

НАЦІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

ПІДРУЧНИК

*За загальною редакцією
доктора економічних наук, професора **О. В. Носової***

Київ
«Центр учбової літератури»
2013

НАЦІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

ПІДРУЧНИК

*За загальною редакцією
доктора економічних наук, професора **О. В. Носової***

Київ
«Центр учбової літератури»
2013

УДК 330.5(075.8)
ББК 65.01я73
Н 35

*Рекомендовано до друку Вченою радою
Харківського національного університету внутрішніх справ
(протокол № 8 від 26 жовтня 2012 р.)*

Рецензенти:

Задорожний Г. В., доктор економічних наук, професор, академік Академії філософії господарства (Росія), Академік Міжнародної кадрової академії (Харківський національний університет ім. В.Н. Каразіна);
Глуценко В. В., доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів та кредиту (Харківський національний університет ім. В.Н. Каразіна).

Авторський колектив:

д.е.н., проф. **Носова О. В.** (Тема 9); д.е.н., проф. **Кім М. М.** (Тема 8);
д.і.н., проф. **Сворац С. Д.** (Тема 5); д.е.н., доц. **Липов В. В.** (Тема 7);
д.е.н., проф. **Васенко В. К.** (Тема 17); д.ю.н., проф. **Литвинов О. М.** (Тема 18);
д.е.н., проф. **Головченко О. М.** (Тема 23); к.е.н., доц. **Куштим В. В.** (Тема 1);
к.е.н. **Кім О. О.** (Тема 2); к.е.н., проф. **Ушакова Н. Г.**,
к.е.н., доц. **Дефорж С. Ю.** (Тема 3); к.е.н., доц. **Сапич В. І.**,
к.е.н., ст. викл. **Сапич Н. М.** (Тема 4); к.е.н., проф. **Власова Н. О.**,
д.е.н., доц. **Краснокутська Н. С.**, к.е.н., доц. **Круглова О. А.** (Тема 6);
к.е.н., доц. **Матвєєв С. П.** (Тема 10); к.е.н., доц. **Павленко Н. В.** (Тема 11);
к.е.н., доц. **Маковоз О. С.** (Тема 12); к.е.н., доц. **Попова С. М.**,
к.е.н., доц. **Попова Л. М.** (Тема 13); к.соц.н., доц. **Московець В. І.**,
ст. викл. **Самборський В. О.** (Тема 14); к.е.н., доц. **Ларіна Т. Ф.** (Тема 15);
к.е.н., доц. **Духов В. Є.** (Тема 16); к.е.н., доц. **Носова Т. Ю.** (Тема 19);
к.е.н. **Кім Т. І.** (Тема 20); к.е.н., доц. **Лісна І. Ф.**, викл. **Пивовар І. В.** (Тема 21);
к.е.н., доц. **Байдала В. В.** (Тема 22).

Національна економіка[текст]: навч. посіб.: / За заг. ред. Носової О. В. –
Н 35 К.: Центр учбової літератури, 2013. – 512 с.

ISBN 978-611-01-0488-3

Підручник з Національної економіки підготовлено відповідно до вимог програми Міністерства освіти та науки, молоді та спорту України. Розглянуто поняття і ознаки національної економіки, її структуру та взаємодію елементів структури. Проаналізовано особливості розвитку національної економіки України, теорію суспільного добробуту і її вплив на соціально-ринкову економіку як основу підвищення якості життя громадян. Наведено стислий опис різних теорій щодо розвитку національної економіки. Охарактеризовано економічний потенціал країни, його суть і структуру. Особливу увагу приділено інституціональним аспектам при дослідженні функціонування національної економіки, а також інституціональним чинникам розвитку. Наряду з теоретичним матеріалом підручник містить методичну частину (питання для самостійної роботи, теми рефератів, тестові завдання для самоконтролю, словник, список літератури).

Рекомендовано для студентів, магістрів, аспірантів економічних та юридичних Вищих навчальних закладів.

УДК 330.5(075.8)
ББК 65.01я73

© Носова О. В., Кім М. М., Сворац С. Д. та ін., 2013.
© Центр учбової літератури., 2013.

УДК 330.5(075.8)
ББК 65.01я73
Н 35

*Рекомендовано до друку Вченою радою
Харківського національного університету внутрішніх справ
(протокол № 8 від 26 жовтня 2012 р.)*

Рецензенти:

Задорожний Г. В., доктор економічних наук, професор, академік Академії філософії господарства (Росія), Академік Міжнародної кадрової академії (Харківський національний університет ім. В.Н. Каразіна);
Глуценко В. В., доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів та кредиту (Харківський національний університет ім. В.Н. Каразіна).

Авторський колектив:

д.е.н., проф. **Носова О. В.** (Тема 9); д.е.н., проф. **Кім М. М.** (Тема 8);
д.і.н., проф. **Сворац С. Д.** (Тема 5); д.е.н., доц. **Липов В. В.** (Тема 7);
д.е.н., проф. **Васенко В. К.** (Тема 17); д.ю.н., проф. **Литвинов О. М.** (Тема 18);
д.е.н., проф. **Головченко О. М.** (Тема 23); к.е.н., доц. **Куштим В. В.** (Тема 1);
к.е.н. **Кім О. О.** (Тема 2); к.е.н., проф. **Ушакова Н. Г.**,
к.е.н., доц. **Дефорж С. Ю.** (Тема 3); к.е.н., доц. **Сапич В. І.**,
к.е.н., ст. викл. **Сапич Н. М.** (Тема 4); к.е.н., проф. **Власова Н. О.**,
д.е.н., доц. **Краснокутська Н. С.**, к.е.н., доц. **Круглова О. А.** (Тема 6);
к.е.н., доц. **Матвєєв С. П.** (Тема 10); к.е.н., доц. **Павленко Н. В.** (Тема 11);
к.е.н., доц. **Маковоз О. С.** (Тема 12); к.е.н., доц. **Попова С. М.**,
к.е.н., доц. **Попова Л. М.** (Тема 13); к.соц.н., доц. **Московець В. І.**,
ст. викл. **Самборський В. О.** (Тема 14); к.е.н., доц. **Ларіна Т. Ф.** (Тема 15);
к.е.н., доц. **Духов В. Є.** (Тема 16); к.е.н., доц. **Носова Т. Ю.** (Тема 19);
к.е.н. **Кім Т. І.** (Тема 20); к.е.н., доц. **Лісна І. Ф.**, викл. **Пивовар І. В.** (Тема 21);
к.е.н., доц. **Байдала В. В.** (Тема 22).

Національна економіка[текст]: навч. посіб.: / За заг. ред. Носової О. В. –
Н 35 К.: Центр учбової літератури, 2013. – 512 с.

ISBN 978-611-01-0488-3

Підручник з Національної економіки підготовлено відповідно до вимог програми Міністерства освіти та науки, молоді та спорту України. Розглянуто поняття і ознаки національної економіки, її структуру та взаємодію елементів структури. Проаналізовано особливості розвитку національної економіки України, теорію суспільного добробуту і її вплив на соціально-ринкову економіку як основу підвищення якості життя громадян. Наведено стислий опис різних теорій щодо розвитку національної економіки. Охарактеризовано економічний потенціал країни, його суть і структуру. Особливу увагу приділено інституціональним аспектам при дослідженні функціонування національної економіки, а також інституціональним чинникам розвитку. Наряду з теоретичним матеріалом підручник містить методичну частину (питання для самостійної роботи, теми рефератів, тестові завдання для самоконтролю, словник, список літератури).

Рекомендовано для студентів, магістрів, аспірантів економічних та юридичних Вищих навчальних закладів.

УДК 330.5(075.8)
ББК 65.01я73

© Носова О. В., Кім М. М., Сворац С. Д. та ін., 2013.
© Центр учбової літератури., 2013.



Вступ	5
Розділ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ	7
<i>Тема 1.</i> Національна економіка: предмет і метод	7
<i>Тема 2.</i> Основні економічні теорії та базисні інститути національної економіки	19
<i>Тема 3.</i> Теорія суспільного добробуту та соціальної ринкової економіки	32
<i>Тема 4.</i> Національні моделі економічного розвитку.	52
<i>Тема 5.</i> Демократія, економічна свобода та економічний порядок	73
Розділ 2. ЕКОНОМІЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ	83
<i>Тема 6.</i> Характеристика економічного потенціалу	83
<i>Тема 7.</i> Природно-ресурсний потенціал	129
<i>Тема 8.</i> Трудовий потенціал	150
<i>Тема 9.</i> Інвестиційний потенціал	162
<i>Тема 10.</i> Інноваційний потенціал	187
Розділ 3. ЧИННИКИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ	211
<i>Тема 11.</i> Інституційні чинники розвитку національної економіки	211
<i>Тема 12.</i> Функціонування інфраструктури національного ринку	231
<i>Тема 13.</i> Податкове регулювання національної економіки	250
<i>Тема 14.</i> Інституціональні форми інтеграції України у світове господарство	273
Розділ 4. ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ДЕРЖАВИ ТА ЗАСОБИ ПРОТИДІЇ ЕКОНОМІЧНИМ ЗЛОЧИНАМ	296
<i>Тема 15.</i> Державність та державне управління економікою	296
<i>Тема 16.</i> Національна економічна безпека	309
<i>Тема 17.</i> Тіньова складова національної економіки	323



Вступ	5
Розділ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ	7
<i>Тема 1.</i> Національна економіка: предмет і метод	7
<i>Тема 2.</i> Основні економічні теорії та базисні інститути національної економіки	19
<i>Тема 3.</i> Теорія суспільного добробуту та соціальної ринкової економіки	32
<i>Тема 4.</i> Національні моделі економічного розвитку.	52
<i>Тема 5.</i> Демократія, економічна свобода та економічний порядок	73
Розділ 2. ЕКОНОМІЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ	83
<i>Тема 6.</i> Характеристика економічного потенціалу	83
<i>Тема 7.</i> Природно-ресурсний потенціал	129
<i>Тема 8.</i> Трудовий потенціал	150
<i>Тема 9.</i> Інвестиційний потенціал	162
<i>Тема 10.</i> Інноваційний потенціал	187
Розділ 3. ЧИННИКИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ	211
<i>Тема 11.</i> Інституційні чинники розвитку національної економіки	211
<i>Тема 12.</i> Функціонування інфраструктури національного ринку	231
<i>Тема 13.</i> Податкове регулювання національної економіки	250
<i>Тема 14.</i> Інституціональні форми інтеграції України у світове господарство	273
Розділ 4. ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ДЕРЖАВИ ТА ЗАСОБИ ПРОТИДІЇ ЕКОНОМІЧНИМ ЗЛОЧИНАМ	296
<i>Тема 15.</i> Державність та державне управління економікою	296
<i>Тема 16.</i> Національна економічна безпека	309
<i>Тема 17.</i> Тіньова складова національної економіки	323

Тема 18. Рейдерство — інституціональна проблема національної економіки	337
Тема 19. Структурна перебудова національної економіки	354
Розділ 5. ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ	372
Тема 20. Політика економічного зростання в національній економіці	372
Тема 21. Програмування та прогнозування національної економіки	395
Тема 22. Соціальні пріоритети національної економіки	410
Тема 23. Соціально-економічний розвиток регіонів національної економіки.	426
Список літератури	444
Словник	459
Додатки	486

Тема 18. Рейдерство — інституціональна проблема національної економіки	337
Тема 19. Структурна перебудова національної економіки	354
Розділ 5. ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ	372
Тема 20. Політика економічного зростання в національній економіці	372
Тема 21. Програмування та прогнозування національної економіки	395
Тема 22. Соціальні пріоритети національної економіки	410
Тема 23. Соціально-економічний розвиток регіонів національної економіки.	426
Список літератури	444
Словник	459
Додатки	486



Національна економіка — це наука та навчальна дисципліна, що вивчає закони і закономірності функціонування й розвитку економіки країни у взаємодії з іншими країнами, а також на підставі пізнаних закономірностей обґрунтовує пріоритети державної економічної політики. Останні мають відповідати вимогам стабільного економічного розвитку країни та підвищення якості життя населення. У відповідності до реалій функціонування глобальної економічної системи необхідною умовою визначення раціональних методів, інструментів державного регулювання економіки є перевірка їх на предмет відповідності вимогам національної економічної безпеки.

Об'єктом національної економіки як науки є економіка країни в цілому та її складові у єдності та взаємодії в контексті суспільно-природного розвитку та економічної глобалізації.

Предметом національної економіки як науки є сукупність ресурсних, економічних, інституціональних та соціальних чинників, що визначають специфіку функціонування національної економіки.

Метою національної економіки як науки є вивчення законів і закономірностей функціонування й розвитку економіки країни у взаємодії з іншими країнами.

Для досягнення зазначеної мети в представленому навчальному посібнику:

- виділено загальне та особливе в національній економічній системі шляхом дослідження її базисних інститутів, специфіка функціонування яких визначає національні моделі економічного розвитку;
- представлено систему показників оцінки економічного потенціалу країни, а також характеристику економічного потенціалу України через аналіз природно-ресурсної, інвестиційної, інноваційної його складових;
- досліджено особливості державного управління економікою в умовах глобалізації та демократизації суспільства, зокрема, з ціллю формування практичних навичок прогнозування системних наслідків використання тих чи інших інструментів державної соціально-економічної політики;



Національна економіка — це наука та навчальна дисципліна, що вивчає закони і закономірності функціонування й розвитку економіки країни у взаємодії з іншими країнами, а також на підставі пізнаних закономірностей обґрунтовує пріоритети державної економічної політики. Останні мають відповідати вимогам стабільного економічного розвитку країни та підвищення якості життя населення. У відповідності до реалій функціонування глобальної економічної системи необхідною умовою визначення раціональних методів, інструментів державного регулювання економіки є перевірка їх на предмет відповідності вимогам національної економічної безпеки.

Об'єктом національної економіки як науки є економіка країни в цілому та її складові у єдності та взаємодії в контексті суспільно-природного розвитку та економічної глобалізації.

Предметом національної економіки як науки є сукупність ресурсних, економічних, інституціональних та соціальних чинників, що визначають специфіку функціонування національної економіки.

Метою національної економіки як науки є вивчення законів і закономірностей функціонування й розвитку економіки країни у взаємодії з іншими країнами.

Для досягнення зазначеної мети в представленому навчальному посібнику:

- виділено загальне та особливе в національній економічній системі шляхом дослідження її базисних інститутів, специфіка функціонування яких визначає національні моделі економічного розвитку;
- представлено систему показників оцінки економічного потенціалу країни, а також характеристику економічного потенціалу України через аналіз природно-ресурсної, інвестиційної, інноваційної його складових;
- досліджено особливості державного управління економікою в умовах глобалізації та демократизації суспільства, зокрема, з ціллю формування практичних навичок прогнозування системних наслідків використання тих чи інших інструментів державної соціально-економічної політики;

- розкрито фактори економічного зростання як економіки країни в цілому, так і окремих її регіонів через призму відповідності критеріям національної економічної безпеки;
- проаналізовано інституціональні форми інтеграції національної економіки у світове господарство.

Структура підручника представлена 5 розділами, кожен параграф якого представляє собою стисле викладення основних досягнень світової економічної думки, а також аналіз сучасної ситуації в Україні з використанням актуальних статистичних та фактичних даних. Методичне забезпечення самостійної роботи та самоконтролю представлено питаннями для самоконтролю знань, темами рефератів, тестовими завданнями.

Підручник покликаний допомогти всім, хто прагне оволодіти науково обґрунтованою методикою аналізу соціально-економічної ситуації в країні, а також сформуванню навички прогнозування економічного розвитку.



- розкрито фактори економічного зростання як економіки країни в цілому, так і окремих її регіонів через призму відповідності критеріям національної економічної безпеки;
- проаналізовано інституціональні форми інтеграції національної економіки у світове господарство.

Структура підручника представлена 5 розділами, кожен параграф якого представляє собою стисле викладення основних досягнень світової економічної думки, а також аналіз сучасної ситуації в Україні з використанням актуальних статистичних та фактичних даних. Методичне забезпечення самостійної роботи та самоконтролю представлено питаннями для самоконтролю знань, темами рефератів, тестовими завданнями.

Підручник покликаний допомогти всім, хто прагне оволодіти науково обґрунтованою методикою аналізу соціально-економічної ситуації в країні, а також сформуванню навички прогнозування економічного розвитку.



РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ



ТЕМА 1

НАЦІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА: ПРЕДМЕТ І МЕТОДИ

Ключові поняття



Національна економіка; домогосподарства; підприємницький сектор; державні інститути; закордон; загальнонаукові методи; аналіз; синтез; індукція; дедукція; порівняння; гіпотеза; моделювання; зовнішні фактори; внутрішні фактори; кількісні показники; якісні показники; відносні показники; натуральні показники; абсолютні показники.

- 1.1. Національна економіка як соціально-економічна система країни
- 1.2. Основні цілі національної економіки
- 1.3. Суб'єкти національної економіки і їхній взаємозв'язок
- 1.4. Методи аналізу національної економіки
- 1.5. Фактори функціонування національної економіки
- 1.6. Інформаційне забезпечення моніторингу національної економіки

1.1. НАЦІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА ЯК СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА СИСТЕМА КРАЇНИ

Національна економіка — велика, складна господарська система, яка являє собою взаємопов'язані сектори, сфери та галузі.

У сучасному уявленні під національною економікою прийнято розуміти народне господарство конкретної країни. Це сукупність усіх суб'єктів, що поєднані у єдиний організм багатосторонніми економічними зв'язками та інтересами. В національній економіці в нерозривному комплексі виступають виробництво, розподіл, обмін і споживання матеріальних благ, послуг та духовних цінностей. Національна економіка є продуктом історичного розвитку певного суспільства та має свої сектори: державний, приватний та змішаний.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ



ТЕМА 1

НАЦІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА: ПРЕДМЕТ І МЕТОДИ

Ключові поняття



Національна економіка; домогосподарства; підприємницький сектор; державні інститути; закордон; загальнонаукові методи; аналіз; синтез; індукція; дедукція; порівняння; гіпотеза; моделювання; зовнішні фактори; внутрішні фактори; кількісні показники; якісні показники; відносні показники; натуральні показники; абсолютні показники.

- 1.1. Національна економіка як соціально-економічна система країни
- 1.2. Основні цілі національної економіки
- 1.3. Суб'єкти національної економіки і їхній взаємозв'язок
- 1.4. Методи аналізу національної економіки
- 1.5. Фактори функціонування національної економіки
- 1.6. Інформаційне забезпечення моніторингу національної економіки

1.1. НАЦІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА ЯК СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА СИСТЕМА КРАЇНИ

Національна економіка — велика, складна господарська система, яка являє собою взаємопов'язані сектори, сфери та галузі.

У сучасному уявленні під національною економікою прийнято розуміти народне господарство конкретної країни. Це сукупність усіх суб'єктів, що поєднані у єдиний організм багатосторонніми економічними зв'язками та інтересами. В національній економіці в нерозривному комплексі виступають виробництво, розподіл, обмін і споживання матеріальних благ, послуг та духовних цінностей. Національна економіка є продуктом історичного розвитку певного суспільства та має свої сектори: державний, приватний та змішаний.

Як цілісна система (або як цілісний організм) національна економіка характеризується такими ознаками:

- загальним економічним середовищем, в якому діють господарюючі суб'єкти з загальним законодавством, єдиною грошовою одиницею, загальними грошово-кредитною та фінансовою системами;
- наявністю тісних економічних зв'язків між господарюючими суб'єктами країни, що базуються на поділі праці;
- територіальною визначеністю із загальним політичним та економічним центром, який виконує регулюючу та координуючу роль, тобто контролює діяльність господарюючих суб'єктів. Цим центром є держава;
- спільною системою національного захисту, що передбачає наявність економічних кордонів у вигляді експортно-імпортних податків, квот тощо.

Національна економіка складається з двох сфер: виробничої, представленої матеріальним та нематеріальним виробництвом, та невиробничої.

Найважливішою складовою частиною національної економіки є матеріальне виробництво, у якому створюються необхідні для життя й розвитку суспільства засоби виробництва й предмети споживання. До матеріального виробництва відносяться такі галузі, як промисловість, сільське господарство, будівництво, транспорт, торгівля, зв'язок. В економічній теорії серед підприємств матеріальної сфери виділяють підприємства з виробництва засобів виробництва та підприємства з виробництва предметів споживання. В статистичній звітності їх зазвичай виділяють, відповідно, як групу «А» (підприємства першого підрозділу) та групу «Б» (підприємства другого підрозділу).

Нематеріальне виробництво відрізняється від матеріального своїм продуктом, що має нематеріальну форму: наукові знання та інформація; твори мистецтва (кінофільми, книги, театральні постановки); послуги, що надаються населенню. Нематеріальне виробництво включає науку і наукове обслуговування, мистецтво і культуру, охорону здоров'я тощо.

До невиробничої сфери входить утримання армії, судові та юридичні органи, релігійні установи тощо.

Національна економіка в загальному сенсі слова являє народне господарство будь-якої держави. До її складу входять всі галузі соціально-економічної системи країни, які знаходяться в рамках державних кордонів.

1.2. ОСНОВНІ ЦІЛІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Основу національної економіки складають підприємства, фірми, організації, домашнє господарство, які об'єднані економічними взаємовідносинами у єдине ціле, виконують певні функції у суспільному виробництві.

Як цілісна система (або як цілісний організм) національна економіка характеризується такими ознаками:

- загальним економічним середовищем, в якому діють господарюючі суб'єкти з загальним законодавством, єдиною грошовою одиницею, загальними грошово-кредитною та фінансовою системами;
- наявністю тісних економічних зв'язків між господарюючими суб'єктами країни, що базуються на поділі праці;
- територіальною визначеністю із загальним політичним та економічним центром, який виконує регулюючу та координуючу роль, тобто контролює діяльність господарюючих суб'єктів. Цим центром є держава;
- спільною системою національного захисту, що передбачає наявність економічних кордонів у вигляді експортно-імпортних податків, квот тощо.

Національна економіка складається з двох сфер: виробничої, представленої матеріальним та нематеріальним виробництвом, та невиробничої.

Найважливішою складовою частиною національної економіки є матеріальне виробництво, у якому створюються необхідні для життя й розвитку суспільства засоби виробництва й предмети споживання. До матеріального виробництва відносяться такі галузі, як промисловість, сільське господарство, будівництво, транспорт, торгівля, зв'язок. В економічній теорії серед підприємств матеріальної сфери виділяють підприємства з виробництва засобів виробництва та підприємства з виробництва предметів споживання. В статистичній звітності їх зазвичай виділяють, відповідно, як групу «А» (підприємства першого підрозділу) та групу «Б» (підприємства другого підрозділу).

Нематеріальне виробництво відрізняється від матеріального своїм продуктом, що має нематеріальну форму: наукові знання та інформація; твори мистецтва (кінофільми, книги, театральні постановки); послуги, що надаються населенню. Нематеріальне виробництво включає науку і наукове обслуговування, мистецтво і культуру, охорону здоров'я тощо.

До невиробничої сфери входить утримання армії, судові та юридичні органи, релігійні установи тощо.

Національна економіка в загальному сенсі слова являє народне господарство будь-якої держави. До її складу входять всі галузі соціально-економічної системи країни, які знаходяться в рамках державних кордонів.

1.2. ОСНОВНІ ЦІЛІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Основу національної економіки складають підприємства, фірми, організації, домашнє господарство, які об'єднані економічними взаємовідносинами у єдине ціле, виконують певні функції у суспільному виробництві.

В національній економіці кожен суб'єкт (домогосподарство, фірма, регіон, держава), включаючись до економічного простору, переслідує свій інтерес. Узгодження інтересів зумовлюється об'єктивними економічними законами і знаходить своє втілення в національному інтересі.

Національна економіка, прагнучи до стабільності, ефективності, намагається досягнути таких основних цілей:

1. Стабільності зростання національного обсягу виробництва. Це означає стійке зростання виробництва товарів і послуг у даній країні без різких змін, спадів та криз.

2. Стабільного рівня цін. Потрібно враховувати, що незмінні протягом тривалого часу ціни сповільнюють темпи росту ВВП, знижують зайнятість населення. Низькі ціни гарні для споживача, але позбавляють стимулу виробника, високі ж, навпаки, стимулюють виробництво, але знижують купівельну спроможність населення. Тому досягнення стабільності цін у сучасній ринковій економіці означає не «заморожування» їх на тривалий період, а планову регульовану зміну.

3. Високого, стабільного рівня зайнятості, який досягається у випадку, якщо кожен бажаючий одержати роботу знаходить її. Але це не означає, що повна зайнятість охоплює все працездатне населення країни. У будь-якій країні в конкретний момент часу є певна кількість людей, що тимчасово не працюють у зв'язку зі зміною місця роботи або місця проживання. Крім того, завжди є структурне безробіття, обумовлене невідповідністю структури нових робочих місць (пов'язаних із впровадженням нових технологій) наявній структурі робочої сили й відставанням останньої за кваліфікаційними вимогами і новими професіями від попиту на ці професії.

Таким чином, повна зайнятість завжди складає менше 100 % працездатного населення. Рівень безробіття при повній зайнятості називається природним рівнем безробіття, який дорівнює добутку рівнів фрикційного та структурного безробіття. Тому максимально можливий рівень зайнятості відповідає природному рівню безробіття.

4. Підтримання рівноважного зовнішньоторговельного балансу. На практиці це означає досягнення відносної рівноваги між експортом і імпортом, а також стабільний курс обміну національної валюти на валюти інших країн. Якщо в країну ввозиться більше товарів, ніж продається за кордон, то виникає негативне сальдо торговельного балансу. Якщо вивозиться більше товарів, ніж надходить у країну, то говорять про позитивне сальдо. На стан торговельного балансу значний вплив має курс валюти — величина грошової одиниці однієї країни, виражена в грошовій одиниці іншої країни. Підвищення або зниження курсу валют може змінити існуючий баланс і викликати позитивне або негативне сальдо.

В національній економіці кожен суб'єкт (домогосподарство, фірма, регіон, держава), включаючись до економічного простору, переслідує свій інтерес. Узгодження інтересів зумовлюється об'єктивними економічними законами і знаходить своє втілення в національному інтересі.

Національна економіка, прагнучи до стабільності, ефективності, намагається досягнути таких основних цілей:

1. Стабільності зростання національного обсягу виробництва. Це означає стійке зростання виробництва товарів і послуг у даній країні без різких змін, спадів та криз.

2. Стабільного рівня цін. Потрібно враховувати, що незмінні протягом тривалого часу ціни сповільнюють темпи росту ВВП, знижують зайнятість населення. Низькі ціни гарні для споживача, але позбавляють стимулу виробника, високі ж, навпаки, стимулюють виробництво, але знижують купівельну спроможність населення. Тому досягнення стабільності цін у сучасній ринковій економіці означає не «заморожування» їх на тривалий період, а планову регульовану зміну.

3. Високого, стабільного рівня зайнятості, який досягається у випадку, якщо кожен бажаючий одержати роботу знаходить її. Але це не означає, що повна зайнятість охоплює все працездатне населення країни. У будь-якій країні в конкретний момент часу є певна кількість людей, що тимчасово не працюють у зв'язку зі зміною місця роботи або місця проживання. Крім того, завжди є структурне безробіття, обумовлене невідповідністю структури нових робочих місць (пов'язаних із впровадженням нових технологій) наявній структурі робочої сили й відставанням останньої за кваліфікаційними вимогами і новими професіями від попиту на ці професії.

Таким чином, повна зайнятість завжди складає менше 100 % працездатного населення. Рівень безробіття при повній зайнятості називається природним рівнем безробіття, який дорівнює добутку рівнів фрикційного та структурного безробіття. Тому максимально можливий рівень зайнятості відповідає природному рівню безробіття.

4. Підтримання рівноважного зовнішньоторговельного балансу. На практиці це означає досягнення відносної рівноваги між експортом і імпортом, а також стабільний курс обміну національної валюти на валюти інших країн. Якщо в країну ввозиться більше товарів, ніж продається за кордон, то виникає негативне сальдо торговельного балансу. Якщо вивозиться більше товарів, ніж надходить у країну, то говорять про позитивне сальдо. На стан торговельного балансу значний вплив має курс валюти — величина грошової одиниці однієї країни, виражена в грошовій одиниці іншої країни. Підвищення або зниження курсу валют може змінити існуючий баланс і викликати позитивне або негативне сальдо.

Слід наголосити на тому, що характер та спосіб досягнення цілей національної економіки залежить від типу економічної системи, до якої вона належить, а також від специфіки даної національної економіки.

Загалом, названі цілі досягаються через застосування певних інструментів макроекономічного регулювання економіки, основними з яких є:

- фінансова політика;
- грошово-кредитна політика;
- політика регулювання доходів;
- зовнішньоекономічна політика.

Загальним і кінцевим результатом функціонування національної економіки є приріст валового національного продукту, обсягів доходів і потрібних суспільству товарів і послуг, найефективніше використання обмежених людських ресурсів і матеріалів.

1.3. СУБ'ЄКТИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ І ЇХНІЙ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК

Суб'єкти національної економіки:

- ◆ домогосподарства;
- ◆ підприємницький сектор;
- ◆ державні інститути;
- ◆ закордон.

Домогосподарство (ДГ) — економічний суб'єкт, діяльність якого спрямована на задоволення власних потреб з метою максимізації користі. Домогосподарства — власники факторів виробництва, за рахунок чого одержують доходи, які використовують на поточне споживання і нагромадження. Доходи бувають трудові і від майна. У закритій економіці активність домогосподарств обумовлює:

- пропозиція факторів виробництва;
- с попит на блага;
- заощадження частини доходу.

Підприємницький сектор (ПС) — сукупність усіх фірм, що займаються виробництвом і реалізацією благ. Активність підприємницького сектора обумовлюється:

- попитом на фактори виробництва;
- пропозицією благ;
- чистими інвестиціями;
- валовими інвестиціями (витратами на розвиток виробництва, амортизацією);

Слід наголосити на тому, що характер та спосіб досягнення цілей національної економіки залежить від типу економічної системи, до якої вона належить, а також від специфіки даної національної економіки.

Загалом, названі цілі досягаються через застосування певних інструментів макроекономічного регулювання економіки, основними з яких є:

- фінансова політика;
- грошово-кредитна політика;
- політика регулювання доходів;
- зовнішньоекономічна політика.

Загальним і кінцевим результатом функціонування національної економіки є приріст валового національного продукту, обсягів доходів і потрібних суспільству товарів і послуг, найефективніше використання обмежених людських ресурсів і матеріалів.

1.3. СУБ'ЄКТИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ І ЇХНІЙ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК

Суб'єкти національної економіки:

- ◆ домогосподарства;
- ◆ підприємницький сектор;
- ◆ державні інститути;
- ◆ закордон.

Домогосподарство (ДГ) — економічний суб'єкт, діяльність якого спрямована на задоволення власних потреб з метою максимізації користі. Домогосподарства — власники факторів виробництва, за рахунок чого одержують доходи, які використовують на поточне споживання і нагромадження. Доходи бувають трудові і від майна. У закритій економіці активність домогосподарств обумовлює:

- пропозиція факторів виробництва;
- с попит на блага;
- заощадження частини доходу.

Підприємницький сектор (ПС) — сукупність усіх фірм, що займаються виробництвом і реалізацією благ. Активність підприємницького сектора обумовлюється:

- попитом на фактори виробництва;
- пропозицією благ;
- чистими інвестиціями;
- валовими інвестиціями (витратами на розвиток виробництва, амортизацією);

- інвестиціями для підтримки матеріально-технічної бази виробництва.

Державні інститути (ДІ) — сукупність установ, організацій, що представляють політичну владу. Державні інститути забезпечують відтворення суспільних благ. Суспільні блага характеризуються:

- не конкурентністю (не спадає корисність при споживанні іншими людьми);
- не виключністю (неможливість вилучення зі споживання у випадку несплати).

Відтворення суспільних благ (будівництво доріг, вуличне освітлення тощо) здійснюється за рахунок державного бюджету.

Державний бюджет — план доходів і видатків держави. Дохідна частина бюджету формується за рахунок податків.

Види бюджету:

- $D = B$ — збалансований бюджет;
- $D < B$ — «←» дефіцит;
- $D > B$ — «+» профіцит.

Активність державних інститутів націлена на:

- ◆ стягування податків;
- ◆ попит на суспільні блага;
- ◆ виплату трансфертів;
- ◆ регулювання пропозиції грошей.

Закордон — всі інші національні економіки, з якими взаємодіє дана економіка за допомогою міжнародної торгівлі, а також руху факторів виробництва. Держава може надавати економічну допомогу іншим державам. Активність закордону представлена:

- економічною допомогою;
- імпортом;
- експортом;
- переведенням частини доходів домогосподарствам.

Усі суб'єкти мають доходи і витрати, отже — власний бюджет, тобто, є секторами національної економіки.

На ряду з цими секторами в національній економіці мається сектор майна (СМ), який можна представити, як уявну скарбничку суспільства, у якій акумулюються: заощадження домогосподарств, нерозподілений прибуток підприємницького сектору, амортизація підприємницького сектору, профіцит державного бюджету і торговельного балансу.

Із сектора майна домогосподарства можуть споживати частину доходів, коли їх витрати перевищують дохідну частину. Підприємницький сектор здійснює валові інвестиції із сектора майна, держава у випадку дефіциту державного бюджету використовує, зокрема, сектор майна. Закордон з нього фінансує дефіцит платіжного балансу.

- інвестиціями для підтримки матеріально-технічної бази виробництва.

Державні інститути (ДІ) — сукупність установ, організацій, що представляють політичну владу. Державні інститути забезпечують відтворення суспільних благ. Суспільні блага характеризуються:

- не конкурентністю (не спадає корисність при споживанні іншими людьми);
- не виключністю (неможливість вилучення зі споживання у випадку несплати).

Відтворення суспільних благ (будівництво доріг, вуличне освітлення тощо) здійснюється за рахунок державного бюджету.

Державний бюджет — план доходів і видатків держави. Дохідна частина бюджету формується за рахунок податків.

Види бюджету:

- $D = B$ — збалансований бюджет;
- $D < B$ — «←» дефіцит;
- $D > B$ — «+» профіцит.

Активність державних інститутів націлена на:

- ◆ стягування податків;
- ◆ попит на суспільні блага;
- ◆ виплату трансфертів;
- ◆ регулювання пропозиції грошей.

Закордон — всі інші національні економіки, з якими взаємодіє дана економіка за допомогою міжнародної торгівлі, а також руху факторів виробництва. Держава може надавати економічну допомогу іншим державам. Активність закордону представлена:

- економічною допомогою;
- імпортом;
- експортом;
- переведенням частини доходів домогосподарствам.

Усі суб'єкти мають доходи і витрати, отже — власний бюджет, тобто, є секторами національної економіки.

На ряду з цими секторами в національній економіці мається сектор майна (СМ), який можна представити, як уявну скарбничку суспільства, у якій акумулюються: заощадження домогосподарств, нерозподілений прибуток підприємницького сектору, амортизація підприємницького сектору, профіцит державного бюджету і торговельного балансу.

Із сектора майна домогосподарства можуть споживати частину доходів, коли їх витрати перевищують дохідну частину. Підприємницький сектор здійснює валові інвестиції із сектора майна, держава у випадку дефіциту державного бюджету використовує, зокрема, сектор майна. Закордон з нього фінансує дефіцит платіжного балансу.

1.4. МЕТОДИ АНАЛІЗУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

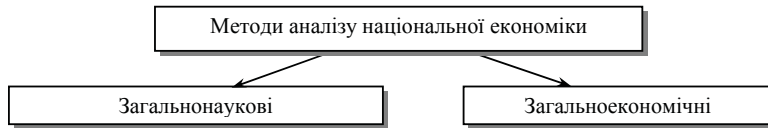


Рис. 1.1. Методи національної економіки

Розглянемо більш детально ці методи.
Загальнонаукові.

I. *Формально-логічні*, розглядають національну економіку з погляду форми і змісту. Окремими методами формальної логіки є:

A. Аналіз і синтез:

- Аналіз припускає розчленовування на прості складені складного об'єкта.
- Синтез — об'єднання пізнаних, простих елементів.

B. Індукція і дедукція:

- Індукція — рух від окремих фактів до узагальненого.
- Дедукція — рух від загального до окремого.

B. Порівняння. Порівняння національної економіки здійснюється в рамках спеціального напрямку — компаративістика.

Г. Гіпотеза.

II. *Діалектичні методи*. Діалектична логіка об'єктом дослідження розглядає національну економіку в русі і розвитку. Вона передбачає:

A. Рух пізнання від конкретного до абстрактного.

B. Єдність логічного й історичного. Кожна складна система у своєму розвитку спочатку формує найпростіші базисні елементи, а потім — ускладнюється.

III. *Спеціальні методи*:

A. Моделювання. Моделювання припускає формалізацію зв'язків у національній економіці, адекватну структурі об'єкта і цілям дослідження. Обов'язковим етапом моделювання є верифікація моделі.

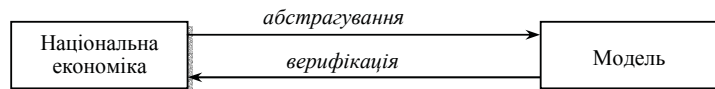


Рис. 1.2. Взаємозв'язок національної економіки і методу моделювання

B. Кількісний підхід, що дозволяє формувати показники 2 типів:

- Показники потоку, які розраховуються за визначений часовий період.
- Показники запасу — розраховуються на визначену дату.

1.4. МЕТОДИ АНАЛІЗУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

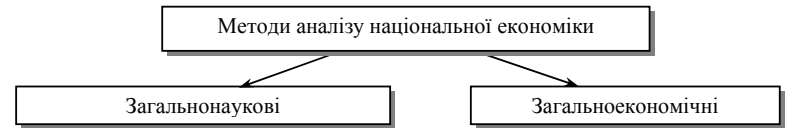


Рис. 1.1. Методи національної економіки

Розглянемо більш детально ці методи.
Загальнонаукові.

I. *Формально-логічні*, розглядають національну економіку з погляду форми і змісту. Окремими методами формальної логіки є:

A. Аналіз і синтез:

- Аналіз припускає розчленовування на прості складені складного об'єкта.
- Синтез — об'єднання пізнаних, простих елементів.

B. Індукція і дедукція:

- Індукція — рух від окремих фактів до узагальненого.
- Дедукція — рух від загального до окремого.

B. Порівняння. Порівняння національної економіки здійснюється в рамках спеціального напрямку — компаративістика.

Г. Гіпотеза.

II. *Діалектичні методи*. Діалектична логіка об'єктом дослідження розглядає національну економіку в русі і розвитку. Вона передбачає:

A. Рух пізнання від конкретного до абстрактного.

B. Єдність логічного й історичного. Кожна складна система у своєму розвитку спочатку формує найпростіші базисні елементи, а потім — ускладнюється.

III. *Спеціальні методи*:

A. Моделювання. Моделювання припускає формалізацію зв'язків у національній економіці, адекватну структурі об'єкта і цілям дослідження. Обов'язковим етапом моделювання є верифікація моделі.

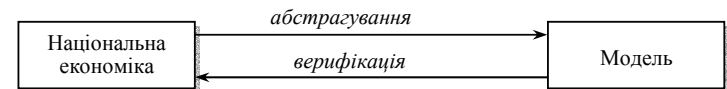


Рис. 1.2. Взаємозв'язок національної економіки і методу моделювання

B. Кількісний підхід, що дозволяє формувати показники 2 типів:

- Показники потоку, які розраховуються за визначений часовий період.
- Показники запасу — розраховуються на визначену дату.

В. Екстраполяція — перенос тенденцій і зв'язків, що склалися в минулому на поточний період і перспективу. Недолік — неможливість врахування нових тенденцій.

Г. Кореляційний аналіз — метод статистики, що показує тісноту зв'язків між випадковими, не функціональними показниками.

Д. Факторний аналіз. Виявлення факторів, що визначають тенденцію розвитку національної економіки.

Е. Балансовий аналіз — кількісні зв'язки між ресурсами та їх джерелами, з однієї сторони, і споживачами — з іншої.

1.5. ФАКТОРИ ФУНКЦІОНУВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

На функціонування та розвиток національної економіки впливають різноманітні фактори.

Специфіка національної економіки та особливості її функціонування визначаються не лише внутрішніми, але й зовнішніми факторами. Під зовнішніми факторами прийнято розуміти фактори, що здатні вплинути на функціонування національної економіки, але знаходяться поза контролем держави. Під внутрішніми факторами розуміють фактори, що діють всередині країни, обумовлені особливостями її розвитку та піддаються контролю з боку держави. Однак слід враховувати, що обидві категорії факторів — зовнішні та внутрішні — взаємопов'язані.

Загалом усі внутрішні та зовнішні фактори можна об'єднати в певні групи, представлені на рис. 1.3.

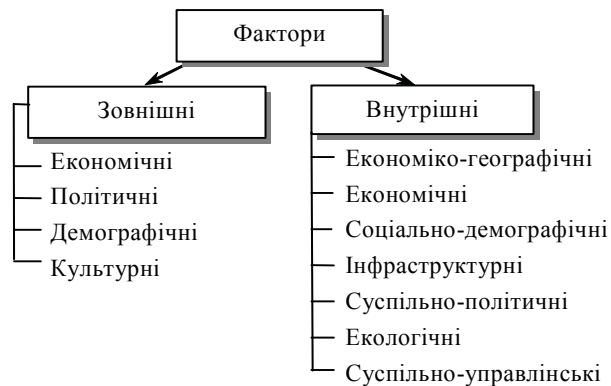


Рис. 1.3. Класифікація факторів, що впливають на функціонування національної економіки

В. Екстраполяція — перенос тенденцій і зв'язків, що склалися в минулому на поточний період і перспективу. Недолік — неможливість врахування нових тенденцій.

Г. Кореляційний аналіз — метод статистики, що показує тісноту зв'язків між випадковими, не функціональними показниками.

Д. Факторний аналіз. Виявлення факторів, що визначають тенденцію розвитку національної економіки.

Е. Балансовий аналіз — кількісні зв'язки між ресурсами та їх джерелами, з однієї сторони, і споживачами — з іншої.

1.5. ФАКТОРИ ФУНКЦІОНУВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

На функціонування та розвиток національної економіки впливають різноманітні фактори.

Специфіка національної економіки та особливості її функціонування визначаються не лише внутрішніми, але й зовнішніми факторами. Під зовнішніми факторами прийнято розуміти фактори, що здатні вплинути на функціонування національної економіки, але знаходяться поза контролем держави. Під внутрішніми факторами розуміють фактори, що діють всередині країни, обумовлені особливостями її розвитку та піддаються контролю з боку держави. Однак слід враховувати, що обидві категорії факторів — зовнішні та внутрішні — взаємопов'язані.

Загалом усі внутрішні та зовнішні фактори можна об'єднати в певні групи, представлені на рис. 1.3.

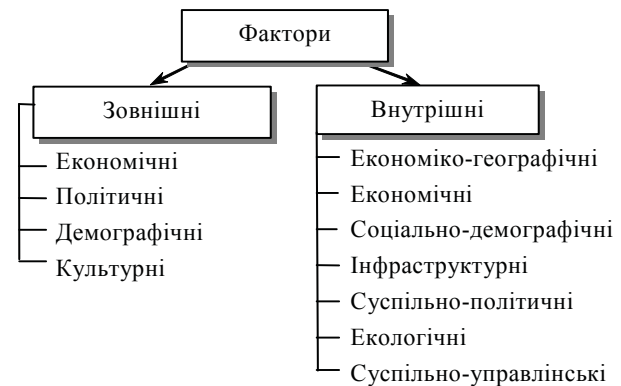


Рис. 1.3. Класифікація факторів, що впливають на функціонування національної економіки

1.6. ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МОНІТОРИНГУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Інформаційне забезпечення аналізу національної економіки ґрунтується на параметрах національного ринку:

I. Реальний сектор — ринок благ і послуг (попит пред'являють усі суб'єкти національної економіки, а пропозицію забезпечує підприємницький сектор);

II. Фінансовий ринок:

— Ринок грошей (попит пред'являють усі суб'єкти національної економіки, а пропозицію забезпечує центральний банк);

— Ринок цінних паперів (попит пред'являють домогосподарства, а пропозицію забезпечує підприємницький сектор);

III. Ринок ресурсів, ринок праці (попит пред'являє підприємницький сектор, а пропозицію забезпечують домогосподарства);

IV. Ринок валюти (попит пред'являє закордон, а пропозицію забезпечує центральний банк).

Ефективність аналізу національної економіки суттєво залежить від інформаційного забезпечення показників, які характеризують тенденції економічного розвитку. Аналітична робота інформаційно забезпечується чинною державною статистичною та бухгалтерською звітністю, наближеною до світових стандартів.

У разі відсутності необхідних даних використовують результати опитувань, обстежень, які проводяться незалежними соціологічними та економічними службами й центрами. Всі показники соціально-економічного розвитку можна класифікувати як:

- кількісні та якісні;
- натуральні та вартісні;
- абсолютні та відносні.

Кількісні показники характеризують обсяги виробництва, темпи й характер відтворення, тобто кількісні результати функціонування економіки.

Якісні показники характеризують умови розвитку економіки, її ефективність. За ними визначаються інтенсивне використання ресурсів, максимальні кінцеві результати на кожну одиницю останніх, розраховуються потреби економіки і можливості їх забезпечення. До якісних показників належать показники ефективного використання устаткування, сировини, паливно-енергетичних ресурсів, трудових і фінансових ресурсів: фондovіддача; матеріало-, паливо-, енергомiсткiсть; продуктивність праці; рентабельність виробництва; ефективність використання капіталовкладень.

1.6. ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МОНІТОРИНГУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Інформаційне забезпечення аналізу національної економіки ґрунтується на параметрах національного ринку:

I. Реальний сектор — ринок благ і послуг (попит пред'являють усі суб'єкти національної економіки, а пропозицію забезпечує підприємницький сектор);

II. Фінансовий ринок:

— Ринок грошей (попит пред'являють усі суб'єкти національної економіки, а пропозицію забезпечує центральний банк);

— Ринок цінних паперів (попит пред'являють домогосподарства, а пропозицію забезпечує підприємницький сектор);

III. Ринок ресурсів, ринок праці (попит пред'являє підприємницький сектор, а пропозицію забезпечують домогосподарства);

IV. Ринок валюти (попит пред'являє закордон, а пропозицію забезпечує центральний банк).

Ефективність аналізу національної економіки суттєво залежить від інформаційного забезпечення показників, які характеризують тенденції економічного розвитку. Аналітична робота інформаційно забезпечується чинною державною статистичною та бухгалтерською звітністю, наближеною до світових стандартів.

У разі відсутності необхідних даних використовують результати опитувань, обстежень, які проводяться незалежними соціологічними та економічними службами й центрами. Всі показники соціально-економічного розвитку можна класифікувати як:

- кількісні та якісні;
- натуральні та вартісні;
- абсолютні та відносні.

Кількісні показники характеризують обсяги виробництва, темпи й характер відтворення, тобто кількісні результати функціонування економіки.

Якісні показники характеризують умови розвитку економіки, її ефективність. За ними визначаються інтенсивне використання ресурсів, максимальні кінцеві результати на кожну одиницю останніх, розраховуються потреби економіки і можливості їх забезпечення. До якісних показників належать показники ефективного використання устаткування, сировини, паливно-енергетичних ресурсів, трудових і фінансових ресурсів: фондovіддача; матеріало-, паливо-, енергомiсткiсть; продуктивність праці; рентабельність виробництва; ефективність використання капіталовкладень.

Залежно від одиниці виміру показники можуть бути натуральними і вартісними.

Натуральні показники є основою для визначення вартісних, за ними аналізується матеріальна структура виробництва, розробляються найважливіші матеріальні баланси. Натуральні показники кількісно і якісно характеризують у фізичних одиницях виміру створений у суспільстві продукт.

Вартісні показники характеризують результати відтворення у вартісних одиницях виміру. Динаміка економічного розвитку може визначатися лише за вартісними показниками. Останні дозволяють аналізувати галузеву та регіональну структури ВВП, здійснювати зіставлення рівня економічного розвитку країни з рівнем розвитку інших країн.

Абсолютні показники — це показники результату, приросту в натуральному або вартісному вимірі. Вони характеризують розміри соціально-економічних явищ.

Відносні показники — це показники порівняння, ефективності, темпів економічного розвитку, питомої ваги, тобто структури.

Першоджерелом усіх показників, що аналізуються, є звітність підприємств. Якщо аналіз проводиться в масштабах області, то безпосереднім джерелом інформації є статистичні данні по області. Якщо аналіз здійснюється в масштабі всієї країни, то використовуються данні Державного комітету статистики України стосовно соціально-економічного розвитку.

По Україні в цілому і по окремим областям усі промислові підприємства групуються:

- за формою власності і відомчою підлеглистю;
- галузевою належністю підприємств;
- територіальною ознакою: по Україні, областям, Автономній Республіці Крим, містах Києву і Севастополю.

Економічний стан країни, регіону залежить від стану окремого макроринку — товарного, праці, фінансового. Ці ринки й процеси, що на них відбуваються, характеризуються певними макроекономічними показниками — індикаторами. До найважливіших макроекономічних індикаторів належать:

по товарному ринку:

— обсяг та динаміка реального ВВП у цілому по країні і по окремих регіонах;

— обсяг ВВП у поточних цінах (номінального) по країні і по окремих регіонах;

— дефлятор ВВП;

— структура ВВП по секторах, виробництву, доходах та кінцевому використанню;

Залежно від одиниці виміру показники можуть бути натуральними і вартісними.

Натуральні показники є основою для визначення вартісних, за ними аналізується матеріальна структура виробництва, розробляються найважливіші матеріальні баланси. Натуральні показники кількісно і якісно характеризують у фізичних одиницях виміру створений у суспільстві продукт.

Вартісні показники характеризують результати відтворення у вартісних одиницях виміру. Динаміка економічного розвитку може визначатися лише за вартісними показниками. Останні дозволяють аналізувати галузеву та регіональну структури ВВП, здійснювати зіставлення рівня економічного розвитку країни з рівнем розвитку інших країн.

Абсолютні показники — це показники результату, приросту в натуральному або вартісному вимірі. Вони характеризують розміри соціально-економічних явищ.

Відносні показники — це показники порівняння, ефективності, темпів економічного розвитку, питомої ваги, тобто структури.

Першоджерелом усіх показників, що аналізуються, є звітність підприємств. Якщо аналіз проводиться в масштабах області, то безпосереднім джерелом інформації є статистичні данні по області. Якщо аналіз здійснюється в масштабі всієї країни, то використовуються данні Державного комітету статистики України стосовно соціально-економічного розвитку.

По Україні в цілому і по окремим областям усі промислові підприємства групуються:

- за формою власності і відомчою підлеглистю;
- галузевою належністю підприємств;
- територіальною ознакою: по Україні, областям, Автономній Республіці Крим, містах Києву і Севастополю.

Економічний стан країни, регіону залежить від стану окремого макроринку — товарного, праці, фінансового. Ці ринки й процеси, що на них відбуваються, характеризуються певними макроекономічними показниками — індикаторами. До найважливіших макроекономічних індикаторів належать:

по товарному ринку:

— обсяг та динаміка реального ВВП у цілому по країні і по окремих регіонах;

— обсяг ВВП у поточних цінах (номінального) по країні і по окремих регіонах;

— дефлятор ВВП;

— структура ВВП по секторах, виробництву, доходах та кінцевому використанню;

— галузева структура ВВП по країні в цілому і по окремим регіонам;
 — обсяг, динаміка, галузева та регіональна структура ЧВП, національного доходу.

по ринку праці:

• кількість, статево-вікова та кваліфікаційна структура трудових ресурсів і робочої сили в цілому по країні, по регіонах і окремих галузях;

• міграція робочої сили;

• рівень зайнятості та безробіття;

• ефективність використання робочої сили: продуктивність праці в цілому по економіці, по провідних галузях і по регіонах;

• соціальний захист.

по фінансовому ринку:

◆ структура грошової маси (грошові агрегати);

◆ грошова пропозиція і попит на гроші;

◆ відсоткові ставки;

◆ коефіцієнти готівки, монетизації, доларизації;

◆ грошово-кредитна емісія;

◆ індекси фондового ринку;

◆ попит і пропозиція цінних паперів;

◆ курс національної валюти.

По кожному ринку аналізуються також умови рівноваги й чинники, що впливають на відхилення від стану рівноваги. Аналізуються також показники економічної активності та стану суб'єктів економіки на макrorівні.

Так, економічна активність та стан домашніх господарств характеризуються показниками:

— грошових доходів та заробітної плати;

— рівня та динаміки роздрібних цін;

— рівня життя населення;

— споживання та заощаджень;

— демографічної статистики;

— розвитку соціально-культурної сфери тощо.

Економічна активність та стан підприємства як суб'єкта ринку характеризуються показниками:

• обсягу та динаміки виробництва;

• попиту на інвестиції та їх структурою;

• інноваційної діяльності;

• рівня та динаміки оптових цін;

• прибутковості виробничої діяльності;

• попиту на робочу силу;

• пропозиції товарів та послуг тощо.

— галузева структура ВВП по країні в цілому і по окремим регіонам;
 — обсяг, динаміка, галузева та регіональна структура ЧВП, національного доходу.

по ринку праці:

• кількість, статево-вікова та кваліфікаційна структура трудових ресурсів і робочої сили в цілому по країні, по регіонах і окремих галузях;

• міграція робочої сили;

• рівень зайнятості та безробіття;

• ефективність використання робочої сили: продуктивність праці в цілому по економіці, по провідних галузях і по регіонах;

• соціальний захист.

по фінансовому ринку:

◆ структура грошової маси (грошові агрегати);

◆ грошова пропозиція і попит на гроші;

◆ відсоткові ставки;

◆ коефіцієнти готівки, монетизації, доларизації;

◆ грошово-кредитна емісія;

◆ індекси фондового ринку;

◆ попит і пропозиція цінних паперів;

◆ курс національної валюти.

По кожному ринку аналізуються також умови рівноваги й чинники, що впливають на відхилення від стану рівноваги. Аналізуються також показники економічної активності та стану суб'єктів економіки на макrorівні.

Так, економічна активність та стан домашніх господарств характеризуються показниками:

— грошових доходів та заробітної плати;

— рівня та динаміки роздрібних цін;

— рівня життя населення;

— споживання та заощаджень;

— демографічної статистики;

— розвитку соціально-культурної сфери тощо.

Економічна активність та стан підприємства як суб'єкта ринку характеризуються показниками:

• обсягу та динаміки виробництва;

• попиту на інвестиції та їх структурою;

• інноваційної діяльності;

• рівня та динаміки оптових цін;

• прибутковості виробничої діяльності;

• попиту на робочу силу;

• пропозиції товарів та послуг тощо.

Економічна активність та стан суб'єкта ринку «держава» характеризуються показниками:

- ◆ зведеного бюджету та його структури;
- ◆ величини державної позики;
- ◆ податкових ставок;
- ◆ величини дотацій та субсидій;
- ◆ обсягу державних закупок тощо.

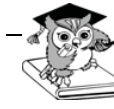
Економічна активність та стан суб'єкта ринку «закордон» характеризуються показниками:

- зовнішньої торгівлі;
- обсягу та динаміки експорту та імпорту;
- структури експорту та імпорту;
- валютного курсу;
- стану платіжного балансу.



Питання для самостійної роботи

1. Дайте порівняльну характеристику національної економіки та міжнародної економіки.
2. Охарактеризуйте методи аналізу національної економіки.
3. Охарактеризуйте показники національної економіки.



Теми рефератів

1. Методи прогнозування національної економіки
2. Фактори функціонування національної економіки та їх значення для економіки країни.
3. Інструменти макроекономічного регулювання економіки.



Тестові завдання для самоконтролю знань

1. Який з суб'єктів не належить до суб'єктів національної економіки?
 - а) держава;
 - б) підприємницький сектор;
 - в) домогосподарство;
 - г) закордон;
 - д) правильна відповідь відсутня.

Економічна активність та стан суб'єкта ринку «держава» характеризуються показниками:

- ◆ зведеного бюджету та його структури;
- ◆ величини державної позики;
- ◆ податкових ставок;
- ◆ величини дотацій та субсидій;
- ◆ обсягу державних закупок тощо.

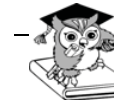
Економічна активність та стан суб'єкта ринку «закордон» характеризуються показниками:

- зовнішньої торгівлі;
- обсягу та динаміки експорту та імпорту;
- структури експорту та імпорту;
- валютного курсу;
- стану платіжного балансу.



Питання для самостійної роботи

1. Дайте порівняльну характеристику національної економіки та міжнародної економіки.
2. Охарактеризуйте методи аналізу національної економіки.
3. Охарактеризуйте показники національної економіки.



Теми рефератів

1. Методи прогнозування національної економіки
2. Фактори функціонування національної економіки та їх значення для економіки країни.
3. Інструменти макроекономічного регулювання економіки.



Тестові завдання для самоконтролю знань

1. Який з суб'єктів не належить до суб'єктів національної економіки?
 - а) держава;
 - б) підприємницький сектор;
 - в) домогосподарство;
 - г) закордон;
 - д) правильна відповідь відсутня.

2. Який з наступних методів економічних досліджень належить до спеціальних методів національної економіки?

- а) синтез;
- б) аналіз;
- в) моделювання;
- г) індукція;
- д) дедукція.

3. До функцій домогосподарств у ринковій економіці не відносять:

- а) пропозицію на ринку факторів виробництва, кінцевими господарями яких вони є;
- б) забезпечення основного попиту на продукцію підприємницького сектору;
- в) виробництво продуктів кінцевого споживання для пропозиції на ринку;
- г) сплата податків на формування державного бюджету;
- д) формування попиту на суспільні блага, що створює державний сектор.

4. До функцій підприємств у ринковій економіці не відносять:

- а) володіння економічними ресурсами;
- б) пропонування товарів і послуг для домогосподарств, держави та інших підприємств;
- в) інвестування доходів у розвиток виробництва;
- г) забезпечення поповнення бюджету;
- д) споживання суспільних благ.

5. Який із наведених економічних показників найбільше підходить для характеристики обсягів виробництва національного господарства?

- а) індекс споживчих цін;
- б) рівень безробіття;
- в) валовий внутрішній продукт;
- г) рівень процентних ставок;
- д) індекс випереджаючих показників.

6. Економічні моделі показують:

- а) об'єктивне зростання показників;
- б) взаємозв'язок між макроекономічними показниками;
- в) зв'язок між державними суб'єктами;
- г) зв'язок між екзогенними величинами;
- д) зв'язок між ендегенними величинами.

7. Яке визначення найточніше розкриває сутність грошового ринку?

- а) сукупність економічних відносин, які складаються з приводу купівлі-продажу специфічного товару грошей;
- б) ринок, на якому попит на гроші і пропозиція грошей визначають рівень відсоткової ставки;
- в) система грошових відносин і банківських та спеціальних фінансово-кредитних інститутів;
- г) усі відповіді вірні.

2. Який з наступних методів економічних досліджень належить до спеціальних методів національної економіки?

- а) синтез;
- б) аналіз;
- в) моделювання;
- г) індукція;
- д) дедукція.

3. До функцій домогосподарств у ринковій економіці не відносять:

- а) пропозицію на ринку факторів виробництва, кінцевими господарями яких вони є;
- б) забезпечення основного попиту на продукцію підприємницького сектору;
- в) виробництво продуктів кінцевого споживання для пропозиції на ринку;
- г) сплата податків на формування державного бюджету;
- д) формування попиту на суспільні блага, що створює державний сектор.

4. До функцій підприємств у ринковій економіці не відносять:

- а) володіння економічними ресурсами;
- б) пропонування товарів і послуг для домогосподарств, держави та інших підприємств;
- в) інвестування доходів у розвиток виробництва;
- г) забезпечення поповнення бюджету;
- д) споживання суспільних благ.

5. Який із наведених економічних показників найбільше підходить для характеристики обсягів виробництва національного господарства?

- а) індекс споживчих цін;
- б) рівень безробіття;
- в) валовий внутрішній продукт;
- г) рівень процентних ставок;
- д) індекс випереджаючих показників.

6. Економічні моделі показують:

- а) об'єктивне зростання показників;
- б) взаємозв'язок між макроекономічними показниками;
- в) зв'язок між державними суб'єктами;
- г) зв'язок між екзогенними величинами;
- д) зв'язок між ендегенними величинами.

7. Яке визначення найточніше розкриває сутність грошового ринку?

- а) сукупність економічних відносин, які складаються з приводу купівлі-продажу специфічного товару грошей;
- б) ринок, на якому попит на гроші і пропозиція грошей визначають рівень відсоткової ставки;
- в) система грошових відносин і банківських та спеціальних фінансово-кредитних інститутів;
- г) усі відповіді вірні.

8. Державний бюджет — це:

- а) баланс доходів та видатків держави;
- б) всі джерела доходів держави;
- в) вся сума державних видатків;
- г) правильна відповідь відсутня.

9. Дефіцит державного бюджету — це:

- а) перевищення доходів держави над її видатками;
- б) відсутність податкових надходжень до бюджету;
- в) різке зростання видатків держави;
- г) зменшення податкових надходжень до бюджету.

10. До найважливіших індикаторів товарного ринку належить:

- а) рівень зайнятості та безробіття;
- б) структура грошової маси;
- в) індекси фондового ринку;
- г) обсяг та динаміка реального ВВП;
- д) курс національної валюти.

ТЕМА 2

ОСНОВНІ ЕКОНОМІЧНІ ТЕОРІЇ ТА БАЗИСНІ ІНСТИТУТИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Ключові поняття



Ранній меркантилізм; пізній меркантилізм; фізіократи; маржиналізм; кейнсіанство; неолібералізм; неокейнсіанство; монетаризм; інституціоналізм.

- 2.1. Генезис економічних теорій національної економіки у XV—XIX столітті
- 2.2. Теорії національної економіки XX століття
- 2.3. Сучасні економічні теорії національної економіки
- 2.4. Базисні інститути національної економіки

2.1. ГЕНЕЗИС ЕКОНОМІЧНИХ ТЕОРІЙ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ У XVI—XIX СТОЛІТТІ

Меркантилістські теорії національної економіки. У Західній Європі меркантилізм зародився вже в XV ст., але великого поширення набув у XVII ст. Головною передумовою генези меркантилізму був розпад фео-

8. Державний бюджет — це:

- а) баланс доходів та видатків держави;
- б) всі джерела доходів держави;
- в) вся сума державних видатків;
- г) правильна відповідь відсутня.

9. Дефіцит державного бюджету — це:

- а) перевищення доходів держави над її видатками;
- б) відсутність податкових надходжень до бюджету;
- в) різке зростання видатків держави;
- г) зменшення податкових надходжень до бюджету.

10. До найважливіших індикаторів товарного ринку належить:

- а) рівень зайнятості та безробіття;
- б) структура грошової маси;
- в) індекси фондового ринку;
- г) обсяг та динаміка реального ВВП;
- д) курс національної валюти.

ТЕМА 2

ОСНОВНІ ЕКОНОМІЧНІ ТЕОРІЇ ТА БАЗИСНІ ІНСТИТУТИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Ключові поняття



Ранній меркантилізм; пізній меркантилізм; фізіократи; маржиналізм; кейнсіанство; неолібералізм; неокейнсіанство; монетаризм; інституціоналізм.

- 2.1. Генезис економічних теорій національної економіки у XV—XIX столітті
- 2.2. Теорії національної економіки XX століття
- 2.3. Сучасні економічні теорії національної економіки
- 2.4. Базисні інститути національної економіки

2.1. ГЕНЕЗИС ЕКОНОМІЧНИХ ТЕОРІЙ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ У XVI—XIX СТОЛІТТІ

Меркантилістські теорії національної економіки. У Західній Європі меркантилізм зародився вже в XV ст., але великого поширення набув у XVII ст. Головною передумовою генези меркантилізму був розпад фео-

далізму та зародження капіталізму. К. Маркс, характеризуючи той період, назвав його «первісним нагромадженням капіталу», пов'язаним з найбрутальнішими формами насильства: розоренням дрібних виробників, колоніальними війнами, работоргівлею.

Ранній меркантилізм виник іще до великих географічних відкриттів і був актуальним до середини XVI ст. Найвідомішими представниками цього напрямку були В. Стаффорд в Англії та Г. Скаруффі в Італії. Ранній (монетарний) меркантилізм ґрунтувався на теорії «грошового балансу», яка мала два завдання: по-перше, залучити в країну якомога більше грошей з-за кордону; по-друге — зберегти гроші в самій цій країні. Для розв'язання цих завдань ранні меркантилісти запропонували низку заходів, які тією чи іншою мірою знайшли практичне відображення в економічній політиці того часу. Тому необхідно ознайомитись з основними висновками (пропозиціями) і конкретною політикою раннього меркантилізму.

Зі зростанням капіталістичних форм господарства і розширенням зовнішньої торгівлі ставала очевидною недоцільність політики, яка переслідувала мету утримування грошей у країні. Через це система монетарного меркантилізму змінюється системою меркантилізму мануфактурного (пізнього). Пізній меркантилізм охоплює період з другої половини XVI ст. по другу половину XVIII ст., хоча окремі його елементи можна бачити й значно пізніше. Головними представниками його були Т. Мен, Д. Стюарт в Англії, А. Монкретьєн у Франції, А. Серра в Італії. Ця система меркантилізму ґрунтувалася на так званій теорії торгового балансу, яка вважала за потрібне домогтись перевищення вартості вивезених з країни товарів над вартість товарів, увезених до країни. Важливо підкреслити, що пізні меркантилісти перенесли свої дослідження зі сфери грошового у сферу товарного обігу. Далі слід приділити увагу тим заходам, які пропонувались ними (як і ранніми меркантилістами) для досягнення активного торгового балансу і котрі знайшли відповідне втілення в економічній політиці.

Пізній меркантилізм зумовив перехід від металістичної до кількісної теорії грошей і системи монетаризму.

Пізні меркантилісти підходять до грошей уже як капіталісти, розуміючи, що гроші породжують гроші, але для цього вони мають бути в постійному русі. Це означає, що ранні меркантилісти визначальною функцією грошей вважали функцію нагромадження, пізні — функцію засобу обігу.

Економічна школа фізіократів, як особлива складова класичної політичної економії, виникла і розвивалась у провідних країнах Західної Європи. Найбільший розвиток теорія фізіократизму отримала у Франції в середині XVIII ст., в перехідний період від феодалізму до мануфакту-

далізму та зародження капіталізму. К. Маркс, характеризуючи той період, назвав його «первісним нагромадженням капіталу», пов'язаним з найбрутальнішими формами насильства: розоренням дрібних виробників, колоніальними війнами, работоргівлею.

Ранній меркантилізм виник іще до великих географічних відкриттів і був актуальним до середини XVI ст. Найвідомішими представниками цього напрямку були В. Стаффорд в Англії та Г. Скаруффі в Італії. Ранній (монетарний) меркантилізм ґрунтувався на теорії «грошового балансу», яка мала два завдання: по-перше, залучити в країну якомога більше грошей з-за кордону; по-друге — зберегти гроші в самій цій країні. Для розв'язання цих завдань ранні меркантилісти запропонували низку заходів, які тією чи іншою мірою знайшли практичне відображення в економічній політиці того часу. Тому необхідно ознайомитись з основними висновками (пропозиціями) і конкретною політикою раннього меркантилізму.

Зі зростанням капіталістичних форм господарства і розширенням зовнішньої торгівлі ставала очевидною недоцільність політики, яка переслідувала мету утримування грошей у країні. Через це система монетарного меркантилізму змінюється системою меркантилізму мануфактурного (пізнього). Пізній меркантилізм охоплює період з другої половини XVI ст. по другу половину XVIII ст., хоча окремі його елементи можна бачити й значно пізніше. Головними представниками його були Т. Мен, Д. Стюарт в Англії, А. Монкретьєн у Франції, А. Серра в Італії. Ця система меркантилізму ґрунтувалася на так званій теорії торгового балансу, яка вважала за потрібне домогтись перевищення вартості вивезених з країни товарів над вартість товарів, увезених до країни. Важливо підкреслити, що пізні меркантилісти перенесли свої дослідження зі сфери грошового у сферу товарного обігу. Далі слід приділити увагу тим заходам, які пропонувались ними (як і ранніми меркантилістами) для досягнення активного торгового балансу і котрі знайшли відповідне втілення в економічній політиці.

Пізній меркантилізм зумовив перехід від металістичної до кількісної теорії грошей і системи монетаризму.

Пізні меркантилісти підходять до грошей уже як капіталісти, розуміючи, що гроші породжують гроші, але для цього вони мають бути в постійному русі. Це означає, що ранні меркантилісти визначальною функцією грошей вважали функцію нагромадження, пізні — функцію засобу обігу.

Економічна школа фізіократів, як особлива складова класичної політичної економії, виникла і розвивалась у провідних країнах Західної Європи. Найбільший розвиток теорія фізіократизму отримала у Франції в середині XVIII ст., в перехідний період від феодалізму до мануфакту-

рного капіталізму. Слово «фізіократизм» грецького походження і складається з двох слів «фізіо» — природа і «кратоз» — влада, сила, панування. Суть фізіократизму у його центральній ідеї — вивчення основ природного порядку в економіці.

Фізіократи, або прихильники ідеї природного закону, були виразниками природовладдя, досліджували природні закони суспільного буття. Вперше застосував термін «фізіократизм» Дюпон де Немур у своїй книзі «Фізіократія, або природна конструкція найбільш вигідного управління людським родом» (1768 р.).

Основний внесок у розробку аграрних проблем зробили такі французькі фізіократи, як: Франсуа Кене (1694—1774), Анн Робер Жак Тюрго (1727—1781), Віктор Рікетті Мірабо (1715—1789), Дюпон де Немур (1739—1817), Поль П'єр Мерсьє (1720 — 1793), Венсан де Гурне (1712—1759) та ін. Помітний спадок у розв'язанні аграрних проблем залишив і англійський економіст-фізіократ Річард Кантільон (1680—1734).

Засновником класичної буржуазної політичної економії в Англії був Вільям Петті (1623—1687), погляди якого формувалися в умовах швидкого розвитку в країні капіталістичних відносин, розширення торгівлі та грошового обігу. Саме останнім пояснюється прихильність вченого до ідей меркантилізму. Перші його праці були присвячені обґрунтуванню політики меркантилізму та концепції активного торгового балансу. В. Петті обстоював державне втручання в економіку, додаючи, що це втручання повинно сприяти розвитку виробництва.

Економічне вчення Адама Сміта (1723—1790), видатного англійського економіста, представника класичної школи політекономії, стало узагальненням мануфактурного періоду розвитку капіталізму. Працею всього життя А. Сміта стала книга «Дослідження про природу та причини багатства народів» (1776), у якій раніше нагромаджені людством економічні знання були узагальнені й перетворені в систему економічної науки на засадах загальних теоретичних принципів. Економічна думка Заходу схвально поставилася до таких визначальних ідей цього видатного економіста, як свобода людини, особи, вільна конкуренція, невтручання держави в економіку. Саме ці принципи стали теоретичною основою сучасних концепцій економічного консерватизму, неолібералізму, соціального ринкового господарства.

Томас Роберт Мальтус (1766—1834) трудовій теорії вартості протиставив вивіданий варіант одного з трактувань вартості А. Сміта. Він визначив вартість працею, що купується на даний товар. Вирішення проблеми реалізації Т. Р. Мальтуса вбачав в існуванні непродуктивних верств населення (землевласників, чиновників та ін.), які купують, нічого не виробляючи, і уможливають отримання прибутку капіталістами. У цьому полягає сутність так званої теорії третіх осіб. У праці

рного капіталізму. Слово «фізіократизм» грецького походження і складається з двох слів «фізіо» — природа і «кратоз» — влада, сила, панування. Суть фізіократизму у його центральній ідеї — вивчення основ природного порядку в економіці.

Фізіократи, або прихильники ідеї природного закону, були виразниками природовладдя, досліджували природні закони суспільного буття. Вперше застосував термін «фізіократизм» Дюпон де Немур у своїй книзі «Фізіократія, або природна конструкція найбільш вигідного управління людським родом» (1768 р.).

Основний внесок у розробку аграрних проблем зробили такі французькі фізіократи, як: Франсуа Кене (1694—1774), Анн Робер Жак Тюрго (1727—1781), Віктор Рікетті Мірабо (1715—1789), Дюпон де Немур (1739—1817), Поль П'єр Мерсьє (1720 — 1793), Венсан де Гурне (1712—1759) та ін. Помітний спадок у розв'язанні аграрних проблем залишив і англійський економіст-фізіократ Річард Кантільон (1680—1734).

Засновником класичної буржуазної політичної економії в Англії був Вільям Петті (1623—1687), погляди якого формувалися в умовах швидкого розвитку в країні капіталістичних відносин, розширення торгівлі та грошового обігу. Саме останнім пояснюється прихильність вченого до ідей меркантилізму. Перші його праці були присвячені обґрунтуванню політики меркантилізму та концепції активного торгового балансу. В. Петті обстоював державне втручання в економіку, додаючи, що це втручання повинно сприяти розвитку виробництва.

Економічне вчення Адама Сміта (1723—1790), видатного англійського економіста, представника класичної школи політекономії, стало узагальненням мануфактурного періоду розвитку капіталізму. Працею всього життя А. Сміта стала книга «Дослідження про природу та причини багатства народів» (1776), у якій раніше нагромаджені людством економічні знання були узагальнені й перетворені в систему економічної науки на засадах загальних теоретичних принципів. Економічна думка Заходу схвально поставилася до таких визначальних ідей цього видатного економіста, як свобода людини, особи, вільна конкуренція, невтручання держави в економіку. Саме ці принципи стали теоретичною основою сучасних концепцій економічного консерватизму, неолібералізму, соціального ринкового господарства.

Томас Роберт Мальтус (1766—1834) трудовій теорії вартості протиставив вивіданий варіант одного з трактувань вартості А. Сміта. Він визначив вартість працею, що купується на даний товар. Вирішення проблеми реалізації Т. Р. Мальтуса вбачав в існуванні непродуктивних верств населення (землевласників, чиновників та ін.), які купують, нічого не виробляючи, і уможливають отримання прибутку капіталістами. У цьому полягає сутність так званої теорії третіх осіб. У праці

«Принципи політичної економії» (1820) Т. Р. Мальтус, по суті, спростовує закон Ж. Б. Сея, аргументуючи невідповідність між попитом і пропозицією категорією «недоспоживання».

Економічні праці Давіда Рікардо (1772—1823) були написані в період промислового перевороту, переходу від мануфактурної промисловості до великої промислової індустрії на початку XIX ст. У своїй головній праці «Начала політичної економії та оподаткування» (1817) Д. Рікардо спробував довести, що політична економія підпорядковується закону вартості та іншим об'єктивним законам. Він послідовно дотримувався трудової теорії вартості, наголошуючи, що всі доходи утворюються у виробництві. Предметом економічної науки Д. Рікардо вважав визначення законів розподілу суспільного багатства. Методології вченого бракувало історичного підходу в економічних дослідженнях.

Завершальний етап розвитку класичної економічної науки пов'язується з представником рикардійської школи Джоном Стюартом Міллем (1806—1873). У його «Основах політичної економії» (1848) підсумовуються всі теоретичні здобутки класичної школи, синтезуються всі економічні знання середини XIX ст., тому ця книга впродовж п'ятдесяти років залишалася загальноновизнаним європейським підручником з економічної науки. Вважаючи себе послідовником Д. Рікардо, Дж. С. Мілль прагнув синтезувати, поєднати його трудову теорію з іншими теоріями (Т. Р. Мальтуса, Ж. Б. Сея, Н. Сеніора).

Полеміка навколо економічних ідей класичної школи представлена у працях Н. В. Сеніора в Англії, Ф. Бастія у Франції та Г. Ч. Кері у США. Внеском Нассау Вільяма Сеніора (1790—1864) в політекономію була теорія утримання. Витратами виробництва вартості він оголошував два елементи — працю та капітал, трактуючи їх суб'єктивно.

Особливу популярність в 40—50-х роках XIX ст. мав Фредерік Бастія (1801—1850), який пропагував ідею свободи торгівлі й заперечував соціалістичне вчення про соціальний антагонізм.

Американський варіант теорії гармонії інтересів виклав Генрі Чарлз Кері (1793—1879). На відміну від Ф. Бастія він пов'язував її із захистом ідеї протекціонізму, який відповідав потребам ще не зміцнілої промисловості США.

Соціалісти-утопісти А. Сен-Сімон і Ш. Фур'є у Франції та Р. Оуен в Англії виступили з викривальною критикою капіталізму, указавши на історично обмежений характер капіталістичних відносин. Ідеальний суспільний устрій вони називали по-різному: так, А. Сен-Сімон іменував його індустріалізмом, Ш. Фур'є — гармонією, Р. Оуен — комунізмом. Соціалісти-утопісти не бачили радикальних шляхів переходу до суспільства соціальної справедливості, а своїм завданням вважали розвиток свідомості та пропаганду своїх ідей. Утопічний соціалізм відзначав

«Принципи політичної економії» (1820) Т. Р. Мальтус, по суті, спростовує закон Ж. Б. Сея, аргументуючи невідповідність між попитом і пропозицією категорією «недоспоживання».

Економічні праці Давіда Рікардо (1772—1823) були написані в період промислового перевороту, переходу від мануфактурної промисловості до великої промислової індустрії на початку XIX ст. У своїй головній праці «Начала політичної економії та оподаткування» (1817) Д. Рікардо спробував довести, що політична економія підпорядковується закону вартості та іншим об'єктивним законам. Він послідовно дотримувався трудової теорії вартості, наголошуючи, що всі доходи утворюються у виробництві. Предметом економічної науки Д. Рікардо вважав визначення законів розподілу суспільного багатства. Методології вченого бракувало історичного підходу в економічних дослідженнях.

Завершальний етап розвитку класичної економічної науки пов'язується з представником рикардійської школи Джоном Стюартом Міллем (1806—1873). У його «Основах політичної економії» (1848) підсумовуються всі теоретичні здобутки класичної школи, синтезуються всі економічні знання середини XIX ст., тому ця книга впродовж п'ятдесяти років залишалася загальноновизнаним європейським підручником з економічної науки. Вважаючи себе послідовником Д. Рікардо, Дж. С. Мілль прагнув синтезувати, поєднати його трудову теорію з іншими теоріями (Т. Р. Мальтуса, Ж. Б. Сея, Н. Сеніора).

Полеміка навколо економічних ідей класичної школи представлена у працях Н. В. Сеніора в Англії, Ф. Бастія у Франції та Г. Ч. Кері у США. Внеском Нассау Вільяма Сеніора (1790—1864) в політекономію була теорія утримання. Витратами виробництва вартості він оголошував два елементи — працю та капітал, трактуючи їх суб'єктивно.

Особливу популярність в 40—50-х роках XIX ст. мав Фредерік Бастія (1801—1850), який пропагував ідею свободи торгівлі й заперечував соціалістичне вчення про соціальний антагонізм.

Американський варіант теорії гармонії інтересів виклав Генрі Чарлз Кері (1793—1879). На відміну від Ф. Бастія він пов'язував її із захистом ідеї протекціонізму, який відповідав потребам ще не зміцнілої промисловості США.

Соціалісти-утопісти А. Сен-Сімон і Ш. Фур'є у Франції та Р. Оуен в Англії виступили з викривальною критикою капіталізму, указавши на історично обмежений характер капіталістичних відносин. Ідеальний суспільний устрій вони називали по-різному: так, А. Сен-Сімон іменував його індустріалізмом, Ш. Фур'є — гармонією, Р. Оуен — комунізмом. Соціалісти-утопісти не бачили радикальних шляхів переходу до суспільства соціальної справедливості, а своїм завданням вважали розвиток свідомості та пропаганду своїх ідей. Утопічний соціалізм відзначав

протилежність класових інтересів але заперечував політичну боротьбу й революцію, прагнучи перетворення суспільних відносин мирним, еволюційним, компромісним шляхом.

Ідеї А. Сен-Сімона, Ш. Фур'є та Р. Оуена — економістів, філософів, соціальних реформаторів XIX ст. — набули поширення та мали суттєвий вплив на наступну соціально-економічну думку багатьох країн, стали витоком марксизму, соціал-демократизму, соціально-інституціонального напрямку, теорії індустріального суспільства.

На відміну від вчених Англії та Франції, вчені-економісти Німеччини взагалі не сприйняли визначальні ідеї класичної школи, побудувавши власну систему «національної економії». Це пояснюється тим, що буржуазні економічні відносини почали швидко розвиватися в Німеччині лише в 40—60-ті роки XIX ст., а прусський шлях розвитку ідеалізував феодальне минуле країни. Молода національна буржуазія прагнула об'єднання Німеччини, пов'язуючи його з силою пруссько-юнкерської держави й активним втручанням в економіку. Відображенням цих особливостей політекономії Німеччини стали твори Фрідріха Ліста (1789—1846) і представників історичної школи.

Найповніше особливості німецької політекономії відображені в працях представників історичної школи Бруно Гільдебранда (1812—1878), Вільгельма Рошера (1817—1894) і Карла Кніса (1821—1898).

Багатоманітність думок і поглядів історичної школи визначила те, що її ідеї присутні як у концепціях маржиналізму та інституціоналізму, так і в теоріях фашизму та шовінізму. Безпосередньою послідовницею цієї школи стали нова історична школа 70—80-х років XIX ст. у Німеччині та соціальна школа політекономії.

2.2. ТЕОРІЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ XX СТОЛІТТЯ

Неокласичний напрям. Неокласики досить широко використовували у своїх дослідженнях математичний апарат, зокрема методи диференціального числення. Намагаючись дати кількісну характеристику досліджуваних величин, вони оперують поняттям границі, що дає змогу обмежити об'єкт аналізу і надати йому чисельної визначеності (наприклад, гранична корисність блага, гранична продуктивність чинників). Це дало підставу називати напрям — маржиналізмом. Він дістав широкого розповсюдження, об'єднував цілу низку шкіл, що склалися в різних країнах: австрійську (К. Менгер, Ф. Візер, Є. Бем-Баверк), математичну (У. Джевонс, Л. Вальрас), кембріджську (А. Маршал, А. Пігу) і американську (Дж. Б. Кларк).

протилежність класових інтересів але заперечував політичну боротьбу й революцію, прагнучи перетворення суспільних відносин мирним, еволюційним, компромісним шляхом.

Ідеї А. Сен-Сімона, Ш. Фур'є та Р. Оуена — економістів, філософів, соціальних реформаторів XIX ст. — набули поширення та мали суттєвий вплив на наступну соціально-економічну думку багатьох країн, стали витоком марксизму, соціал-демократизму, соціально-інституціонального напрямку, теорії індустріального суспільства.

На відміну від вчених Англії та Франції, вчені-економісти Німеччини взагалі не сприйняли визначальні ідеї класичної школи, побудувавши власну систему «національної економії». Це пояснюється тим, що буржуазні економічні відносини почали швидко розвиватися в Німеччині лише в 40—60-ті роки XIX ст., а прусський шлях розвитку ідеалізував феодальне минуле країни. Молода національна буржуазія прагнула об'єднання Німеччини, пов'язуючи його з силою пруссько-юнкерської держави й активним втручанням в економіку. Відображенням цих особливостей політекономії Німеччини стали твори Фрідріха Ліста (1789—1846) і представників історичної школи.

Найповніше особливості німецької політекономії відображені в працях представників історичної школи Бруно Гільдебранда (1812—1878), Вільгельма Рошера (1817—1894) і Карла Кніса (1821—1898).

Багатоманітність думок і поглядів історичної школи визначила те, що її ідеї присутні як у концепціях маржиналізму та інституціоналізму, так і в теоріях фашизму та шовінізму. Безпосередньою послідовницею цієї школи стали нова історична школа 70—80-х років XIX ст. у Німеччині та соціальна школа політекономії.

2.2. ТЕОРІЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ XX СТОЛІТТЯ

Неокласичний напрям. Неокласики досить широко використовували у своїх дослідженнях математичний апарат, зокрема методи диференціального числення. Намагаючись дати кількісну характеристику досліджуваних величин, вони оперують поняттям границі, що дає змогу обмежити об'єкт аналізу і надати йому чисельної визначеності (наприклад, гранична корисність блага, гранична продуктивність чинників). Це дало підставу називати напрям — маржиналізмом. Він дістав широкого розповсюдження, об'єднував цілу низку шкіл, що склалися в різних країнах: австрійську (К. Менгер, Ф. Візер, Є. Бем-Баверк), математичну (У. Джевонс, Л. Вальрас), кембріджську (А. Маршал, А. Пігу) і американську (Дж. Б. Кларк).

Сконцентрувавши увагу на аналізі мотивів поведінки окремих суб'єктів, що хазяйнують, які вирішують задачу оптимізації альтернативного вибору, маржиналістські школи звели проблему економічної рівноваги на мікрорівень. Вважалося, що якщо окремими одиницями, що хазяйнують, будуть знайдені у сфері їхньої діяльності найраціональніші комбінації, то збалансованість у масштабах усього господарства забезпечується автоматично. У дійсності ситуація виявилася значно складнішою. При переході на макрорівень виникали нові проблеми, що на мікрорівні не могли проявитися.

Кейнсіанство. Теорія Джона Кейнса сформувалася в 30-х роках ХХ століття і відбила кризову ситуацію, що склалася у світовій економіці після Великої Депресії початку 30-х років. Теорія Кейнса статична, оскільки аналізувала економіку в стані кризи і тільки в короткостроковий період. Але в період порівняно стійкого економічного зростання, і до завершення Другої світової війни, проблема підтримки рівноваги перемістилася в сферу економічної динаміки, тобто з'ясування умов забезпечення стабільних темпів росту в довгостроковій перспективі. Для аналізу цих процесів використовується кейнсіанський теоретичний апарат, на основі якого будувалися моделі, які відбивають різні стани економіки, що розвивається, які виникають у процесі циклічних коливань.

Кейнсіанство поставило під сумнів не тільки метод аналізу, але й самі принципи класичного підходу. Засновником напряму був англійський економіст Джон Мейнард Кейнс, який висунув положення про те, що економічна система ринкового типу є невірноваженою і такою, що прагне автоматично відтворювати цей стан. Вона в принципі невірноважена, оскільки через низку об'єктивних причин сукупний попит має тенденцію відставати від наявних економічних можливостей. Результат — хронічне недовикористання ресурсів і кризи. Усе це виявляється лише в процесі переходу на інший, макроекономічний рівень аналізу, де досліджуються агреговані показники сукупного попиту, сукупної пропозиції, національного доходу, заощаджень та інвестицій.

Неолібералізм. Найбільш чітко і послідовно ідея рівноваги виражена в працях одного із найяскравіших представників неолібералізму, нобелівського лауреата Фрідріха фон Хайека. Вихідний пункт його концепції — вчення про спонтанний характер ринковою порядку. Ринковий порядок, на думку Хайека, принципово відрізняється від порядку функціонування природних і технологічних систем, оскільки знання про нього неможливо здобути незалежно від уявлень, бажань і мотивів поведінки самих учасників процесу. Ці знання суто індивідуальні і суб'єктивні, а тому заздалегідь передбачати результат і цілеспрямовано впливати на господарські процеси практично не уявляється можливим. Ринок спонтанно узагальнює розріз-

Сконцентрувавши увагу на аналізі мотивів поведінки окремих суб'єктів, що хазяйнують, які вирішують задачу оптимізації альтернативного вибору, маржиналістські школи звели проблему економічної рівноваги на мікрорівень. Вважалося, що якщо окремими одиницями, що хазяйнують, будуть знайдені у сфері їхньої діяльності найраціональніші комбінації, то збалансованість у масштабах усього господарства забезпечується автоматично. У дійсності ситуація виявилася значно складнішою. При переході на макрорівень виникали нові проблеми, що на мікрорівні не могли проявитися.

Кейнсіанство. Теорія Джона Кейнса сформувалася в 30-х роках ХХ століття і відбила кризову ситуацію, що склалася у світовій економіці після Великої Депресії початку 30-х років. Теорія Кейнса статична, оскільки аналізувала економіку в стані кризи і тільки в короткостроковий період. Але в період порівняно стійкого економічного зростання, і до завершення Другої світової війни, проблема підтримки рівноваги перемістилася в сферу економічної динаміки, тобто з'ясування умов забезпечення стабільних темпів росту в довгостроковій перспективі. Для аналізу цих процесів використовується кейнсіанський теоретичний апарат, на основі якого будувалися моделі, які відбивають різні стани економіки, що розвивається, які виникають у процесі циклічних коливань.

Кейнсіанство поставило під сумнів не тільки метод аналізу, але й самі принципи класичного підходу. Засновником напряму був англійський економіст Джон Мейнард Кейнс, який висунув положення про те, що економічна система ринкового типу є невірноваженою і такою, що прагне автоматично відтворювати цей стан. Вона в принципі невірноважена, оскільки через низку об'єктивних причин сукупний попит має тенденцію відставати від наявних економічних можливостей. Результат — хронічне недовикористання ресурсів і кризи. Усе це виявляється лише в процесі переходу на інший, макроекономічний рівень аналізу, де досліджуються агреговані показники сукупного попиту, сукупної пропозиції, національного доходу, заощаджень та інвестицій.

Неолібералізм. Найбільш чітко і послідовно ідея рівноваги виражена в працях одного із найяскравіших представників неолібералізму, нобелівського лауреата Фрідріха фон Хайека. Вихідний пункт його концепції — вчення про спонтанний характер ринковою порядку. Ринковий порядок, на думку Хайека, принципово відрізняється від порядку функціонування природних і технологічних систем, оскільки знання про нього неможливо здобути незалежно від уявлень, бажань і мотивів поведінки самих учасників процесу. Ці знання суто індивідуальні і суб'єктивні, а тому заздалегідь передбачати результат і цілеспрямовано впливати на господарські процеси практично не уявляється можливим. Ринок спонтанно узагальнює розріз-

нену інформацію за допомогою системи цін, що відіграють роль сигналів, які спонукають до дії окремих індивідів і координують їхні дії. У такий спосіб не тільки здобуваються найефективніші варіанти рішень, але й залучаються нові ресурси, враховуються потреби, що виникають знову. Жодний механізм свідомого регулювання не в змозі це зробити. У кращому випадку він пристосовує відомий обсяг ресурсів до виявлених потреб, але врахувати нові потреби і передбачити нові ресурси і технології для їхнього задоволення він не може, оскільки в момент складання проекту їх просто ще не існує.

Ідеї неолібералізму дістали відтворення й у концепції Фрейбурзької школи, що виступила з теорією соціального ринкового господарства. Найвідомішими її представниками вважаються німецькі економісти Вальтер Ойкен і Людвіг Ерхард. Як і в традиційних лібералів, їхні симпатії на боці вільного конкурентного ринкового господарства, що протиставляється централізовано керованому. Це, за Ойкеном, два ідеальні типи господарства, різні варіації яких являють собою усі відомі в історії господарські системи. Хоч ринкове господарство і має очевидні переваги, але зовсім автоматично функціонувати воно не може, тому що існує тенденція до концентрації, що породжує монополію і придушує конкуренцію, яка виступає найважливішим інструментом ринку. Крім того, вільний ринок породжує небажані соціальні перекоси: нерівність у доходах, незабезпеченість окремих соціальних груп, різкі коливання в зайнятості. Все це робить необхідним втручання держави, яка покликана, по-перше, обмежувати владу монополій, по-друге, забезпечувати соціальну компенсацію неможливим через перерозподіл доходів за допомогою податків, бюджетного фінансування соціальних програм і навіть деякого регулювання окремих видів цін. Проте все ж таки роль держави в економіці бачилася їм досить скромною. Вона має бути подібною до ролі судді на футбольному полі — стежити за дотриманням правил, але в гру не втручатися.

М. Туган-Барановський — перший економіст-східноєвропейець, наукові теорії якого визнали зарубіжні вчені різних шкіл і напрямків; один із найкращих знавців кон'юнктурних економічних циклів, автор численних праць про теорію вартості, розподілу суспільного доходу, історію господарського розвитку та кооперативних основ господарської діяльності. Його концепції стали підґрунтям розробленої Дж. М. Кейнсом теорії прогнозування ринкової кон'юнктури, проведенні ефективної економічної політики. Представник «легального марксизму». Один із найяскравіших представників ліберального руху в Україні. Брав участь у заснуванні Національної академії України. Міністр фінансів Української народної республіки (1917—1918). Головна праця — «Російська фабрика в минулому і сучасному» (1898).

нену інформацію за допомогою системи цін, що відіграють роль сигналів, які спонукають до дії окремих індивідів і координують їхні дії. У такий спосіб не тільки здобуваються найефективніші варіанти рішень, але й залучаються нові ресурси, враховуються потреби, що виникають знову. Жодний механізм свідомого регулювання не в змозі це зробити. У кращому випадку він пристосовує відомий обсяг ресурсів до виявлених потреб, але врахувати нові потреби і передбачити нові ресурси і технології для їхнього задоволення він не може, оскільки в момент складання проекту їх просто ще не існує.

Ідеї неолібералізму дістали відтворення й у концепції Фрейбурзької школи, що виступила з теорією соціального ринкового господарства. Найвідомішими її представниками вважаються німецькі економісти Вальтер Ойкен і Людвіг Ерхард. Як і в традиційних лібералів, їхні симпатії на боці вільного конкурентного ринкового господарства, що протиставляється централізовано керованому. Це, за Ойкеном, два ідеальні типи господарства, різні варіації яких являють собою усі відомі в історії господарські системи. Хоч ринкове господарство і має очевидні переваги, але зовсім автоматично функціонувати воно не може, тому що існує тенденція до концентрації, що породжує монополію і придушує конкуренцію, яка виступає найважливішим інструментом ринку. Крім того, вільний ринок породжує небажані соціальні перекоси: нерівність у доходах, незабезпеченість окремих соціальних груп, різкі коливання в зайнятості. Все це робить необхідним втручання держави, яка покликана, по-перше, обмежувати владу монополій, по-друге, забезпечувати соціальну компенсацію неможливим через перерозподіл доходів за допомогою податків, бюджетного фінансування соціальних програм і навіть деякого регулювання окремих видів цін. Проте все ж таки роль держави в економіці бачилася їм досить скромною. Вона має бути подібною до ролі судді на футбольному полі — стежити за дотриманням правил, але в гру не втручатися.

М. Туган-Барановський — перший економіст-східноєвропейець, наукові теорії якого визнали зарубіжні вчені різних шкіл і напрямків; один із найкращих знавців кон'юнктурних економічних циклів, автор численних праць про теорію вартості, розподілу суспільного доходу, історію господарського розвитку та кооперативних основ господарської діяльності. Його концепції стали підґрунтям розробленої Дж. М. Кейнсом теорії прогнозування ринкової кон'юнктури, проведенні ефективної економічної політики. Представник «легального марксизму». Один із найяскравіших представників ліберального руху в Україні. Брав участь у заснуванні Національної академії України. Міністр фінансів Української народної республіки (1917—1918). Головна праця — «Російська фабрика в минулому і сучасному» (1898).

Найбільш видатним економістом-математиком, який справив величезний вплив на розвиток сучасних економіко-математичних досліджень, був Є. Слуцький (1880—1948), викладач Київського комерційного інституту (1913—1926). Він зробив визначний внесок у розвиток математичних, математико-статистичних досліджень. Його твір «Теорія кореляції і елементи вчення про криві розподілу» (1912) був тривалий час найліпшим посібником з математичної статистики.

Ідеї Є. Слуцького, з дещо модернізованим математичним апаратом, широко використані у творах зарубіжних економістів Р. Аллена, Дж. Хікса, Хауттакера, Дебре, Ерроу та інших. Підсумовуючи цей короткий огляд розвитку політичної економії в Україні, слід ще раз наголосити на його певних особливостях. Українські вчені не тільки запозичували економічні ідеї, теорії західних економістів і розвивали їх з урахуванням соціально-економічних особливостей розвитку України, а й створювали наукові теорії, які стали надбанням світової економічної думки.

Піхно Д. І. (1853—1913) — суспільний діяч, економіст, таємний радник, професор кафедри політичної економіки і статистики Київського університету. Власні соціально-економічні погляди виклав в університетському курсі «Основні начала політичної економії» (1890). Вважався одним з ідеологів системи «економічного націоналізму» (національно орієнтованої економічної політики).

2.3. СУЧАСНІ ЕКОНОМІЧНІ ТЕОРІЇ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Неокейнсіанство. Моделі стійкого економічного росту, теорії рівноваги розроблялися представниками неокейнсіанського напрямку Роем Харродом, Євсеем Домаром, Робертом Солоу. Вони ґрунтувалися на тій самій методологічній передумові, що й модель Кейнса: рівновага досягається при рівності заощаджень та інвестицій. Але якщо розглядати проблему з позиції довгостроковості, то рівність досягається лише як середнє з багатьох відхилень у ту чи іншу сторону. Інвестиції можуть бути меншими від заощаджень, і тоді сукупний попит не може поглинути вироблений дохід, або більшими від заощаджень, коли наміри інвестувати переважають наявні заощадження, і тоді економіка реагує на надмірний попит інфляційним зростанням цін. При досягненні оптимального темпу зростання інвестиції, що передбачаються, порівнюються з фактичними заощадженнями.

Рівновага не досягається автоматично. Необхідна система регулюючих заходів, спрямованих на згладжування циклічних коливань і утримання системи в положенні, близькому до рівноважного. Ці заходи

Найбільш видатним економістом-математиком, який справив величезний вплив на розвиток сучасних економіко-математичних досліджень, був Є. Слуцький (1880—1948), викладач Київського комерційного інституту (1913—1926). Він зробив визначний внесок у розвиток математичних, математико-статистичних досліджень. Його твір «Теорія кореляції і елементи вчення про криві розподілу» (1912) був тривалий час найліпшим посібником з математичної статистики.

Ідеї Є. Слуцького, з дещо модернізованим математичним апаратом, широко використані у творах зарубіжних економістів Р. Аллена, Дж. Хікса, Хауттакера, Дебре, Ерроу та інших. Підсумовуючи цей короткий огляд розвитку політичної економії в Україні, слід ще раз наголосити на його певних особливостях. Українські вчені не тільки запозичували економічні ідеї, теорії західних економістів і розвивали їх з урахуванням соціально-економічних особливостей розвитку України, а й створювали наукові теорії, які стали надбанням світової економічної думки.

Піхно Д. І. (1853—1913) — суспільний діяч, економіст, таємний радник, професор кафедри політичної економіки і статистики Київського університету. Власні соціально-економічні погляди виклав в університетському курсі «Основні начала політичної економії» (1890). Вважався одним з ідеологів системи «економічного націоналізму» (національно орієнтованої економічної політики).

2.3. СУЧАСНІ ЕКОНОМІЧНІ ТЕОРІЇ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Неокейнсіанство. Моделі стійкого економічного росту, теорії рівноваги розроблялися представниками неокейнсіанського напрямку Роем Харродом, Євсеем Домаром, Робертом Солоу. Вони ґрунтувалися на тій самій методологічній передумові, що й модель Кейнса: рівновага досягається при рівності заощаджень та інвестицій. Але якщо розглядати проблему з позиції довгостроковості, то рівність досягається лише як середнє з багатьох відхилень у ту чи іншу сторону. Інвестиції можуть бути меншими від заощаджень, і тоді сукупний попит не може поглинути вироблений дохід, або більшими від заощаджень, коли наміри інвестувати переважають наявні заощадження, і тоді економіка реагує на надмірний попит інфляційним зростанням цін. При досягненні оптимального темпу зростання інвестиції, що передбачаються, порівнюються з фактичними заощадженнями.

Рівновага не досягається автоматично. Необхідна система регулюючих заходів, спрямованих на згладжування циклічних коливань і утримання системи в положенні, близькому до рівноважного. Ці заходи

включають так звані вбудовані стабілізатори і компенсуючі ходи урядової економічної, політики: маніпулювання податковими ставками, ставкою відсотка, нормою обов'язкових резервів. Оскільки йдеться про довгострокову перспективу, необхідно не спорадичне, а постійне втручання держави.

Монетаризм. Кейнсіанська концепція, що панувала в економічній науці упродовж понад чотирьох десятиліть (30-70 роки ХХ ст.), на початку 80-х років зіткнулася з глибокою кризою. Причиною її стали недоліки самої доктрини — ігнорування грошового чинника, надмірне вторгнення в природу економічного циклу, що порушує механізм саморегуляції, і економічна ситуація, яка змінилася, що не дістало пояснення в межах доктрини Джона Кейнса, наприклад одночасне зростання інфляції і безробіття (стагфляція).

Криза кейнсіанства спричинила відродження неоліберального напрямку і появу нових його різновидів. Одним із найактивніших варіантів став монетаризм — концепція, яку розробили економісти Чиказької школи на чолі з Мілтоном Фрідменом. Відштовхуючись від загальної для всіх неокласиків ідеї про те, що ринкове господарство є в принципі стійким і має великі потенційні можливості ефективного саморегулювання, монетаристи головне джерело нестабільності і диспропорцій вбачали в порушенні законів грошового обігу, спричиненому активним втручанням держави в економічне життя. Таке втручання, що рекомендується кейнсіанською політикою швидкого реагування на циклічні коливання, на думку монетаристів, є безрезультатним і навіть шкідливим через наявність значних часових лагів, тобто проміжків часу від ухвалення рішення до реальних результатів його дії. Тому заходи, вжиті для стримування економічного зростання в період підйому, можуть почати діяти вже у фазі спаду, ще більше поглиблюючи рецесію.

Монетаристські ідеї щодо здатності економічної системи до саморегулювання набули розвитку в рамках декількох напрямів; що об'єднуються загальною назвою нової класичної макроекономіки, оскільки традиційні принципи класичної школи вони застосовували до аналізу макроекономічних процесів, з'ясовуючи умови динамічної рівноваги системи.

Один з напрямів — теорія раціональних очікувань — виходить з того, що в макроекономічному аналізі особлива роль належить суб'єктивним чеканням і прогнозам учасників господарського процесу. Чекання формуються на підставі досить повної інформації й уміння її аналізувати з метою виробити найбільш раціональні рішення. Господарюючі суб'єкти у змозі раціонально оцінити і враховувати у своїй діяльності будь-які заходи державної економічної політики і відповідно реагувати на них своїми рішеннями, які найчастіше суперечать цілям політики.

включають так звані вбудовані стабілізатори і компенсуючі ходи урядової економічної, політики: маніпулювання податковими ставками, ставкою відсотка, нормою обов'язкових резервів. Оскільки йдеться про довгострокову перспективу, необхідно не спорадичне, а постійне втручання держави.

Монетаризм. Кейнсіанська концепція, що панувала в економічній науці упродовж понад чотирьох десятиліть (30-70 роки ХХ ст.), на початку 80-х років зіткнулася з глибокою кризою. Причиною її стали недоліки самої доктрини — ігнорування грошового чинника, надмірне вторгнення в природу економічного циклу, що порушує механізм саморегуляції, і економічна ситуація, яка змінилася, що не дістало пояснення в межах доктрини Джона Кейнса, наприклад одночасне зростання інфляції і безробіття (стагфляція).

Криза кейнсіанства спричинила відродження неоліберального напрямку і появу нових його різновидів. Одним із найактивніших варіантів став монетаризм — концепція, яку розробили економісти Чиказької школи на чолі з Мілтоном Фрідменом. Відштовхуючись від загальної для всіх неокласиків ідеї про те, що ринкове господарство є в принципі стійким і має великі потенційні можливості ефективного саморегулювання, монетаристи головне джерело нестабільності і диспропорцій вбачали в порушенні законів грошового обігу, спричиненому активним втручанням держави в економічне життя. Таке втручання, що рекомендується кейнсіанською політикою швидкого реагування на циклічні коливання, на думку монетаристів, є безрезультатним і навіть шкідливим через наявність значних часових лагів, тобто проміжків часу від ухвалення рішення до реальних результатів його дії. Тому заходи, вжиті для стримування економічного зростання в період підйому, можуть почати діяти вже у фазі спаду, ще більше поглиблюючи рецесію.

Монетаристські ідеї щодо здатності економічної системи до саморегулювання набули розвитку в рамках декількох напрямів; що об'єднуються загальною назвою нової класичної макроекономіки, оскільки традиційні принципи класичної школи вони застосовували до аналізу макроекономічних процесів, з'ясовуючи умови динамічної рівноваги системи.

Один з напрямів — теорія раціональних очікувань — виходить з того, що в макроекономічному аналізі особлива роль належить суб'єктивним чеканням і прогнозам учасників господарського процесу. Чекання формуються на підставі досить повної інформації й уміння її аналізувати з метою виробити найбільш раціональні рішення. Господарюючі суб'єкти у змозі раціонально оцінити і враховувати у своїй діяльності будь-які заходи державної економічної політики і відповідно реагувати на них своїми рішеннями, які найчастіше суперечать цілям політики.

Тому активне державне регулювання економіки втрачає зміст і може забезпечити успіх лише випадково і за наявності елемента раптовості.

Інший напрям — теорія пропозиції — також відкидає необхідність активного державного втручання в економічне життя, зокрема політику стимулювання попиту, і переносить акцент на проблеми пропозиції ресурсів та їхнього ефективного використання. Для цього необхідно забезпечити максимальну свободу дії силам ринкового механізму, звільнивши його від перешкод, що створюються державною економічною політикою, зокрема, від надмірного податкового тягаря, і всіляко заохочуючи приватну ініціативу.

Інституціоналізм. Нарешті, вже в 30-х роках ХХ ст. сформувався ще один напрям економічної теорії, що спробував компенсувати один суттєвий недолік традиційних концепцій, помічений ще в ХІХ ст. історичною школою, — їхній антиісторизм і надмірний індивідуалізм. Представники цього напрямку вважали, що не можна аналізувати поведінку суб'єкта, що хазяйнує, абстрагуючись від того середовища, у якому він діє. А тому економічні реалії не можна зрозуміти поза зв'язком з еволюцією суспільних інститутів, у межах яких і існує будь-який господарський суб'єкт. Інституціоналісти (20—30 рр. ХХ ст. — Т. Веблен, Дж. Коммонс, У. Мітчелл, 50—60 рр. ХХ ст. — Дж. Б. Кларк, А. Берли, Г. Мінз, 70—80 рр. ХХ ст. — А. Ноу, Дж. Гелбрейт, Р. Хейлбронер, Р. Коуз, Дж. Бьюкенен, Г. Мюрдаль, О. Уільямсон, Д. Норт) пропонували комплексне вивчення існуючого суспільного устрою, де взаємодіють економічні і неекономічні чинники, причому розглянуті у динаміці, у процесі історичної еволюції. Досягнення рівноваги в системі можливе, на їхню думку, лише за умови соціального контролю над економікою, що дав би змогу ефективно використовувати всі потенції ринкового механізму, усуваючи його негативні риси і недоліки.

2.4. БАЗИСНІ ІНСТИТУТИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

До базисних інститутів відносять конституцію ринку, складний утилітаризм, цілераціональну дію, деперсоніфіковану довіру, емпатію, свободу в позитивному сенсі, легалізм і повагу права власності, інститут прав власності, конкуренцію.

Конституція ринку: концепція розширеного ринкового порядку Ф. А. Хайека основана на гіпотезі еволюції морально-етичних норм суспільства, які складають основу ринкової системи. За думкою Хайека, мораль та етика є основою для формування правил ринкового складу економіки. Природний механізм відбору (ринковий механізм конкуренції)

Тому активне державне регулювання економіки втрачає зміст і може забезпечити успіх лише випадково і за наявності елемента раптовості.

Інший напрям — теорія пропозиції — також відкидає необхідність активного державного втручання в економічне життя, зокрема політику стимулювання попиту, і переносить акцент на проблеми пропозиції ресурсів та їхнього ефективного використання. Для цього необхідно забезпечити максимальну свободу дії силам ринкового механізму, звільнивши його від перешкод, що створюються державною економічною політикою, зокрема, від надмірного податкового тягаря, і всіляко заохочуючи приватну ініціативу.

Інституціоналізм. Нарешті, вже в 30-х роках ХХ ст. сформувався ще один напрям економічної теорії, що спробував компенсувати один суттєвий недолік традиційних концепцій, помічений ще в ХІХ ст. історичною школою, — їхній антиісторизм і надмірний індивідуалізм. Представники цього напрямку вважали, що не можна аналізувати поведінку суб'єкта, що хазяйнує, абстрагуючись від того середовища, у якому він діє. А тому економічні реалії не можна зрозуміти поза зв'язком з еволюцією суспільних інститутів, у межах яких і існує будь-який господарський суб'єкт. Інституціоналісти (20—30 рр. ХХ ст. — Т. Веблен, Дж. Коммонс, У. Мітчелл, 50—60 рр. ХХ ст. — Дж. Б. Кларк, А. Берли, Г. Мінз, 70—80 рр. ХХ ст. — А. Ноу, Дж. Гелбрейт, Р. Хейлбронер, Р. Коуз, Дж. Бьюкенен, Г. Мюрдаль, О. Уільямсон, Д. Норт) пропонували комплексне вивчення існуючого суспільного устрою, де взаємодіють економічні і неекономічні чинники, причому розглянуті у динаміці, у процесі історичної еволюції. Досягнення рівноваги в системі можливе, на їхню думку, лише за умови соціального контролю над економікою, що дав би змогу ефективно використовувати всі потенції ринкового механізму, усуваючи його негативні риси і недоліки.

2.4. БАЗИСНІ ІНСТИТУТИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

До базисних інститутів відносять конституцію ринку, складний утилітаризм, цілераціональну дію, деперсоніфіковану довіру, емпатію, свободу в позитивному сенсі, легалізм і повагу права власності, інститут прав власності, конкуренцію.

Конституція ринку: концепція розширеного ринкового порядку Ф. А. Хайека основана на гіпотезі еволюції морально-етичних норм суспільства, які складають основу ринкової системи. За думкою Хайека, мораль та етика є основою для формування правил ринкового складу економіки. Природний механізм відбору (ринковий механізм конкуренції)

створює умови для селекції найбільш живучих інститутів розширеного ринкового порядку. Вважається, що Хайек розрізнявав «спонтанний порядок», а також «законний порядок», але корінна відмінність полягає в формалізації інститутів, яка базується на відповідності офіційної легальної (законної) системи інститутам, які склалися під впливом конкуренції, тобто більшість інститутів мають спонтанне походження, але частина з них приймає легальну форму. Формалізовані інститути легалізуються у формі законів, підзаконних актів, а інші інститути стають неформальними інститутами, які також є основою ринкової системи (такі інститути як деперсоніфікована довіра, утилітаризм, емпатія та конкуренція можуть бути втілені в «легальних» інститутах лише частково, наприклад антимонопольне законодавство як частина інституту конкуренції). Складний утилітаризм також є однією з інституційних основ ринкової економіки, яка не може бути втілена в законні інститути, але держава непрямыми способами може сприяти розвитку складного утилітаризму шляхом розповсюдження економічних знань в суспільстві. Складний утилітаризм — максимізація індивідом власної корисності на основі продуктивної діяльності, на відміну від простого, який є максимізацією корисності від непродуктивної діяльності.

Цілераціональна дія (за Л. Мізесом) має основою методологічний індивідуалізм (Й. Шумпетер, Дж. Ходжсон), тобто розділення сукупності ринкових дій на індивідуальні дії окремих суб'єктів. Таким чином, суспільна діяльність індивідів полягає в досягненні окремих індивідуальних цілей окремих суб'єктів ринкових відносин, але в цьому процесі здійснюється досягнення суспільних цілей, а також задоволення суспільних потреб. Раціональність поділяється на повну та неповну, яка виникає за умов обмеженості доступу к інформації а також когнітивних можливостей.

Поняття індивідуалізованої власності є основою для свободи, повага до права власності є результатом взаємодії інститутів емпатії та деперсоніфікованої довіри. Емпатія — спроможність суб'єкта ринку враховувати в своїх діях і намірах інтереси та способи поведінки інших суб'єктів — партнерів та конкурентів. Деперсоніфікована довіра — довіра суб'єктів ринку друг до друга, навіть до незнайомих суб'єктів. З точки зору теорії ігор ця умова знижує ентропію економічної системи, а також збільшує ефективність функціонування всієї економічної системи. К. Ерроу називає довіру важливим мастильним матеріалом соціальної системи. Ф. Фукуяма стверджує, що благополуччя нації, як і її спроможність до конкуренції обумовлені єдиною культурною характеристикою — рівнем довіри, який притаманний даному суспільству. Обидва вказані інститути — емпатія і деперсоніфікована довіра не можуть бути легалізовані в законах та інших формальних інститутах. Свобода в по-

створює умови для селекції найбільш живучих інститутів розширеного ринкового порядку. Вважається, що Хайек розрізнявав «спонтанний порядок», а також «законний порядок», але корінна відмінність полягає в формалізації інститутів, яка базується на відповідності офіційної легальної (законної) системи інститутам, які склалися під впливом конкуренції, тобто більшість інститутів мають спонтанне походження, але частина з них приймає легальну форму. Формалізовані інститути легалізуються у формі законів, підзаконних актів, а інші інститути стають неформальними інститутами, які також є основою ринкової системи (такі інститути як деперсоніфікована довіра, утилітаризм, емпатія та конкуренція можуть бути втілені в «легальних» інститутах лише частково, наприклад антимонопольне законодавство як частина інституту конкуренції). Складний утилітаризм також є однією з інституційних основ ринкової економіки, яка не може бути втілена в законні інститути, але держава непрямыми способами може сприяти розвитку складного утилітаризму шляхом розповсюдження економічних знань в суспільстві. Складний утилітаризм — максимізація індивідом власної корисності на основі продуктивної діяльності, на відміну від простого, який є максимізацією корисності від непродуктивної діяльності.

Цілераціональна дія (за Л. Мізесом) має основою методологічний індивідуалізм (Й. Шумпетер, Дж. Ходжсон), тобто розділення сукупності ринкових дій на індивідуальні дії окремих суб'єктів. Таким чином, суспільна діяльність індивідів полягає в досягненні окремих індивідуальних цілей окремих суб'єктів ринкових відносин, але в цьому процесі здійснюється досягнення суспільних цілей, а також задоволення суспільних потреб. Раціональність поділяється на повну та неповну, яка виникає за умов обмеженості доступу к інформації а також когнітивних можливостей.

Поняття індивідуалізованої власності є основою для свободи, повага до права власності є результатом взаємодії інститутів емпатії та деперсоніфікованої довіри. Емпатія — спроможність суб'єкта ринку враховувати в своїх діях і намірах інтереси та способи поведінки інших суб'єктів — партнерів та конкурентів. Деперсоніфікована довіра — довіра суб'єктів ринку друг до друга, навіть до незнайомих суб'єктів. З точки зору теорії ігор ця умова знижує ентропію економічної системи, а також збільшує ефективність функціонування всієї економічної системи. К. Ерроу називає довіру важливим мастильним матеріалом соціальної системи. Ф. Фукуяма стверджує, що благополуччя нації, як і її спроможність до конкуренції обумовлені єдиною культурною характеристикою — рівнем довіри, який притаманний даному суспільству. Обидва вказані інститути — емпатія і деперсоніфікована довіра не можуть бути легалізовані в законах та інших формальних інститутах. Свобода в по-

зитивному сенсі (на відміну від концепцій Вольтера та Бентама, за якими свобода є відсутністю обмежень) є свобода самостійно приймати рішення щодо формулювання цілей своєї діяльності, а також недоторканість приватної (індивідуалізованої) власності.

Усі ці інститути складають основу для спонтанного та добровільного співробітництва, на якому, за Ф. Хайеком, базується складний розширений ринковий порядок. Також він відмічає, що для запобігання порушення прав власності нам потрібно всебічне поширення конкуренції, а основою для розвитку цивілізації та поширення населення вважається торгівля.



Питання для самостійної роботи

1. Австрійська школа (Л. Мізес, Ф. Хайек) в інституційному напрямі економічної науки.
2. Класична школа політичної економії. Ідеї А. Сміта і Д. Рікардо.
3. Сучасні економічні теорії.
4. Основні інститути ринкової системи.
5. Інституційний напрям політичної економії.



Теми рефератів

1. Значення школи меркантилістів для розвитку економічної науки.
2. Маржиналізм як особливий напрям політичної економії.
3. Внесок Дж. М. Кейнса у формування нових поглядів в економічній науці.



Тестові завдання для самоконтролю знань

1. Хто з відомих економістів є засновником класичної школи економічної теорії?

- а) А. Сміт;
- б) Дж. Кейнс;
- в) Д. Рікардо;
- г) У. Петті.

зитивному сенсі (на відміну від концепцій Вольтера та Бентама, за якими свобода є відсутністю обмежень) є свобода самостійно приймати рішення щодо формулювання цілей своєї діяльності, а також недоторканість приватної (індивідуалізованої) власності.

Усі ці інститути складають основу для спонтанного та добровільного співробітництва, на якому, за Ф. Хайеком, базується складний розширений ринковий порядок. Також він відмічає, що для запобігання порушення прав власності нам потрібно всебічне поширення конкуренції, а основою для розвитку цивілізації та поширення населення вважається торгівля.



Питання для самостійної роботи

1. Австрійська школа (Л. Мізес, Ф. Хайек) в інституційному напрямі економічної науки.
2. Класична школа політичної економії. Ідеї А. Сміта і Д. Рікардо.
3. Сучасні економічні теорії.
4. Основні інститути ринкової системи.
5. Інституційний напрям політичної економії.



Теми рефератів

1. Значення школи меркантилістів для розвитку економічної науки.
2. Маржиналізм як особливий напрям політичної економії.
3. Внесок Дж. М. Кейнса у формування нових поглядів в економічній науці.



Тестові завдання для самоконтролю знань

1. Хто з відомих економістів є засновником класичної школи економічної теорії?

- а) А. Сміт;
- б) Дж. Кейнс;
- в) Д. Рікардо;
- г) У. Петті.

2. Що є сутністю розширеного ринкового порядку за Ф. А. Хайеком?
а) механізм попиту та пропозиції;
б) закон попиту та пропозиції;
в) система уявлень, що розкриває сутність ринкових відносин між суб'єктами ринку;
г) неформальні інститути країн з англо-саксонською системою права.
3. До якого напрямку економічної науки відносять праці М. Фрідмена?
а) класична школа;
б) інституціоналізм;
в) монетаризм;
г) кейнсіанство.
4. Яка школа економічної думки висловлювала необхідність державного втручання в економіку?
а) класична школа;
б) інституціоналізм;
в) монетаризм;
г) кейнсіанство.
5. Який напрям науки є основою для формування інституціоналізму?
а) класична школа;
б) школа фізіократів;
в) історична школа;
г) меркантилізм.
6. Визначте, яка наука відноситься до числа фундаментальних економічних наук:
а) економічна історія;
б) маркетинг;
в) економіка промисловості;
г) менеджмент;
д) правильна відповідь відсутня.
7. Визначте, якими функціями можна охарактеризувати місце людини в економічній системі:
а) функціями виробника та споживача;
б) функцією суб'єкта економічних відносин;
в) функцією носія кінцевої мети виробництва;
г) всі відповіді правильні;
д) правильна відповідь відсутня.
8. Визначте, що є основною запорукою формування механізмів ринкової економіки в Україні:
а) активний розвиток міжнародної торгівлі та іноземне інвестування;
б) членство в багатьох міжнародних організаціях;
в) економічне зростання в державі;

2. Що є сутністю розширеного ринкового порядку за Ф. А. Хайеком?
а) механізм попиту та пропозиції;
б) закон попиту та пропозиції;
в) система уявлень, що розкриває сутність ринкових відносин між суб'єктами ринку;
г) неформальні інститути країн з англо-саксонською системою права.
3. До якого напрямку економічної науки відносять праці М. Фрідмена?
а) класична школа;
б) інституціоналізм;
в) монетаризм;
г) кейнсіанство.
4. Яка школа економічної думки висловлювала необхідність державного втручання в економіку?
а) класична школа;
б) інституціоналізм;
в) монетаризм;
г) кейнсіанство.
5. Який напрям науки є основою для формування інституціоналізму?
а) класична школа;
б) школа фізіократів;
в) історична школа;
г) меркантилізм.
6. Визначте, яка наука відноситься до числа фундаментальних економічних наук:
а) економічна історія;
б) маркетинг;
в) економіка промисловості;
г) менеджмент;
д) правильна відповідь відсутня.
7. Визначте, якими функціями можна охарактеризувати місце людини в економічній системі:
а) функціями виробника та споживача;
б) функцією суб'єкта економічних відносин;
в) функцією носія кінцевої мети виробництва;
г) всі відповіді правильні;
д) правильна відповідь відсутня.
8. Визначте, що є основною запорукою формування механізмів ринкової економіки в Україні:
а) активний розвиток міжнародної торгівлі та іноземне інвестування;
б) членство в багатьох міжнародних організаціях;
в) економічне зростання в державі;

- г) формування цілісної та ефективної правової системи держави;
д) правильна відповідь відсутня.

9. Визначте основні завдання правової системи країни, в умовах ринкової економіки:

- а) сприяння розвитку корупції та «тіньової економіки»;
б) формування ринкових принципів господарювання;
в) коригування економіки країни правовими засобами;
г) забезпечення гнучкого сприяння діям ринкових механізмів саморегуляції;
д) правильна відповідь відсутня.

10. Визначте, в яких нормативно-правових актах України відображені фундаментальні цінності та принципи ринкової економіки:

- а) у Конституції та Законах України;
б) в Постановах Кабінету Міністрів України;
в) в Постановах Верховної Ради України;
г) в Указах Президента України;
д) правильна відповідь відсутня.

ТЕМА 3

ТЕОРІЯ СУСПІЛЬНОГО ДОБРОБУТУ ТА СОЦІАЛЬНОЇ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Ключові поняття



Соціалізація економіки; соціальна ринкова економіка; порівняльний аналіз моделей соціальної ринкової економіки; теорія суспільного добробуту; суспільне благо; концепція якості життя; генеза держави суспільного добробуту; концепція соціального ринкового господарства (СРГ); практична реалізація концепції СРГ у ФРН; адаптація інститутів СРГ в період постсоціалістичного реформування в Україні; соціальна політика держави; перерозподіл та вимірювання соціальної нерівності; коефіцієнт Джині.

- 3.1. Об'єктивні основи соціалізації та порівняльний аналіз моделей соціальної ринкової економіки
- 3.2. Сутність та генеза держави суспільного добробуту
- 3.3. Теорія соціального ринкового господарства та її реалізація в ФРН
- 3.4. Соціальна політика держави та шляхи адаптації інститутів СРГ в період постсоціалістичного реформування в Україні

- г) формування цілісної та ефективної правової системи держави;
д) правильна відповідь відсутня.

9. Визначте основні завдання правової системи країни, в умовах ринкової економіки:

- а) сприяння розвитку корупції та «тіньової економіки»;
б) формування ринкових принципів господарювання;
в) коригування економіки країни правовими засобами;
г) забезпечення гнучкого сприяння діям ринкових механізмів саморегуляції;
д) правильна відповідь відсутня.

10. Визначте, в яких нормативно-правових актах України відображені фундаментальні цінності та принципи ринкової економіки:

- а) у Конституції та Законах України;
б) в Постановах Кабінету Міністрів України;
в) в Постановах Верховної Ради України;
г) в Указах Президента України;
д) правильна відповідь відсутня.

ТЕМА 3

ТЕОРІЯ СУСПІЛЬНОГО ДОБРОБУТУ ТА СОЦІАЛЬНОЇ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Ключові поняття



Соціалізація економіки; соціальна ринкова економіка; порівняльний аналіз моделей соціальної ринкової економіки; теорія суспільного добробуту; суспільне благо; концепція якості життя; генеза держави суспільного добробуту; концепція соціального ринкового господарства (СРГ); практична реалізація концепції СРГ у ФРН; адаптація інститутів СРГ в період постсоціалістичного реформування в Україні; соціальна політика держави; перерозподіл та вимірювання соціальної нерівності; коефіцієнт Джині.

- 3.1. Об'єктивні основи соціалізації та порівняльний аналіз моделей соціальної ринкової економіки
- 3.2. Сутність та генеза держави суспільного добробуту
- 3.3. Теорія соціального ринкового господарства та її реалізація в ФРН
- 3.4. Соціальна політика держави та шляхи адаптації інститутів СРГ в період постсоціалістичного реформування в Україні

3.1. ОБ'ЄКТИВНІ ОСНОВИ СОЦІАЛІЗАЦІЇ ТА ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ МОДЕЛЕЙ СОЦІАЛЬНОЇ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Трансформація економічної системи виводить на перший план питання про відношення економічного і соціального розвитку, сутність та шляхи вирішення соціальних проблем, що виникають у перехідний період, про соціальну політику. проголошено Становлення соціальної держави, заснованої на засадах соціальної ринкової економіки, проголошено стратегічною метою реформ практично на всьому постсоціалістичному просторі, що законодавчо закріплено в конституціях молодих держав. Так, вже в статті 1 Конституції України проголошується: «Україна є суверенною і незалежною, демократичною, соціальною, правовою державою». Стаття 13 зобов'язує державу забезпечувати «Соціальну спрямованість економіки» [Ст. 1, 13].

Сама економіка, її розвиток — ні самоціль. Економіка нерозривно, внутрішньо пов'язана з метою діяльності людей, кожної окремої людини. Це вирішується, по перше, тим, що людина є безпосередньо учасником економічної діяльності з створення та присвоєння продуктів та інших результатів суспільного виробництва. По друге, члени суспільства в один і той же час є власниками і факторів, і результатів діяльності, що передбачає їх специфічні інтереси як власників у присвоєнні блага. По-третє, всі члени суспільства є користувачами благ, які вони отримують в результаті розподілу та перерозподілу. Можливості розвитку, потреби людей межують з доходами, які вони отримують. По-четверте, результати економічної діяльності члени суспільства постійно відчувають і за межами економіки — розвиток соціальної сфери, пенсії, соціальна допомога прямо пов'язані з результатами, які були досягненні економікою. Таким чином, економіка є за своєю сутністю соціальною.

У розвинених західних країнах перехід від етапу вільної ринкової економіки до соціальної ринкової економіки відбувся після Другої світової війни. Виникає такий соціально — економічний устрій, який поєднує переваги ринкової економіки (вільний розвиток продуктивних сил, швидкий технічний прогрес, стимулювання виробництва і продуктивності праці на основі вільної конкуренції) і, водночас, усуває недоліки «вільної економіки» (вади монополізму, підрив конкуренції тощо). Перехід до етапу соціальної ринкової економіки викликано необхідністю створення загальних передумов для економічного зростання та ефективного господарювання, доповнення та згладжування провалів та недоліків ринку, негативних наслідків вільної конкуренції. Американський економіст Дж. Гелбрейт у праці «Справедливе суспільство» зробив висновок про необхідність здолання ендогенної обмеженості рин-

3.1. ОБ'ЄКТИВНІ ОСНОВИ СОЦІАЛІЗАЦІЇ ТА ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ МОДЕЛЕЙ СОЦІАЛЬНОЇ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Трансформація економічної системи виводить на перший план питання про відношення економічного і соціального розвитку, сутність та шляхи вирішення соціальних проблем, що виникають у перехідний період, про соціальну політику. проголошено Становлення соціальної держави, заснованої на засадах соціальної ринкової економіки, проголошено стратегічною метою реформ практично на всьому постсоціалістичному просторі, що законодавчо закріплено в конституціях молодих держав. Так, вже в статті 1 Конституції України проголошується: «Україна є суверенною і незалежною, демократичною, соціальною, правовою державою». Стаття 13 зобов'язує державу забезпечувати «Соціальну спрямованість економіки» [Ст. 1, 13].

Сама економіка, її розвиток — ні самоціль. Економіка нерозривно, внутрішньо пов'язана з метою діяльності людей, кожної окремої людини. Це вирішується, по перше, тим, що людина є безпосередньо учасником економічної діяльності з створення та присвоєння продуктів та інших результатів суспільного виробництва. По друге, члени суспільства в один і той же час є власниками і факторів, і результатів діяльності, що передбачає їх специфічні інтереси як власників у присвоєнні блага. По-третє, всі члени суспільства є користувачами благ, які вони отримують в результаті розподілу та перерозподілу. Можливості розвитку, потреби людей межують з доходами, які вони отримують. По-четверте, результати економічної діяльності члени суспільства постійно відчувають і за межами економіки — розвиток соціальної сфери, пенсії, соціальна допомога прямо пов'язані з результатами, які були досягненні економікою. Таким чином, економіка є за своєю сутністю соціальною.

У розвинених західних країнах перехід від етапу вільної ринкової економіки до соціальної ринкової економіки відбувся після Другої світової війни. Виникає такий соціально — економічний устрій, який поєднує переваги ринкової економіки (вільний розвиток продуктивних сил, швидкий технічний прогрес, стимулювання виробництва і продуктивності праці на основі вільної конкуренції) і, водночас, усуває недоліки «вільної економіки» (вади монополізму, підрив конкуренції тощо). Перехід до етапу соціальної ринкової економіки викликано необхідністю створення загальних передумов для економічного зростання та ефективного господарювання, доповнення та згладжування провалів та недоліків ринку, негативних наслідків вільної конкуренції. Американський економіст Дж. Гелбрейт у праці «Справедливе суспільство» зробив висновок про необхідність здолання ендогенної обмеженості рин-

кової системи вільної конкуренції і становлення соціальної держави: «...соціалізм вже не можна визнати зразковою моделлю не тільки справедливого суспільства, але навіть суспільства просто привабливого, але і капіталізм у його класичному вигляді таким не є. ... Сучасна ринкова економіка розподіляє матеріальні блага та доходи у вищій ступені нерівномірно, що не тільки викликає негативні соціальні наслідки, але й заважає її власному нормальному функціонуванню».

Поступово формувався новий соціально-економічний устрій, який дістав назву «соціальна ринкова економіка». На відміну від «вільної ринкової економіки» новий лад передбачає певне (в різних країнах по-різному) втручання держави в економічні і соціальні процеси. Було визнано, що держава повинна підтримувати дію конкурентного механізму в такий спосіб, щоб економіка працювала на користь усіх і не занепадала.

Соціальна ринкова економіка заснована на певних, досить суперечливих постулатах:

- 1) ринок — основа економіки;
- 2) численні соціальні проблеми ринок розв'язати не може;
- 3) ефективна ринкова економіка здатна створити засоби для вирішення соціальних завдань в суспільстві;
- 4) ринкова економіка має бути спрямована на задоволення зростаючих потреб споживачів.

Отже, **соціальна ринкова економіка** — це соціально-економічний устрій, економічну основу якого становить ринок, але він не може розв'язати багатьох соціальних проблем, а тому вдається до послуг держави.

Соціальна економічна модель, домінуюча (в різних модифікаціях) у провідних країнах Західної Європи, Канаді та ін., прийняла виражені форми після II Світової війни. Її сутність полягає у синтезі цілей економічного прогресу та соціальної солідарності. При цьому, інституціонально-організаційною опорою моделі виступає соціально правова держава, а найбільш адекватним вираженням у сфері управління економікою — концепція соціального ринкового господарства.

Соціальна економічна модель розуміється, як сукупність господарчих інститутів, які визначають характер економічної та соціальної системи в конкретних умовах даної держави або регіону, а також реальних механізмів, що забезпечують дієздатність інститутів.

Соціальна правова держава — це особливий тип розвиненої держави, в якій конституційно затверджено (в якості пріоритетної задачі) досягнення гідного людини рівня життя та забезпечується правове та матеріальне гарантування реальних політичних, економічних та соціальних свобод усім своїм громадянам шляхом проведення ефективної економічної політики, суспільного регулювання життєдіяльності соціу-

кової системи вільної конкуренції і становлення соціальної держави: «...соціалізм вже не можна визнати зразковою моделлю не тільки справедливого суспільства, але навіть суспільства просто привабливого, але і капіталізм у його класичному вигляді таким не є. ... Сучасна ринкова економіка розподіляє матеріальні блага та доходи у вищій ступені нерівномірно, що не тільки викликає негативні соціальні наслідки, але й заважає її власному нормальному функціонуванню».

Поступово формувався новий соціально-економічний устрій, який дістав назву «соціальна ринкова економіка». На відміну від «вільної ринкової економіки» новий лад передбачає певне (в різних країнах по-різному) втручання держави в економічні і соціальні процеси. Було визнано, що держава повинна підтримувати дію конкурентного механізму в такий спосіб, щоб економіка працювала на користь усіх і не занепадала.

Соціальна ринкова економіка заснована на певних, досить суперечливих постулатах:

- 1) ринок — основа економіки;
- 2) численні соціальні проблеми ринок розв'язати не може;
- 3) ефективна ринкова економіка здатна створити засоби для вирішення соціальних завдань в суспільстві;
- 4) ринкова економіка має бути спрямована на задоволення зростаючих потреб споживачів.

Отже, **соціальна ринкова економіка** — це соціально-економічний устрій, економічну основу якого становить ринок, але він не може розв'язати багатьох соціальних проблем, а тому вдається до послуг держави.

Соціальна економічна модель, домінуюча (в різних модифікаціях) у провідних країнах Західної Європи, Канаді та ін., прийняла виражені форми після II Світової війни. Її сутність полягає у синтезі цілей економічного прогресу та соціальної солідарності. При цьому, інституціонально-організаційною опорою моделі виступає соціально правова держава, а найбільш адекватним вираженням у сфері управління економікою — концепція соціального ринкового господарства.

Соціальна економічна модель розуміється, як сукупність господарчих інститутів, які визначають характер економічної та соціальної системи в конкретних умовах даної держави або регіону, а також реальних механізмів, що забезпечують дієздатність інститутів.

Соціальна правова держава — це особливий тип розвиненої держави, в якій конституційно затверджено (в якості пріоритетної задачі) досягнення гідного людини рівня життя та забезпечується правове та матеріальне гарантування реальних політичних, економічних та соціальних свобод усім своїм громадянам шляхом проведення ефективної економічної політики, суспільного регулювання життєдіяльності соціу-

му, встановлення в ньому принципів соціальної справедливості. Відмітимо, кореспондування даного визначення з відомою тезою Ф. Рузвельта, висуненою у 1932-му році, що фактично відкрило у США перехід до будівництва соціальної держави: «Кожна людина має право на життя, і це означає, що вона має також право вести зручно влаштоване життя».

Сучасні розвинені ринкові системи класифікують як складну, двохрівневу систему.

На I рівні виділяються розвинені ринкові економіки, що забезпечують гідні соціальні стандарти для більшості населення, соціально-класову стабільність за рахунок значних витрат держави. Сюди відносяться США, в деякій мірі — Канада, Австралія, а також Японія та країни Південно-Східної Азії (Південна Корея, Тайвань, Сінгапур та ін.).

Матеріальна основа соціальної політики *американської моделі* — потужний економічний потенціал — обсяг ВВП США перевищує зараз 13 трлн. дол. Такий потенціал став основою фінансування державою масштабних соціальних програм. Так, вже в кінці минулого століття п'ята частина населення США майже цілком, а ще п'ята частина — істотним чином залежали від державних виплат: найбільш бідні 20 % населення (I квінтіль) майже всі свої доходи отримували у вигляді державних виплат — їх власний заробіток склав 3,3 млрд дол, а державні трансферти «додали» 75,8 млрд дол; у II квінтіля заробіток становив 75,8 млрд дол, а держтрансферти підняли його до 119 млрд дол (більш ніж у півтора рази).

Разом з тим, потужну ліберальну економіку США наврядчи можна віднести до власне соціальної ринкової економіки. США не мають історично сформованих, стабільних інститутів узгодження інтересів між різними соціальними групами і, головне, пріоритетної цілеспрямованості всієї господарської системи на досягнення і підтримку соціальних орієнтирів. Соціальна політика має вторинний, вимушений характер, спрямована на пом'якшення можливих суспільних катаклізмів. Філософія господарювання ближче до класичного лібералізму часів Д. Рікардо, де бідність трактувалася з позиції моралі і милосердя, а нерівність — як природне явище і як стимул до підтримки конкуренції.

Парадоксально, але колосальні можливості науково-технічного прогресу підсилюють соціальну диференціацію американського суспільства: якщо в 1960-ті рр. в США топ-менеджери отримували приблизно в 40 разів більше робочого, то на початку XXI століття цей розрив досяг 531 разу, при цьому 1/3 всіх зайнятих у виробництві отримують зарплату, що лежить за межею бідності, а 1/4 населення не має нормальної страховки на випадок хвороби.

США займають останній рядок серед розвинених капіталістичних країн (ОЕСР) з узагальнюючих показників соціальної рівності: коефіцієнт Джині в 2000-ті рр. становив 0,408, а децильні коефіцієнти (відношення

му, встановлення в ньому принципів соціальної справедливості. Відмітимо, кореспондування даного визначення з відомою тезою Ф. Рузвельта, висуненою у 1932-му році, що фактично відкрило у США перехід до будівництва соціальної держави: «Кожна людина має право на життя, і це означає, що вона має також право вести зручно влаштоване життя».

Сучасні розвинені ринкові системи класифікують як складну, двохрівневу систему.

На I рівні виділяються розвинені ринкові економіки, що забезпечують гідні соціальні стандарти для більшості населення, соціально-класову стабільність за рахунок значних витрат держави. Сюди відносяться США, в деякій мірі — Канада, Австралія, а також Японія та країни Південно-Східної Азії (Південна Корея, Тайвань, Сінгапур та ін.).

Матеріальна основа соціальної політики *американської моделі* — потужний економічний потенціал — обсяг ВВП США перевищує зараз 13 трлн. дол. Такий потенціал став основою фінансування державою масштабних соціальних програм. Так, вже в кінці минулого століття п'ята частина населення США майже цілком, а ще п'ята частина — істотним чином залежали від державних виплат: найбільш бідні 20 % населення (I квінтіль) майже всі свої доходи отримували у вигляді державних виплат — їх власний заробіток склав 3,3 млрд дол, а державні трансферти «додали» 75,8 млрд дол; у II квінтіля заробіток становив 75,8 млрд дол, а держтрансферти підняли його до 119 млрд дол (більш ніж у півтора рази).

Разом з тим, потужну ліберальну економіку США наврядчи можна віднести до власне соціальної ринкової економіки. США не мають історично сформованих, стабільних інститутів узгодження інтересів між різними соціальними групами і, головне, пріоритетної цілеспрямованості всієї господарської системи на досягнення і підтримку соціальних орієнтирів. Соціальна політика має вторинний, вимушений характер, спрямована на пом'якшення можливих суспільних катаклізмів. Філософія господарювання ближче до класичного лібералізму часів Д. Рікардо, де бідність трактувалася з позиції моралі і милосердя, а нерівність — як природне явище і як стимул до підтримки конкуренції.

Парадоксально, але колосальні можливості науково-технічного прогресу підсилюють соціальну диференціацію американського суспільства: якщо в 1960-ті рр. в США топ-менеджери отримували приблизно в 40 разів більше робочого, то на початку XXI століття цей розрив досяг 531 разу, при цьому 1/3 всіх зайнятих у виробництві отримують зарплату, що лежить за межею бідності, а 1/4 населення не має нормальної страховки на випадок хвороби.

США займають останній рядок серед розвинених капіталістичних країн (ОЕСР) з узагальнюючих показників соціальної рівності: коефіцієнт Джині в 2000-ті рр. становив 0,408, а децильні коефіцієнти (відношення

10 % вищих до частки 10 % нижчих) — 16,6 рази, у Швеції — відповідно — 0,250 і 5,4 рази, у Німеччині — 0,300 і 7,1 рази; у Франції — 0,327 і 9,1 рази, в Англії — 0,361 і 10,4 рази.

II рівень системи функціонуючих ринкових економік — це власне соціальні ринкові економіки.

Матеріальна основа соціальної політики закладається тут значно більш широким державним регулюванням економіки: у державному і змішаному секторах знаходиться значна частина виробництва, транспорту, ЖКГ, сфери освіти, науки і т.д.; держава перерозподіляє значну частину ВВП, створює та підтримує інституційні умови для конкуренції та ін. Набагато вище на цьому рівні ступінь соціального захисту громадян — громадська парадигма господарювання націлена на пом'якшення соціальної диференціації, ліквідацію бідності, гідні стандарти спільних соціальних потреб (освіта, охорона здоров'я), тобто домінантою прогресу проголошується оптимальне поєднання індивідуальних і колективних інтересів.

Спільність фундаментальних засад і цілей європейських моделей соціальної ринкової економіки реалізується в безлічі конкретних національних модифікацій. Це проявляється у методах, інструментах соціально-економічної політики.

Виділяють такі основні модифікації соціальної ринкової економіки:

Континентальна (германська) модель. Застосовується у ФРН, Австрії, Швейцарії, частково — у Франції та ін. Характеризується високим обсягом перерозподілу ВВП через держбюджет (близько 50 %), при цьому основний принцип держрегулювання — консервативний прагматизм: втручання держави в соціальні процеси допускається лише у випадках «провалів ринку».

Страхові фонди (основа соціального захисту) утворюються при паритетній участі роботодавців, держави і найманих працівників; декларують прагнення до підтримки максимально можливої зайнятості.

Соціальна стабільність базується на чітких інституційно-правових гарантіях соціального партнерства («співучасті в управлінні»);

Англосаксонська модель. Застосовується у Великобританії, Ірландії, частково — в Канаді. Має більш низький рівень державного перерозподілу ВВП (не більше 40 %); державна політика підтримки зайнятості має переважно пасивний характер. Соціальний захист має адресний характер — інституційно підтримуються найбільш вразливі верстви населення, решта громадян повинна забезпечувати себе самостійно. В організації соціальних послуг висока питома вага як громадських, так і приватних організацій;

Скандинавська (шведська, соціал-демократична) модель: Швеція, Норвегія, Данія, Фінляндія. Дуже високі (50—60 %) обсяги перерозподілу ВВП через держбюджет; головна роль у фінансуванні соціально-

10 % вищих до частки 10 % нижчих) — 16,6 рази, у Швеції — відповідно — 0,250 і 5,4 рази, у Німеччині — 0,300 і 7,1 рази; у Франції — 0,327 і 9,1 рази, в Англії — 0,361 і 10,4 рази.

II рівень системи функціонуючих ринкових економік — це власне соціальні ринкові економіки.

Матеріальна основа соціальної політики закладається тут значно більш широким державним регулюванням економіки: у державному і змішаному секторах знаходиться значна частина виробництва, транспорту, ЖКГ, сфери освіти, науки і т.д.; держава перерозподіляє значну частину ВВП, створює та підтримує інституційні умови для конкуренції та ін. Набагато вище на цьому рівні ступінь соціального захисту громадян — громадська парадигма господарювання націлена на пом'якшення соціальної диференціації, ліквідацію бідності, гідні стандарти спільних соціальних потреб (освіта, охорона здоров'я), тобто домінантою прогресу проголошується оптимальне поєднання індивідуальних і колективних інтересів.

Спільність фундаментальних засад і цілей європейських моделей соціальної ринкової економіки реалізується в безлічі конкретних національних модифікацій. Це проявляється у методах, інструментах соціально-економічної політики.

Виділяють такі основні модифікації соціальної ринкової економіки:

Континентальна (германська) модель. Застосовується у ФРН, Австрії, Швейцарії, частково — у Франції та ін. Характеризується високим обсягом перерозподілу ВВП через держбюджет (близько 50 %), при цьому основний принцип держрегулювання — консервативний прагматизм: втручання держави в соціальні процеси допускається лише у випадках «провалів ринку».

Страхові фонди (основа соціального захисту) утворюються при паритетній участі роботодавців, держави і найманих працівників; декларують прагнення до підтримки максимально можливої зайнятості.

Соціальна стабільність базується на чітких інституційно-правових гарантіях соціального партнерства («співучасті в управлінні»);

Англосаксонська модель. Застосовується у Великобританії, Ірландії, частково — в Канаді. Має більш низький рівень державного перерозподілу ВВП (не більше 40 %); державна політика підтримки зайнятості має переважно пасивний характер. Соціальний захист має адресний характер — інституційно підтримуються найбільш вразливі верстви населення, решта громадян повинна забезпечувати себе самостійно. В організації соціальних послуг висока питома вага як громадських, так і приватних організацій;

Скандинавська (шведська, соціал-демократична) модель: Швеція, Норвегія, Данія, Фінляндія. Дуже високі (50—60 %) обсяги перерозподілу ВВП через держбюджет; головна роль у фінансуванні соціально-

льних програм належить державі. Основна мета економічної політики — повна зайнятість і недопущення бідності; соціальна політика має всеосяжний характер. Соціальні фонди утворюються майже повністю за рахунок роботодавців і держави. Високий рівень соціальних стандартів спонукав дослідників назвати цю модель «державою добробуту»;

Середземноморська модель: обсяг перерозподілу державою ВВП від 40 % (Іспанія) до 60 % (Греція). Соціальна допомога носить, в основному, адресний характер (малозабезпеченим). Своєрідність моделі визначається історичним фактором: бурхливим розвитком раннього торгового капіталізму і пізньою індустріалізацією даного субрегіону. В результаті, наприклад, у відносинах власності дуже висока вага сімейного типу власності, а в Італії — кооперативного сектору економіки (на початку 2000-их рр. в країні налічувалося 88 тис. кооперативів, що мали близько 8 млн. пайовиків).

Найбільший інтерес при виборі стратегічного напрямку реформування перехідної держави представляють дві реально функціонуючі моделі соціальної ринкової економіки: держава загального добробуту (шведська модель) та СРГ (континентальна, німецька модель).

3.2. СУТНІСТЬ ТА ГЕНЕЗА ДЕРЖАВИ СУСПІЛЬНОГО ДОБРОБУТУ

Однією з найбільш вдалих функціонуючих моделей соціальної ринкової економіки є шведська (скандинавська) модель — держава загального добробуту. Теоретичною основою моделі виступає теорія суспільного добробуту.

Власне, вся історія розвитку економічної теорії одночасно виступає як історія розвитку науки про багатство, добробут і можливості їх досягнення. Під **добробутом** розуміють забезпеченість всіх членів даного суспільства матеріальними благами й послугами, які потрібні їм для збереження себе й свого роду. Для здійснення цього люди мають залежати один від одного. У поділї праці всередині родини вже закладається основа добробуту. Подальший поділ праці стосується взаємин між родинами. Чим глибший поділ праці в суспільстві, тим досконаліший отримуваний продукт.

Ці проблеми об'єктивно вивчали найвідоміші економісти усіх часів¹. Однак, аналіз процесів розвитку економічної теорії добробуту та

¹ Достатньо зауважити, що за видатні досягнення у розвитку цих теорій було присвоєно Нобелівські премії з економіки Джону Хіксу (Англія) і Кеннету Ерроу (США) — за роботи з теорії загальної економічної рівноваги і економіки добробуту (1972); Джеймсу Б'юкенену (США) — за розвиток основ теорії прийняття економічних і політичних рішень (1986); Гаррі Беккеру (США) — за розширення кола проблем людської поведінки та регулювання (1992); Аматы Сену (Індія) — за внесок в економічний аналіз добробуту населення (1998).

льних програм належить державі. Основна мета економічної політики — повна зайнятість і недопущення бідності; соціальна політика має всеосяжний характер. Соціальні фонди утворюються майже повністю за рахунок роботодавців і держави. Високий рівень соціальних стандартів спонукав дослідників назвати цю модель «державою добробуту»;

Середземноморська модель: обсяг перерозподілу державою ВВП від 40 % (Іспанія) до 60 % (Греція). Соціальна допомога носить, в основному, адресний характер (малозабезпеченим). Своєрідність моделі визначається історичним фактором: бурхливим розвитком раннього торгового капіталізму і пізньою індустріалізацією даного субрегіону. В результаті, наприклад, у відносинах власності дуже висока вага сімейного типу власності, а в Італії — кооперативного сектору економіки (на початку 2000-их рр. в країні налічувалося 88 тис. кооперативів, що мали близько 8 млн. пайовиків).

Найбільший інтерес при виборі стратегічного напрямку реформування перехідної держави представляють дві реально функціонуючі моделі соціальної ринкової економіки: держава загального добробуту (шведська модель) та СРГ (континентальна, німецька модель).

3.2. СУТНІСТЬ ТА ГЕНЕЗА ДЕРЖАВИ СУСПІЛЬНОГО ДОБРОБУТУ

Однією з найбільш вдалих функціонуючих моделей соціальної ринкової економіки є шведська (скандинавська) модель — держава загального добробуту. Теоретичною основою моделі виступає теорія суспільного добробуту.

Власне, вся історія розвитку економічної теорії одночасно виступає як історія розвитку науки про багатство, добробут і можливості їх досягнення. Під **добробутом** розуміють забезпеченість всіх членів даного суспільства матеріальними благами й послугами, які потрібні їм для збереження себе й свого роду. Для здійснення цього люди мають залежати один від одного. У поділї праці всередині родини вже закладається основа добробуту. Подальший поділ праці стосується взаємин між родинами. Чим глибший поділ праці в суспільстві, тим досконаліший отримуваний продукт.

Ці проблеми об'єктивно вивчали найвідоміші економісти усіх часів¹. Однак, аналіз процесів розвитку економічної теорії добробуту та

¹ Достатньо зауважити, що за видатні досягнення у розвитку цих теорій було присвоєно Нобелівські премії з економіки Джону Хіксу (Англія) і Кеннету Ерроу (США) — за роботи з теорії загальної економічної рівноваги і економіки добробуту (1972); Джеймсу Б'юкенену (США) — за розвиток основ теорії прийняття економічних і політичних рішень (1986); Гаррі Беккеру (США) — за розширення кола проблем людської поведінки та регулювання (1992); Аматы Сену (Індія) — за внесок в економічний аналіз добробуту населення (1998).

методології дослідження цих проблем показує, що, незважаючи на значний її прогрес у другій половині XX століття та інтенсивний розвиток процесів соціалізації економіки в ряді країн, вона все ж перебуває у кризовому стані, бо так і не змогла знайти ефективні шляхи вирішення соціальних проблем для більшості країн. Цей факт, зокрема, підкресливали відомі вчені, аналізуючи історію розвитку та сучасні проблеми економічної теорії в цілому.

Ще А.Сміт (1723—1790) ставив добробут у залежність від продуктивності суспільної праці та її пропорційності потребам споживачів, вважаючи джерелом добробуту зарплату, прибуток, ренту, а їх величину ставив в залежність від «...загальних умов розвитку суспільства, від його багатства або бідності, від його процвітання, застою чи занепаду, а почасти залежно від особливостей природи того чи іншого застосування праці чи капіталу». На думку Дж. Бенґама (1748-1832), добробут визначається щастям найбільшої кількості людей. У його концепції людина є виключно споживачем, причому спрямованим на негайне задоволення потреб. Чим більше щасливих людей, тим більший добробут. Така «арифметика щастя» була заснована на положенні про те, що всі люди мають ідентичні функції корисності доходу.

Теорія Бенґама не сприймалася його сучасниками. Однак бенґамівський універсальний споживач стає центральною фігурою маржиналістського аналізу.

Г. Госсен (1810—1858) вперше сформулював закон спадної граничної корисності (закон насичення потреб), використавши філософію утилітаризму з її принципами розумного егоїзму, суб'єктивного зіставлення вигод і втрат, задоволення і страждань. Представники австрійської школи маржиналізму К. Менґер (1840—1921), Ф. Візер (1851—1926), Е. Бем-Баверк (1851—1919) великого значення надавали індивідуальним оцінкам корисності, зіставленням вигод і втрат, очікуванням споживача, розробили способи обчислення загальної корисності. К. Менґер структурував блага, які задовольняють потреби людей, виділивши блага нижчого і вищого порядку, комплементи та субститути, економічні та неекономічні, товари та послуги. Він побудував шкалу корисності на основі ранжування благ за їх цінністю та дійшов висновку, що «цінність речі вимірюється величиною граничної корисності цієї речі».

А. Пігу у праці «Економічна теорія добробуту» (1932) вперше використав поняття показників суспільного (економічного) добробуту. В поняття індивідуального добробуту він включав показники якості життя — умови довкілля, відпочинку, доступність освіти, громадський порядок, медичне обслуговування тощо. Він вважав, що оптимум добробуту можливий лише при державному втручанні в механізм використання ресурсів та розподілу доходів (оскільки вирівнювання доходів

методології дослідження цих проблем показує, що, незважаючи на значний її прогрес у другій половині XX століття та інтенсивний розвиток процесів соціалізації економіки в ряді країн, вона все ж перебуває у кризовому стані, бо так і не змогла знайти ефективні шляхи вирішення соціальних проблем для більшості країн. Цей факт, зокрема, підкресливали відомі вчені, аналізуючи історію розвитку та сучасні проблеми економічної теорії в цілому.

Ще А.Сміт (1723—1790) ставив добробут у залежність від продуктивності суспільної праці та її пропорційності потребам споживачів, вважаючи джерелом добробуту зарплату, прибуток, ренту, а їх величину ставив в залежність від «...загальних умов розвитку суспільства, від його багатства або бідності, від його процвітання, застою чи занепаду, а почасти залежно від особливостей природи того чи іншого застосування праці чи капіталу». На думку Дж. Бенґама (1748-1832), добробут визначається щастям найбільшої кількості людей. У його концепції людина є виключно споживачем, причому спрямованим на негайне задоволення потреб. Чим більше щасливих людей, тим більший добробут. Така «арифметика щастя» була заснована на положенні про те, що всі люди мають ідентичні функції корисності доходу.

Теорія Бенґама не сприймалася його сучасниками. Однак бенґамівський універсальний споживач стає центральною фігурою маржиналістського аналізу.

Г. Госсен (1810—1858) вперше сформулював закон спадної граничної корисності (закон насичення потреб), використавши філософію утилітаризму з її принципами розумного егоїзму, суб'єктивного зіставлення вигод і втрат, задоволення і страждань. Представники австрійської школи маржиналізму К. Менґер (1840—1921), Ф. Візер (1851—1926), Е. Бем-Баверк (1851—1919) великого значення надавали індивідуальним оцінкам корисності, зіставленням вигод і втрат, очікуванням споживача, розробили способи обчислення загальної корисності. К. Менґер структурував блага, які задовольняють потреби людей, виділивши блага нижчого і вищого порядку, комплементи та субститути, економічні та неекономічні, товари та послуги. Він побудував шкалу корисності на основі ранжування благ за їх цінністю та дійшов висновку, що «цінність речі вимірюється величиною граничної корисності цієї речі».

А. Пігу у праці «Економічна теорія добробуту» (1932) вперше використав поняття показників суспільного (економічного) добробуту. В поняття індивідуального добробуту він включав показники якості життя — умови довкілля, відпочинку, доступність освіти, громадський порядок, медичне обслуговування тощо. Він вважав, що оптимум добробуту можливий лише при державному втручанні в механізм використання ресурсів та розподілу доходів (оскільки вирівнювання доходів

максимізує суму корисності в суспільстві), й підкреслював, що економічний добробут жодною мірою не рівнозначний загальному добробуту, оскільки він не включає такі елементи, як оточуюче середовище, взаємовідносини між людьми, місце в суспільстві, житлові умови, громадський порядок. А. Пігу приділяв значну увагу перерозподілу доходу від багатих до бідних — трансферту доходів.

З кінця XIX до початку XX століття розвиток «загальної теорії добробуту» (General Welfare Economics) пов'язане з дослідженнями видатного італійського економіста В. Парето. Теоретичне надбання цього вченого надзвичайно велике, його внесок в «теорію добробуту» дістав назву «оптимуму Парето». Добробут суспільства досягає максимуму, а розподіл ресурсів стає оптимальним, за Парето, тоді, коли будь-яка зміна цього розподілу може лише погіршити добробут хоча б одного учасника соціально-економічної системи.

«Держава добробуту» піклується про створення і підтримку інституційних рамок соціальної ринкової економіки, насамперед, усуваючи обмеження для конкуренції, корегує її наслідки, коли вони не бажані з соціальних міркувань.

Практичною реалізацією теорії суспільного добробуту багато в чому можна визнати функціонуючу шведську (скандинавську) модель соціальної ринкової економіки.

В період реалізації програми побудови держави добробуту були досягнуті небувалі в світі темпи зростання: у 50-і роки обсяг промислового виробництва збільшився на 35 %, а в 1960-ті — на 70 %. На початку XXI ст. Швеція залишається одним з світових економічних лідерів — ВВП на душу населення перевищує 40 тис. дол.; за показником ІРЛП (індекс розвитку людського потенціалу) вона займає 6-е місце в світі. При цьому суспільство досягло безпрецедентних успіхів у ліквідації соціальних вад: коефіцієнт Джині (ступінь нерівності) доведений ще в 1980-ті рр. до 0,2; а співвідношення оплати праці дев'ятого і першого десятиліття знизилось з 1,58 (1970 р.) до 1,43 сьогоденного дня. Причому частка тіньової економіки в країні оцінюється лише в 4—8 % ВВП, що спростовує думку про зростання «тінізації» в результаті держрегулювання.

Фундаментальними передумовами становлення шведської моделі є:

1. Життєздатне громадянське суспільство: вже в 1920-х рр. в країні з населенням 8 млн. чол. членами Соціал-демократичної робочої партії (СДРПШ) було 1,2 млн. чоловік (вона перебуває при владі з 1932 р. (більше 60 років), з короткими перервами); Центральне об'єднання профспілок Швеції (ЦОПШ) вже в 1930-х рр. об'єднувало 90 % найманих працівників, а Об'єднання роботодавців — понад 75 % підприємців.

2. Наявність і послідовне втілення теоретичної концепції розвитку країни: ще в 1928 р. лідер СДРПШ П.А. Хансен висунув концепцію

максимізує суму корисності в суспільстві), й підкреслював, що економічний добробут жодною мірою не рівнозначний загальному добробуту, оскільки він не включає такі елементи, як оточуюче середовище, взаємовідносини між людьми, місце в суспільстві, житлові умови, громадський порядок. А. Пігу приділяв значну увагу перерозподілу доходу від багатих до бідних — трансферту доходів.

З кінця XIX до початку XX століття розвиток «загальної теорії добробуту» (General Welfare Economics) пов'язане з дослідженнями видатного італійського економіста В. Парето. Теоретичне надбання цього вченого надзвичайно велике, його внесок в «теорію добробуту» дістав назву «оптимуму Парето». Добробут суспільства досягає максимуму, а розподіл ресурсів стає оптимальним, за Парето, тоді, коли будь-яка зміна цього розподілу може лише погіршити добробут хоча б одного учасника соціально-економічної системи.

«Держава добробуту» піклується про створення і підтримку інституційних рамок соціальної ринкової економіки, насамперед, усуваючи обмеження для конкуренції, корегує її наслідки, коли вони не бажані з соціальних міркувань.

Практичною реалізацією теорії суспільного добробуту багато в чому можна визнати функціонуючу шведську (скандинавську) модель соціальної ринкової економіки.

В період реалізації програми побудови держави добробуту були досягнуті небувалі в світі темпи зростання: у 50-і роки обсяг промислового виробництва збільшився на 35 %, а в 1960-ті — на 70 %. На початку XXI ст. Швеція залишається одним з світових економічних лідерів — ВВП на душу населення перевищує 40 тис. дол.; за показником ІРЛП (індекс розвитку людського потенціалу) вона займає 6-е місце в світі. При цьому суспільство досягло безпрецедентних успіхів у ліквідації соціальних вад: коефіцієнт Джині (ступінь нерівності) доведений ще в 1980-ті рр. до 0,2; а співвідношення оплати праці дев'ятого і першого десятиліття знизилось з 1,58 (1970 р.) до 1,43 сьогоденного дня. Причому частка тіньової економіки в країні оцінюється лише в 4—8 % ВВП, що спростовує думку про зростання «тінізації» в результаті держрегулювання.

Фундаментальними передумовами становлення шведської моделі є:

1. Життєздатне громадянське суспільство: вже в 1920-х рр. в країні з населенням 8 млн. чол. членами Соціал-демократичної робочої партії (СДРПШ) було 1,2 млн. чоловік (вона перебуває при владі з 1932 р. (більше 60 років), з короткими перервами); Центральне об'єднання профспілок Швеції (ЦОПШ) вже в 1930-х рр. об'єднувало 90 % найманих працівників, а Об'єднання роботодавців — понад 75 % підприємців.

2. Наявність і послідовне втілення теоретичної концепції розвитку країни: ще в 1928 р. лідер СДРПШ П.А. Хансен висунув концепцію

«будинку народів», а в 1934 р. — Р. Мюрдаль (Нобелівський лауреат з економіки 1974 р.) обґрунтував ідею «третього шляху» — держави добробуту.

3. Виняткова роль держави. Матеріальні основи держави добробуту закладають:

— безпрецедентні в умовах капіталізму масштаби державного сектору економіки. У даний час 1/3 працездатного населення країни зайнята в держсекторі, велика частина населення вже фінансується державою («експансія державних витрат»): співвідношення двох груп населення, фінансованого державою (зайняті в держсекторі, пенсіонери, отримувачі соціальних трансфертів тощо) і фінансованого ринком, змінилося з 1960 р. з 0,38 до 1,83;

— найвищі серед розвинених країн ставки оподаткування. У 1980-ті рр. більшість одержувачів доходу у Швеції підлягало оподаткуванню за максимальною ставкою в 70-80 %; податкова реформа 1991 р. дещо пом'якшила різко прогресивний характер шкали: було введено два діапазони оподаткованого доходу — 26—33 % для більшості платників податків (надходить місцевій владі) і 51 % плюс 20 % (податок центральному уряду) для тих, що мають максимальні прибутки.

Головна особливість філософії господарювання — своєрідний дуалізм суспільної свідомості, який реалізується через державну політику:

- з одного боку, визнається ефективність ринкової системи, що забезпечує матеріальний базис добробуту суспільства. Звідси — держава не втручається у виробничу діяльність фірм, зосереджує зусилля на забезпеченні максимально сприятливих умов для свободи підприємництва (мікрорівень);

- з іншого боку, існує широкий суспільний консенсус про пріоритет принципів соціальної справедливості і соціального вирівнювання. На державному рівні двома головними цілями суспільства проголошені:

- економічна безпека, що розуміється як повна зайнятість;
- егалітаризм — загальне скорочення диференціації доходів і зниження бідності.

Реалізація їх вимагає масованого державного перерозподілу національного доходу — в результаті держвидатки у Швеції знаходяться на рекордному для західної економіки рівні — 52,9 % ВВП в наш час.

Держава бере на себе основну частину витрат на освіту, охорону здоров'я, розвиток інфраструктури (шведські економісти називають весь цей сектор «громадськими послугами»). Тим самим, приватний капітал звільняється від багатьох непродуктивних для нього витрат, отримуючи можливість використання більшої частини прибутку на накопичення і інвестиції. Створюючи сприятливі умови для ефективного підприємництва, суспільство отримує етичні та юридичні підстави пок-

«будинку народів», а в 1934 р. — Р. Мюрдаль (Нобелівський лауреат з економіки 1974 р.) обґрунтував ідею «третього шляху» — держави добробуту.

3. Виняткова роль держави. Матеріальні основи держави добробуту закладають:

— безпрецедентні в умовах капіталізму масштаби державного сектору економіки. У даний час 1/3 працездатного населення країни зайнята в держсекторі, велика частина населення вже фінансується державою («експансія державних витрат»): співвідношення двох груп населення, фінансованого державою (зайняті в держсекторі, пенсіонери, отримувачі соціальних трансфертів тощо) і фінансованого ринком, змінилося з 1960 р. з 0,38 до 1,83;

— найвищі серед розвинених країн ставки оподаткування. У 1980-ті рр. більшість одержувачів доходу у Швеції підлягало оподаткуванню за максимальною ставкою в 70-80 %; податкова реформа 1991 р. дещо пом'якшила різко прогресивний характер шкали: було введено два діапазони оподаткованого доходу — 26—33 % для більшості платників податків (надходить місцевій владі) і 51 % плюс 20 % (податок центральному уряду) для тих, що мають максимальні прибутки.

Головна особливість філософії господарювання — своєрідний дуалізм суспільної свідомості, який реалізується через державну політику:

- з одного боку, визнається ефективність ринкової системи, що забезпечує матеріальний базис добробуту суспільства. Звідси — держава не втручається у виробничу діяльність фірм, зосереджує зусилля на забезпеченні максимально сприятливих умов для свободи підприємництва (мікрорівень);

- з іншого боку, існує широкий суспільний консенсус про пріоритет принципів соціальної справедливості і соціального вирівнювання. На державному рівні двома головними цілями суспільства проголошені:

- економічна безпека, що розуміється як повна зайнятість;
- егалітаризм — загальне скорочення диференціації доходів і зниження бідності.

Реалізація їх вимагає масованого державного перерозподілу національного доходу — в результаті держвидатки у Швеції знаходяться на рекордному для західної економіки рівні — 52,9 % ВВП в наш час.

Держава бере на себе основну частину витрат на освіту, охорону здоров'я, розвиток інфраструктури (шведські економісти називають весь цей сектор «громадськими послугами»). Тим самим, приватний капітал звільняється від багатьох непродуктивних для нього витрат, отримуючи можливість використання більшої частини прибутку на накопичення і інвестиції. Створюючи сприятливі умови для ефективного підприємництва, суспільство отримує етичні та юридичні підстави пок-

ладати на ринковий сектор значну частину витрат на вирішення глобальних соціальних завдань: у наш час внески підприємців на соціальне забезпечення в Швеції в п'ять разів перевищують соціальний податок на зайнятих; наймані працівники взагалі звільнені від соціального податку — його стягують тільки з осіб вільних професій (актори, письменники і т.д.); соціальні обов'язки бізнесу збільшуються — наприклад, терміни виплати роботодавцями допомоги по хворобі нещодавно збільшено з двох до чотирьох тижнів.

Найважливіша особливість егалітарної соціальної політики держави добробуту — універсальність. Державними системами соціального страхування та забезпечення охоплене все населення країни, а не тільки його найбільш бідна частина. Наприклад, допомога на дітей з 1947 р. виплачується з держджерел всім батькам незалежно від того, мають вони роботу чи ні. При цьому кількість домогосподарств, які одержують допомогу по бідності (у країнах ЄС порогом бідності прийнято вважати доходи в 40 % від середнього показника), неухильно зростає — більше 10 % населення на початку 2000-их років.

Соціальна політика породила серйозну суспільну проблему — зростання споживацьких, паразитичних настроїв, пряий обман державних органів з метою отримання соціальної допомоги (Р. Мюрдаль тому назвав шведів «нацією брехунів»).

Шведська модель «держави добробуту» передбачає поєднання цілого ряду особливих ендогенних і екзогенних факторів (малі розміри країни, особливості історичного розвитку, надзвичайно висока зрілість громадянського суспільства та ін.), а тому, заклики до її комплексної реалізації в умовах трансформаційного реформування мають пропагандистський характер.

3.3. ТЕОРІЯ СОЦІАЛЬНОГО РИНКОВОГО ГОСПОДАРСТВА ТА ЇЇ РЕАЛІЗАЦІЯ В ФРН

Найбільший інтерес у теоретичному та практичному аспектах пост-соціалістичного реформування представляє континентальна (германська) модель соціальної ринкової господарства — СРГ. Побудова соціальної держави в Німеччині — результат послідовних зусиль кількох поколінь німецьких вчених і політиків. Фундамент соціальної орієнтації економіки був закладений ще в XIX столітті відомими трудовими законами уряду канцлера Бісмарка. Концепція СРГ — базис економічної політики ФРН після II Світової війни — виникла в результаті генезису трьох основних шкіл. Перша склалася ще в 1920-ті рр. навколо В. Репке та А. Рюстова — вони розробили основи теорії і практики ладу.

ладати на ринковий сектор значну частину витрат на вирішення глобальних соціальних завдань: у наш час внески підприємців на соціальне забезпечення в Швеції в п'ять разів перевищують соціальний податок на зайнятих; наймані працівники взагалі звільнені від соціального податку — його стягують тільки з осіб вільних професій (актори, письменники і т.д.); соціальні обов'язки бізнесу збільшуються — наприклад, терміни виплати роботодавцями допомоги по хворобі нещодавно збільшено з двох до чотирьох тижнів.

Найважливіша особливість егалітарної соціальної політики держави добробуту — універсальність. Державними системами соціального страхування та забезпечення охоплене все населення країни, а не тільки його найбільш бідна частина. Наприклад, допомога на дітей з 1947 р. виплачується з держджерел всім батькам незалежно від того, мають вони роботу чи ні. При цьому кількість домогосподарств, які одержують допомогу по бідності (у країнах ЄС порогом бідності прийнято вважати доходи в 40 % від середнього показника), неухильно зростає — більше 10 % населення на початку 2000-их років.

Соціальна політика породила серйозну суспільну проблему — зростання споживацьких, паразитичних настроїв, пряий обман державних органів з метою отримання соціальної допомоги (Р. Мюрдаль тому назвав шведів «нацією брехунів»).

Шведська модель «держави добробуту» передбачає поєднання цілого ряду особливих ендогенних і екзогенних факторів (малі розміри країни, особливості історичного розвитку, надзвичайно висока зрілість громадянського суспільства та ін.), а тому, заклики до її комплексної реалізації в умовах трансформаційного реформування мають пропагандистський характер.

3.3. ТЕОРІЯ СОЦІАЛЬНОГО РИНКОВОГО ГОСПОДАРСТВА ТА ЇЇ РЕАЛІЗАЦІЯ В ФРН

Найбільший інтерес у теоретичному та практичному аспектах пост-соціалістичного реформування представляє континентальна (германська) модель соціальної ринкової господарства — СРГ. Побудова соціальної держави в Німеччині — результат послідовних зусиль кількох поколінь німецьких вчених і політиків. Фундамент соціальної орієнтації економіки був закладений ще в XIX столітті відомими трудовими законами уряду канцлера Бісмарка. Концепція СРГ — базис економічної політики ФРН після II Світової війни — виникла в результаті генезису трьох основних шкіл. Перша склалася ще в 1920-ті рр. навколо В. Репке та А. Рюстова — вони розробили основи теорії і практики ладу.

Друга група німецьких неолібералів («Фрайбурзька школа») сформувалася навколо економіста В. Ойкена та юриста Ф. Бьома в університеті м. Фрайбург (Німеччина). Вона розробила ідеальні типи господарств і принципи економічної політики. (Основна праця В. Ойкена — «Принципи економічної політики», над якою він працював з 1939 р. по 1952 р.). Третя група («Кельнська школа») представлена А. Мюллером-Армаком, Л. Ерхардом та їхніми учнями. В її рамках розроблено конкретні шляхи побудови соціальної ринкової економіки: у 50-ті рр. концепція СРГ була послідовно реалізована в політиці міністра господарства, віце-канцлера і канцлера ФРН Л. Ерхарда.

Сутність розвиненої моделі СРГ можна звести до постулату: ефективна ринкова економіка (I) як основа соціального прогресу і соціальної справедливості (II). Розглянемо складові елементи моделі СРГ:

I. На відміну від держави добробуту, теорія і практика СРГ віддає пріоритет не перерозподілу доходів, а вдосконаленню ринкової організації виробництва. Показово, що, визначаючи центральне завдання сучасної держави практик будівництва СРГ у ФРН канцлер Л. Ерхард у своїй головній книзі «Добробут для всіх» (1956 р.) відсилає нас до класичного постулату теоретика В. Ойкена: «Якщо справедливе твердження, що розподілити можна лише те, що було попередньо створено, то всі соціальні реформатори повинні перш за все домагатися господарського порядку, що діє з найбільшою ефективністю... Бо, якщо при будь-якому порядку всі люди однаково голодують, то це не є вирішення проблеми справедливого розподілу... Ці питання не вирішуються при поганому порядку і тоді, коли він приправляє етичними прикрасами і закликає до спільних інтересів усіх людей».

Практика показала, що ядро ефективної економічної системи СРГ утворюють такі основні фактори:

1. Органічна єдність ринку і держави.
2. Захист конкуренції.
3. Соціальне партнерство: «співучасть в управлінні» і паритетне фінансування соціальної сфери державою, підприємцями та найманими працівниками.

Оскільки праця виступає вирішальним фактором виробництва в індустріальному суспільстві, держава створює умови найбільшого сприяння реалізації даного чинника у двох основних напрямках:

- забезпечення свободи підприємництва;
- ефективне використання найманої праці.

Оптимальне поєднання цих напрямів дозволяє вирішувати двоєдине завдання — досягнення сталого економічного зростання і максимально повної зайнятості.

Друга група німецьких неолібералів («Фрайбурзька школа») сформувалася навколо економіста В. Ойкена та юриста Ф. Бьома в університеті м. Фрайбург (Німеччина). Вона розробила ідеальні типи господарств і принципи економічної політики. (Основна праця В. Ойкена — «Принципи економічної політики», над якою він працював з 1939 р. по 1952 р.). Третя група («Кельнська школа») представлена А. Мюллером-Армаком, Л. Ерхардом та їхніми учнями. В її рамках розроблено конкретні шляхи побудови соціальної ринкової економіки: у 50-ті рр. концепція СРГ була послідовно реалізована в політиці міністра господарства, віце-канцлера і канцера ФРН Л. Ерхарда.

Сутність розвиненої моделі СРГ можна звести до постулату: ефективна ринкова економіка (I) як основа соціального прогресу і соціальної справедливості (II). Розглянемо складові елементи моделі СРГ:

I. На відміну від держави добробуту, теорія і практика СРГ віддає пріоритет не перерозподілу доходів, а вдосконаленню ринкової організації виробництва. Показово, що, визначаючи центральне завдання сучасної держави практик будівництва СРГ у ФРН канцлер Л. Ерхард у своїй головній книзі «Добробут для всіх» (1956 р.) відсилає нас до класичного постулату теоретика В. Ойкена: «Якщо справедливе твердження, що розподілити можна лише те, що було попередньо створено, то всі соціальні реформатори повинні перш за все домагатися господарського порядку, що діє з найбільшою ефективністю... Бо, якщо при будь-якому порядку всі люди однаково голодують, то це не є вирішення проблеми справедливого розподілу... Ці питання не вирішуються при поганому порядку і тоді, коли він приправляє етичними прикрасами і закликає до спільних інтересів усіх людей».

Практика показала, що ядро ефективної економічної системи СРГ утворюють такі основні фактори:

1. Органічна єдність ринку і держави.
2. Захист конкуренції.
3. Соціальне партнерство: «співучасть в управлінні» і паритетне фінансування соціальної сфери державою, підприємцями та найманими працівниками.

Оскільки праця виступає вирішальним фактором виробництва в індустріальному суспільстві, держава створює умови найбільшого сприяння реалізації даного чинника у двох основних напрямках:

- забезпечення свободи підприємництва;
- ефективне використання найманої праці.

Оптимальне поєднання цих напрямів дозволяє вирішувати двоєдине завдання — досягнення сталого економічного зростання і максимально повної зайнятості.

Держава не нав'язує, а лише оформлює законодавчо історично сформовані норми цивілізованого господарювання; воно ж, точніше суд, (а не охоронні структури підприємців) суворо стежить за дотриманням цих норм, маючи в своїх руках систему адміністративних і економічних важелів впливу (штрафи, санкції, розподіл держзамовлень тощо). Держава прямо сприяє створенню матеріально-фінансової бази підприємництва.

Другий напрямок становлення ефективного економічного порядку СРГ — організація найманої праці. Частка працівників найманої праці абсолютно переважає в економічно активному населенні індустріальних країн: у Швеції — 81,8 %; в США — 91 %; у ФРН — 94 %. На основі принципу соціального партнерства в моделі СРГ створена унікальна для капіталізму система «співучасті в управлінні»; разом з системою тарифної автономії вона є платформою високопродуктивної, мотивованої праці.

Система «співучасті в управлінні» у СРГ Німеччини дає реальне право представникам найманих працівників брати участь в управлінні підприємством, перетворює їх у партнерів роботодавців. Її становлення почалося в 1951 р. з прийняттям закону про участь працівників в управлінні підприємствами зони ЄОВС (Європейського об'єднання вугілля і сталі). З тих пір система пройшла тривалу і успішну апробацію в двох галузях — гірничодобувній і сталеварній, а з 1972 р. поширена на всі галузі. Відповідно до закону 1951 р. у всіх акціонерних товариствах названих галузей з числом працівників більше 1 тис. осіб обираються наглядові ради у складі 11 осіб: 5 — від працівників, 5 — від акціонерів (пайовиків) і 1 — «нейтральний». Сфера повноважень Рад досить широка: вони призначають і відкликають членів правління (керуючих) — для обрання члена правління потрібна більшість у 2/3 голосів; заслуховують звіти по всій діяльності фірми; мають право на вирішення всіх кадрових питань, регулювання робочого часу, форми видачі зарплати і т.д.

Тепер наглядові ради створюються повсюдно; закони чітко визначають їх повноваження та умови формування. Так, співвідношення представників працівників і акціонерів повинно становити:

- 6:6 на фірмах із кількістю працівників до 10 тис. чоловік;
- 8:8 — число працівників від 10 тис. до 20 тис. чоловік;
- 10:10 — число працівників понад 20 тис. чоловік.

Наочним виявом поглиблення економічної демократії в моделі СРГ є законодавче повсюдне створення (згідно з останньою редакцією Закону про Статут підприємства 1988 р.) ще одного органу захисту інтересів трудящих. На всіх приватних підприємствах із кількістю працівників не менше 5 чол. обирається Рада підприємства, фірми, концерну

Держава не нав'язує, а лише оформлює законодавчо історично сформовані норми цивілізованого господарювання; воно ж, точніше суд, (а не охоронні структури підприємців) суворо стежить за дотриманням цих норм, маючи в своїх руках систему адміністративних і економічних важелів впливу (штрафи, санкції, розподіл держзамовлень тощо). Держава прямо сприяє створенню матеріально-фінансової бази підприємництва.

Другий напрямок становлення ефективного економічного порядку СРГ — організація найманої праці. Частка працівників найманої праці абсолютно переважає в економічно активному населенні індустріальних країн: у Швеції — 81,8 %; в США — 91 %; у ФРН — 94 %. На основі принципу соціального партнерства в моделі СРГ створена унікальна для капіталізму система «співучасті в управлінні»; разом з системою тарифної автономії вона є платформою високопродуктивної, мотивованої праці.

Система «співучасті в управлінні» у СРГ Німеччини дає реальне право представникам найманих працівників брати участь в управлінні підприємством, перетворює їх у партнерів роботодавців. Її становлення почалося в 1951 р. з прийняттям закону про участь працівників в управлінні підприємствами зони ЄОВС (Європейського об'єднання вугілля і сталі). З тих пір система пройшла тривалу і успішну апробацію в двох галузях — гірничодобувній і сталеварній, а з 1972 р. поширена на всі галузі. Відповідно до закону 1951 р. у всіх акціонерних товариствах названих галузей з числом працівників більше 1 тис. осіб обираються наглядові ради у складі 11 осіб: 5 — від працівників, 5 — від акціонерів (пайовиків) і 1 — «нейтральний». Сфера повноважень Рад досить широка: вони призначають і відкликають членів правління (керуючих) — для обрання члена правління потрібна більшість у 2/3 голосів; заслуховують звіти по всій діяльності фірми; мають право на вирішення всіх кадрових питань, регулювання робочого часу, форми видачі зарплати і т.д.

Тепер наглядові ради створюються повсюдно; закони чітко визначають їх повноваження та умови формування. Так, співвідношення представників працівників і акціонерів повинно становити:

- 6:6 на фірмах із кількістю працівників до 10 тис. чоловік;
- 8:8 — число працівників від 10 тис. до 20 тис. чоловік;
- 10:10 — число працівників понад 20 тис. чоловік.

Наочним виявом поглиблення економічної демократії в моделі СРГ є законодавче повсюдне створення (згідно з останньою редакцією Закону про Статут підприємства 1988 р.) ще одного органу захисту інтересів трудящих. На всіх приватних підприємствах із кількістю працівників не менше 5 чол. обирається Рада підприємства, фірми, концерну

(на державних підприємствах — Рада по кадрах) (див. схема 3.2). У компетенції Ради (вона проводить щоквартальні збори колективу) знаходяться правила внутрішнього розпорядку, питання робочого часу, відпусток, техніки безпеки; соціальні питання. Особливо важливо, що без згоди Ради роботодавця не має права на звільнення працівника (суперечливі питання може вирішувати тільки суд). Закриття або перенесення виробництва на підприємствах з кількістю працівників більше 20 чоловік можливо тільки після переговорів роботодавця з Радою про відшкодування шкоди працівникам у результаті цих змін. Ступінь захисту від звільнення виявилася настільки висока, що стала гальмувати мобільність ринкової економіки, перешкоджати підприємницькій ініціативі.

II. Ефективний економічний порядок є фундаментом другої складової моделі СРГ — соціального прогресу і соціальної справедливості. ФРН є світовим лідером за рівнем заробітної плати. При цьому рівень оплати праці визначається механізмом тарифної автономії: галузеві ставки зарплати встановлюються в тарифному договорі між профспілками та об'єднаннями роботодавців. Держава в даному процесі прямо не бере участь, але гарантує його законодавчо: перший закон про порядок укладання колективних договорів прийнятий ще в 1949 р. Основний метод встановлення оплати праці — колективні переговори, — виявився більш продуктивним, ніж класова боротьба, про що свідчить мінімальний рівень страйкового руху у ФРН.

Система соціального страхування ФРН — найстаріша в світі. Її основи закладено соціальним законодавством О. фон Бісмарка: у 1883 р. прийнятий Закон про страхування на випадок хвороби, в 1884 р. — від нещасних випадків, в 1889 р. — пенсійне страхування і т.д. Загальновідомі соціальні досягнення ФРН — наприклад, чиста («базова») пенсія становить 70 % середнього чистого доходу найманого працівника; мінімальний в світі річний робочий час — 1573 години; (у США — 1904 години, а в Японії — 1840 годин); гарантована відпустка — 24 робочих дня (на практиці — 6 тижнів) і т.д. Для перехідних держав особливо цінний досвід німецької моделі СРГ у створенні інституційно-правових основ паритетного фінансування соціальної політики. Так, до фонду страхування по безробіттю з 2002 р. наймані працівники і роботодавці відраховують по 3,25 % від фонду заробітної плати. Встановлено граничні межі для відрахувань до всіх соціальних фондів: нижню становить заробіток в 325 євро; вища межа відрахувань на пенсійне страхування і страхування на випадок безробіття становить щорічний дохід понад 54 тис. євро.

Визначилися межі соціальної політики держави у розвинутій моделі СРГ. Розширення соціальних функцій і витрат держави призво-

(на державних підприємствах — Рада по кадрах) (див. схема 3.2). У компетенції Ради (вона проводить щоквартальні збори колективу) знаходяться правила внутрішнього розпорядку, питання робочого часу, відпусток, техніки безпеки; соціальні питання. Особливо важливо, що без згоди Ради роботодавця не має права на звільнення працівника (суперечливі питання може вирішувати тільки суд). Закриття або перенесення виробництва на підприємствах з кількістю працівників більше 20 чоловік можливо тільки після переговорів роботодавця з Радою про відшкодування шкоди працівникам у результаті цих змін. Ступінь захисту від звільнення виявилася настільки висока, що стала гальмувати мобільність ринкової економіки, перешкоджати підприємницькій ініціативі.

II. Ефективний економічний порядок є фундаментом другої складової моделі СРГ — соціального прогресу і соціальної справедливості. ФРН є світовим лідером за рівнем заробітної плати. При цьому рівень оплати праці визначається механізмом тарифної автономії: галузеві ставки зарплати встановлюються в тарифному договорі між профспілками та об'єднаннями роботодавців. Держава в даному процесі прямо не бере участь, але гарантує його законодавчо: перший закон про порядок укладання колективних договорів прийнятий ще в 1949 р. Основний метод встановлення оплати праці — колективні переговори, — виявився більш продуктивним, ніж класова боротьба, про що свідчить мінімальний рівень страйкового руху у ФРН.

Система соціального страхування ФРН — найстаріша в світі. Її основи закладено соціальним законодавством О. фон Бісмарка: у 1883 р. прийнятий Закон про страхування на випадок хвороби, в 1884 р. — від нещасних випадків, в 1889 р. — пенсійне страхування і т.д. Загальновідомі соціальні досягнення ФРН — наприклад, чиста («базова») пенсія становить 70 % середнього чистого доходу найманого працівника; мінімальний в світі річний робочий час — 1573 години; (у США — 1904 години, а в Японії — 1840 годин); гарантована відпустка — 24 робочих дня (на практиці — 6 тижнів) і т.д. Для перехідних держав особливо цінний досвід німецької моделі СРГ у створенні інституційно-правових основ паритетного фінансування соціальної політики. Так, до фонду страхування по безробіттю з 2002 р. наймані працівники і роботодавці відраховують по 3,25 % від фонду заробітної плати. Встановлено граничні межі для відрахувань до всіх соціальних фондів: нижню становить заробіток в 325 євро; вища межа відрахувань на пенсійне страхування і страхування на випадок безробіття становить щорічний дохід понад 54 тис. євро.

Визначилися межі соціальної політики держави у розвинутій моделі СРГ. Розширення соціальних функцій і витрат держави призво-

дить до підриву соціальної стабільності. Система соціального захисту стає занадто обтяжливою для фінансування, що підриває можливості економічного зростання, ліквідує робочі місця. Рівень безробіття у ФРН зараз перевищує 12 % економічно активного населення (більше 5 млн чол.); причому в умовах, коли праця настільки дорога, а система соціального захисту настільки жорстка, підприємцям стає вигідніше робити відрахування в соціальні фонди, ніж створювати нові робочі місця.

Центральна проблема розвинутої моделі СРГ — це балансування на межі держави добробуту, де ефективність народного господарства гальмується державним патерналізмом і зростанням утриманських настроїв в суспільстві. Це проявляється і в системі обов'язкового страхування, де порушується принцип паритетності фінансування (наприклад, частка витрат населення на охорону здоров'я у ФРН становить лише близько 25 %, а 75 % складають суспільні витрати); і особливо наочно — у системі соціального забезпечення. Так, згідно з федеральним законом, будь-хто, чий дохід на члена сім'ї менше встановленого прожиткового мінімуму (у ФРН рівнем бідності вважається душевий номінальний дохід менше 50 % середньодушового доходу), має право на щомісячну «допомогу на життєзабезпечення». Вона включає: витрати на харчування, предмети побуту, особистого вжитку, гігієни, безкоштовне медичне обслуговування, більшість ліків, наймане житло, опалення, пільги на електроенергію і телефон. Разом на утримання однієї бездітної подружньої пари держава витрачає понад 1100 євро на місяць; таку допомогу отримують зараз понад 3 % населення, а річний приріст числа його одержувачів — 7 %.

Розширення розмірів соціальної держави негативно впливає на економічну ефективність. Разом з тим, аналіз досвіду розвинутої моделі СРГ показує її здатність адаптуватися до проблем, що є об'єктивно неминучими у розвитку такого складного суспільного організму.

У багатьох постсоціалістичних країнах, де адаптація інститутів є найбільш успішною, модель соціальної ринкової економіки конституційно проголошена парадигмою соціально-економічного розвитку (Польща, Таджикистан та ін.) Наприклад, у Конституції Польської Республіки економічний фундамент держави визначається так: «Стаття 20. Соціальне ринкове господарство, яке спирається на свободу господарської діяльності, приватну власність, а також на взаємодопомогу, діалог та співробітництво соціальних партнерів, є основою економічного устрою польської Республіки».

дить до підриву соціальної стабільності. Система соціального захисту стає занадто обтяжливою для фінансування, що підриває можливості економічного зростання, ліквідує робочі місця. Рівень безробіття у ФРН зараз перевищує 12 % економічно активного населення (більше 5 млн чол.); причому в умовах, коли праця настільки дорога, а система соціального захисту настільки жорстка, підприємцям стає вигідніше робити відрахування в соціальні фонди, ніж створювати нові робочі місця.

Центральна проблема розвинутої моделі СРГ — це балансування на межі держави добробуту, де ефективність народного господарства гальмується державним патерналізмом і зростанням утриманських настроїв в суспільстві. Це проявляється і в системі обов'язкового страхування, де порушується принцип паритетності фінансування (наприклад, частка витрат населення на охорону здоров'я у ФРН становить лише близько 25 %, а 75 % складають суспільні витрати); і особливо наочно — у системі соціального забезпечення. Так, згідно з федеральним законом, будь-хто, чий дохід на члена сім'ї менше встановленого прожиткового мінімуму (у ФРН рівнем бідності вважається душевий номінальний дохід менше 50 % середньодушового доходу), має право на щомісячну «допомогу на життєзабезпечення». Вона включає: витрати на харчування, предмети побуту, особистого вжитку, гігієни, безкоштовне медичне обслуговування, більшість ліків, наймане житло, опалення, пільги на електроенергію і телефон. Разом на утримання однієї бездітної подружньої пари держава витрачає понад 1100 євро на місяць; таку допомогу отримують зараз понад 3 % населення, а річний приріст числа його одержувачів — 7 %.

Розширення розмірів соціальної держави негативно впливає на економічну ефективність. Разом з тим, аналіз досвіду розвинутої моделі СРГ показує її здатність адаптуватися до проблем, що є об'єктивно неминучими у розвитку такого складного суспільного організму.

У багатьох постсоціалістичних країнах, де адаптація інститутів є найбільш успішною, модель соціальної ринкової економіки конституційно проголошена парадигмою соціально-економічного розвитку (Польща, Таджикистан та ін.) Наприклад, у Конституції Польської Республіки економічний фундамент держави визначається так: «Стаття 20. Соціальне ринкове господарство, яке спирається на свободу господарської діяльності, приватну власність, а також на взаємодопомогу, діалог та співробітництво соціальних партнерів, є основою економічного устрою польської Республіки».

3.4. СОЦІАЛЬНА ПОЛІТИКА ДЕРЖАВИ ТА ШЛЯХИ АДАПТАЦІЇ ІНСТИТУТІВ СРГ В ПЕРІОД ПОСТСОЦІАЛІСТИЧНОГО РЕФОРМУВАННЯ В УКРАЇНІ

Основними ознаками соціальної ринкової економіки є соціальна стійкість і стабільність становища населення при зростанні добробуту. Головні напрямки їх досягнення:

- запобігання надмірної диференціації доходів населення, яка веде до соціальних конфліктів і криз;
- формування системи соціального захисту для всіх членів суспільства;
- підтримання стабільного рівня цін на основні предмети споживання та послуги;
- забезпечення доступу до сучасних систем охорони здоров'я, освіти, ЖКГ.

В умовах перехідної економіки небезпека соціальної нестійкості зростає. Так, різко поглиблюється диференціація доходів населення, яка веде до поляризації найбільш багатого і найменш забезпеченого населення.

Стан та динаміку нерівності в суспільстві можна аналізувати за допомогою кривої Лоренца. Вона будується на основі диверсифікації населення за групами сімей — одержувачів доходів. Крива фактичного розподілу сукупного доходу населення на графіку займає проміжне положення між гіпотетичними кривими абсолютної рівності й абсолютної нерівності (весь дохід знаходиться в розпорядженні однієї людини) (див. рис. 3.1).

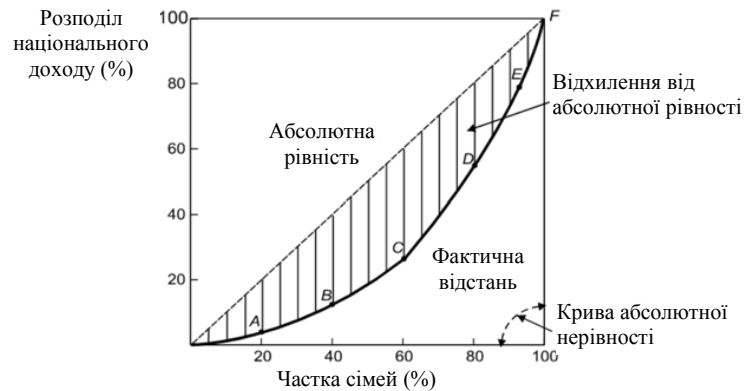


Рис. 3.1 Крива Лоренца для США, 1990-і рр. — початок 2000-х рр.

3.4. СОЦІАЛЬНА ПОЛІТИКА ДЕРЖАВИ ТА ШЛЯХИ АДАПТАЦІЇ ІНСТИТУТІВ СРГ В ПЕРІОД ПОСТСОЦІАЛІСТИЧНОГО РЕФОРМУВАННЯ В УКРАЇНІ

Основними ознаками соціальної ринкової економіки є соціальна стійкість і стабільність становища населення при зростанні добробуту. Головні напрямки їх досягнення:

- запобігання надмірної диференціації доходів населення, яка веде до соціальних конфліктів і криз;
- формування системи соціального захисту для всіх членів суспільства;
- підтримання стабільного рівня цін на основні предмети споживання та послуги;
- забезпечення доступу до сучасних систем охорони здоров'я, освіти, ЖКГ.

В умовах перехідної економіки небезпека соціальної нестійкості зростає. Так, різко поглиблюється диференціація доходів населення, яка веде до поляризації найбільш багатого і найменш забезпеченого населення.

Стан та динаміку нерівності в суспільстві можна аналізувати за допомогою кривої Лоренца. Вона будується на основі диверсифікації населення за групами сімей — одержувачів доходів. Крива фактичного розподілу сукупного доходу населення на графіку займає проміжне положення між гіпотетичними кривими абсолютної рівності й абсолютної нерівності (весь дохід знаходиться в розпорядженні однієї людини) (див. рис. 3.1).

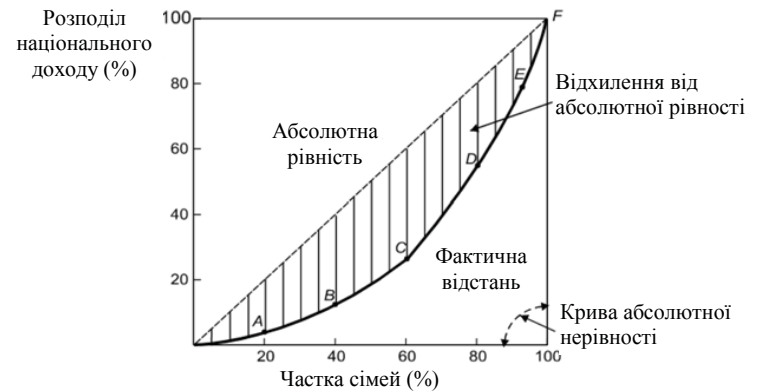


Рис. 3.1 Крива Лоренца для США, 1990-і рр. — початок 2000-х рр.

Крива Лоренца побудована на основі диверсифікації населення США на п'ять груп одержувачів доходів, кожна з яких включає 20 % населення (квінтілі), виділених статистикою США: від менш ніж 12664 дол/рік (1-й квінтіль) до 52800 дол/рік (5-й квінтіль).

На основі кривої Лоренца розраховують найважливіший сучасний показник оцінки ступеня соціальної напруженості в країні — коефіцієнт Джині: заштрихована область на рис. 3.1 показує відхилення від стану абсолютної рівності — коефіцієнт Джині в два рази перевершує заштриховану область на графіку. При повній рівності в суспільстві він дорівнює нулю, при абсолютній нерівності — одиниці (100 %). За міжнародною статистикою вважається, що соціальна стабільність у суспільстві піддається загрози, коли коефіцієнт Джині перевищує 40 % (0,4).

Мінімальне значення коефіцієнта Джині в СРСР було досягнуто у 1990 р. — 21,88 %. В Україні, за підрахунками Інституту економічного прогнозування, в кінці 90-х рр. — на початку 2000-х рр. коефіцієнт Джині досяг загрозової позначки — понад 74 %, а в Росії, за розрахунками, перевищив величину 80 %; в країнах Західної Європи він становить, в середньому, 30 %.

Найважливіша роль у становленні національної моделі соціальної ринкової економіки в сучасних умовах належить державі.

Соціальна політика держави — це діяльність держави щодо створення та регулювання соціально-економічних умов життя суспільства з метою підвищення добробуту членів суспільства, усунення негативних наслідків функціонування ринкових процесів, забезпечення соціальної справедливості та соціально-політичної стабільності у країні. Вона включає:

- регулювання соціальних відносин у країні;
- інституційно-правову регламентацію взаємодії суб'єктів економіки в соціальній сфері, зокрема між роботодавцями та найманими працівниками;
- розподіл і перерозподіл доходів населення;
- створення системи соціального захисту населення;
- надання соціальних гарантій населенню;
- вирішення проблем безробіття та ефективної зайнятості;
- розвиток соціальної інфраструктури суспільства: закладів охорони здоров'я, освіти, науки, культури, ЖКГ та ін.
- рішення соціально-екологічних проблем.

Основні методи впливу держави на розвиток системи соціального захисту: правове забезпечення соціального захисту — прийняття відповідних законодавчих та нормативних актів; прямі державні витрати із бюджетів різних рівнів на фінансування соціальної сфери; соціальні трансферти у вигляді різного роду соціальних субсидій; впровадження

Крива Лоренца побудована на основі диверсифікації населення США на п'ять груп одержувачів доходів, кожна з яких включає 20 % населення (квінтілі), виділених статистикою США: від менш ніж 12664 дол/рік (1-й квінтіль) до 52800 дол/рік (5-й квінтіль).

На основі кривої Лоренца розраховують найважливіший сучасний показник оцінки ступеня соціальної напруженості в країні — коефіцієнт Джині: заштрихована область на рис. 3.1 показує відхилення від стану абсолютної рівності — коефіцієнт Джині в два рази перевершує заштриховану область на графіку. При повній рівності в суспільстві він дорівнює нулю, при абсолютній нерівності — одиниці (100 %). За міжнародною статистикою вважається, що соціальна стабільність у суспільстві піддається загрози, коли коефіцієнт Джині перевищує 40 % (0,4).

Мінімальне значення коефіцієнта Джині в СРСР було досягнуто у 1990 р. — 21,88 %. В Україні, за підрахунками Інституту економічного прогнозування, в кінці 90-х рр. — на початку 2000-х рр. коефіцієнт Джині досяг загрозової позначки — понад 74 %, а в Росії, за розрахунками, перевищив величину 80 %; в країнах Західної Європи він становить, в середньому, 30 %.

Найважливіша роль у становленні національної моделі соціальної ринкової економіки в сучасних умовах належить державі.

Соціальна політика держави — це діяльність держави щодо створення та регулювання соціально-економічних умов життя суспільства з метою підвищення добробуту членів суспільства, усунення негативних наслідків функціонування ринкових процесів, забезпечення соціальної справедливості та соціально-політичної стабільності у країні. Вона включає:

- регулювання соціальних відносин у країні;
- інституційно-правову регламентацію взаємодії суб'єктів економіки в соціальній сфері, зокрема між роботодавцями та найманими працівниками;
- розподіл і перерозподіл доходів населення;
- створення системи соціального захисту населення;
- надання соціальних гарантій населенню;
- вирішення проблем безробіття та ефективної зайнятості;
- розвиток соціальної інфраструктури суспільства: закладів охорони здоров'я, освіти, науки, культури, ЖКГ та ін.
- рішення соціально-екологічних проблем.

Основні методи впливу держави на розвиток системи соціального захисту: правове забезпечення соціального захисту — прийняття відповідних законодавчих та нормативних актів; прямі державні витрати із бюджетів різних рівнів на фінансування соціальної сфери; соціальні трансферти у вигляді різного роду соціальних субсидій; впровадження

прогресивної системи оподаткування індивідуальних грошових доходів населення; встановлення соціальних і екологічних нормативів і стандартів; контроль за їх дотриманням; державні програми з вирішення соціальних проблем (боротьба з бідністю, освітні та ін.); соціальне страхування в різних формах; пенсійне забезпечення; розвиток державного сектора економіки та виробництво суспільних товарів і послуг; підготовка та перепідготовка кадрів; організація оплачуваних громадських робіт; соціальне партнерство.

Перехідні держави мають велику перевагу у формуванні соціальної політики, оскільки можуть використовувати досвід розвинених держав. Наприклад, у підсумку десятиріч розвитку практично в усіх моделях соціальної ринкової економіки сформувалась дворівнева система оподаткування: у ФРН — 15 % для більшості населення та 42 % для тих, хто отримує доходи вище визначеної суспільством межі; у Швеції — 33 % та 71 %; в Італії — 10 % і 51 %; у Данії — 14,5 % та 36,6 %.

Введення в Україні з 01.01.2004 р. єдиної ставки оподаткування доходу фізичних осіб на рівні 13 % від об'єкту оподаткування (зараз — 15 %), на думку більшості економістів не відповідає конституційно проголошеній меті становлення національної моделі соціальної ринкової економіки.

Головні недоліки плоскої шкали оподаткування, як показав історичний досвід багатьох країн, наступні:

- вона запобігає соціально справедливому розподілу доходів;
- не може бути базою для вирівнювання доходів та веде до поглиблення соціально-економічної диференціації у суспільстві;
- вона сприяє передачі певної частини чистого доходу суспільства від бідних до заможних;
- посилює торгівельний дисбаланс, оскільки стимулює імпорт дорогих товарів та відтік капіталу;
- не призводить до стимулювання національних інвестицій та росту ефективності виробництва.

При цьому не досягається і головна мета використання плоскої шкали — підвищення збирання податків у бюджет шляхом фактичного скорочення оподаткування заможних. Як показує, наприклад, практика США ефект підвищення збирання податків має доволі короткостроковий характер. Практично в усіх розвинених державах ринкової економіки існує прогресивна шкала оподаткування, хоча політика держави в даній сфері відрізняється гнучкістю, рухомістю в залежності від конкретних цілей макроекономічного розвитку. Наприклад, в США переорієнтація курсу зі стабілізації доходів на стимулювання економічного зростання, призвела до наступної динаміки максимальної ставки податку на доходи фізичних осіб: з 1960 р. по 2002 р. вона знизилася з 91 %

прогресивної системи оподаткування індивідуальних грошових доходів населення; встановлення соціальних і екологічних нормативів і стандартів; контроль за їх дотриманням; державні програми з вирішення соціальних проблем (боротьба з бідністю, освітні та ін.); соціальне страхування в різних формах; пенсійне забезпечення; розвиток державного сектора економіки та виробництво суспільних товарів і послуг; підготовка та перепідготовка кадрів; організація оплачуваних громадських робіт; соціальне партнерство.

Перехідні держави мають велику перевагу у формуванні соціальної політики, оскільки можуть використовувати досвід розвинених держав. Наприклад, у підсумку десятиріч розвитку практично в усіх моделях соціальної ринкової економіки сформувалась дворівнева система оподаткування: у ФРН — 15 % для більшості населення та 42 % для тих, хто отримує доходи вище визначеної суспільством межі; у Швеції — 33 % та 71 %; в Італії — 10 % і 51 %; у Данії — 14,5 % та 36,6 %.

Введення в Україні з 01.01.2004 р. єдиної ставки оподаткування доходу фізичних осіб на рівні 13 % від об'єкту оподаткування (зараз — 15 %), на думку більшості економістів не відповідає конституційно проголошеній меті становлення національної моделі соціальної ринкової економіки.

Головні недоліки плоскої шкали оподаткування, як показав історичний досвід багатьох країн, наступні:

- вона запобігає соціально справедливому розподілу доходів;
- не може бути базою для вирівнювання доходів та веде до поглиблення соціально-економічної диференціації у суспільстві;
- вона сприяє передачі певної частини чистого доходу суспільства від бідних до заможних;
- посилює торгівельний дисбаланс, оскільки стимулює імпорт дорогих товарів та відтік капіталу;
- не призводить до стимулювання національних інвестицій та росту ефективності виробництва.

При цьому не досягається і головна мета використання плоскої шкали — підвищення збирання податків у бюджет шляхом фактичного скорочення оподаткування заможних. Як показує, наприклад, практика США ефект підвищення збирання податків має доволі короткостроковий характер. Практично в усіх розвинених державах ринкової економіки існує прогресивна шкала оподаткування, хоча політика держави в даній сфері відрізняється гнучкістю, рухомістю в залежності від конкретних цілей макроекономічного розвитку. Наприклад, в США переорієнтація курсу зі стабілізації доходів на стимулювання економічного зростання, призвела до наступної динаміки максимальної ставки податку на доходи фізичних осіб: з 1960 р. по 2002 р. вона знизилася з 91 %

при Кеннеді до 70 % при Картері, 49 % при Рейгані, та 33 % при Буші-молодшому.

Інституційно-правове гарантування участі працівників в управлінні підприємством (система «співучасті в управлінні»), поряд із законодавчим забезпеченням конкурентного порядку, складає ядро ефективної соціально стійкої моделі СРГ. Впровадження даної системи, з урахуванням національних особливостей має стати стратегічною метою перехідної держави. (див. схему 3.2).

Поступове становлення такої системи в умовах постсоціалістичної трансформації особливо доцільно, оскільки в силу спадщини командної економіки роль найважливішого інституту соціальної ринкової економіки — профспілок, вкрай ослаблена. В результаті наймані працівники, особливо у недержавному секторі народного господарства, виявилися економічно і соціально незахищеними.

Таким чином, впровадження системи «співучасті в управлінні» є одним з актуальних і перспективних напрямів становлення національної моделі СРГ.



Питання для самостійної роботи

1. Розкрийте зміст терміну «економіка добробуту».
2. В чому сутність теорії добробуту?
3. Чим відрізняється економіка добробуту від приватно-ринкового господарювання?
4. Яка роль в теорії добробуту відводиться державі?
5. Охарактеризуйте та дайте оцінку державному впливу на економіку України.
6. Які соціальні програми діють на цей час в Україні?
7. Проаналізуйте визначення соціальної ринкової економіки, що висунуте відомим російським політиком Ю. Лужковим: СРГ — це «працювати — по-капіталістичному, розподіляти — по-соціалістичному».



Теми рефератів

1. Неоліберальні концепції ринкової економіки.
2. Основні школи неолібералізму в Німеччині.
3. Сутність і принципи організації СРГ.
4. Німецька і шведська моделі соціальної ринкової економіки.

при Кеннеді до 70 % при Картері, 49 % при Рейгані, та 33 % при Буші-молодшому.

Інституційно-правове гарантування участі працівників в управлінні підприємством (система «співучасті в управлінні»), поряд із законодавчим забезпеченням конкурентного порядку, складає ядро ефективної соціально стійкої моделі СРГ. Впровадження даної системи, з урахуванням національних особливостей має стати стратегічною метою перехідної держави. (див. схему 3.2).

Поступове становлення такої системи в умовах постсоціалістичної трансформації особливо доцільно, оскільки в силу спадщини командної економіки роль найважливішого інституту соціальної ринкової економіки — профспілок, вкрай ослаблена. В результаті наймані працівники, особливо у недержавному секторі народного господарства, виявилися економічно і соціально незахищеними.

Таким чином, впровадження системи «співучасті в управлінні» є одним з актуальних і перспективних напрямів становлення національної моделі СРГ.



Питання для самостійної роботи

1. Розкрийте зміст терміну «економіка добробуту».
2. В чому сутність теорії добробуту?
3. Чим відрізняється економіка добробуту від приватно-ринкового господарювання?
4. Яка роль в теорії добробуту відводиться державі?
5. Охарактеризуйте та дайте оцінку державному впливу на економіку України.
6. Які соціальні програми діють на цей час в Україні?
7. Проаналізуйте визначення соціальної ринкової економіки, що висунуте відомим російським політиком Ю. Лужковим: СРГ — це «працювати — по-капіталістичному, розподіляти — по-соціалістичному».



Теми рефератів

1. Неоліберальні концепції ринкової економіки.
2. Основні школи неолібералізму в Німеччині.
3. Сутність і принципи організації СРГ.
4. Німецька і шведська моделі соціальної ринкової економіки.

5. Роль держави в процесах становлення та функціонування СРГ.
6. Принципи організації соціальної держави.
7. Становлення інституційної основи СРГ.
8. Конкуренція як інститут соціалізації економіки.
9. Інструменти соціально-економічної політики держави в умовах системної трансформації.



Тестові завдання для самоконтролю знань

1. Сучасна економічна система України — це:
 - а) традиційна економіка;
 - б) соціально орієнтована змішана економіка;
 - в) перехідна економіка;
 - г) командна економіка.
2. Визначте економічну сутність держави суспільного добробуту:
 - а) стан суспільства, за якого рівень матеріального і духовного забезпечення відповідає природним потребам;
 - б) стан суспільства, за якого працюють за можливостями, а споживають за бажанням;
 - в) виробництво продукції та послуг, які необхідні людям.
3. Що насамперед повинна забезпечити економічна система країни своєму народові?
 - а) відповідність обсягу та структури виробництва ВВП до потреб суспільства;
 - б) зайнятість усього працездатного населення;
 - в) платоспроможність населення, держави і підприємств;
 - г) постійне економічне зростання держави.
4. До якої класифікаційної групи відносять потреби: національні, регіональні, колективні, індивідуальні?
 - а) за суб'єктом;
 - б) за функціональною роллю;
 - в) за об'єктом;
 - г) за сферами діяльності.
5. До якої класифікаційної групи відносять потреби: матеріальні, духовні, естетичні?
 - а) за суб'єктом;
 - б) за функціональною роллю;
 - в) за об'єктом;
 - г) за сферами діяльності.

5. Роль держави в процесах становлення та функціонування СРГ.
6. Принципи організації соціальної держави.
7. Становлення інституційної основи СРГ.
8. Конкуренція як інститут соціалізації економіки.
9. Інструменти соціально-економічної політики держави в умовах системної трансформації.



Тестові завдання для самоконтролю знань

1. Сучасна економічна система України — це:
 - а) традиційна економіка;
 - б) соціально орієнтована змішана економіка;
 - в) перехідна економіка;
 - г) командна економіка.
2. Визначте економічну сутність держави суспільного добробуту:
 - а) стан суспільства, за якого рівень матеріального і духовного забезпечення відповідає природним потребам;
 - б) стан суспільства, за якого працюють за можливостями, а споживають за бажанням;
 - в) виробництво продукції та послуг, які необхідні людям.
3. Що насамперед повинна забезпечити економічна система країни своєму народові?
 - а) відповідність обсягу та структури виробництва ВВП до потреб суспільства;
 - б) зайнятість усього працездатного населення;
 - в) платоспроможність населення, держави і підприємств;
 - г) постійне економічне зростання держави.
4. До якої класифікаційної групи відносять потреби: національні, регіональні, колективні, індивідуальні?
 - а) за суб'єктом;
 - б) за функціональною роллю;
 - в) за об'єктом;
 - г) за сферами діяльності.
5. До якої класифікаційної групи відносять потреби: матеріальні, духовні, естетичні?
 - а) за суб'єктом;
 - б) за функціональною роллю;
 - в) за об'єктом;
 - г) за сферами діяльності.

6. Першочергові задачі соціальної ринкової економіки:
- створення основ підприємництва і добробуту;
 - створення умов реалізації інтересів і стимулів власниками капіталу і найманими працівникам;
 - доходи державного і регіонального бюджетів;
 - повна зайнятість;
 - ліквідація монополістичних структур.
7. Назвіть фундаментальні основи соціальної ринкової економіки:
- економічна свобода, права власності;
 - конкуренція, правові ринкові інституції;
 - жорсткі бюджетні обмеження, передбачувана державна політика;
 - всі відповіді правильні.
8. Що в умовах соціальної ринкової економіки є головним мотивом технологічних та організаційних інновацій:
- парадигма бізнесу — максимізація прибутку;
 - бажання підприємців мінімізувати витрати;
 - творча ініціатива підприємців;
 - підтримка новаторства державою;
 - усі попередні відповіді правильні.
9. За даними таблиці побудуйте криву Лоренца (масштаб довільний). Що на цьому графіку відображає ступінь нерівності в розподілі національного доходу:
- бісектриса;
 - сама крива Лоренца;
 - площа між бісектрисою і кривою Лоренца;
 - усі попередні відповіді правильні;
 - вірна відповідь відсутня.

Зростання частки, %	Квартілі (20-тивідсоткова група населення)				
	I	II	III	IV	V
У національному доході країни	5	10	15	25	45

10. За даними таблиці побудуйте криву Лоренца до і після втручання держави у поділ національного доходу (масштаб довільний). Що на цьому графіку ілюструє найбільшу нерівність його поділу? А що ілюструє абсолютну рівність його розподілу:
- бісектриса;
 - крива Лоренца (до втручання держави);
 - площа між бісектрисою та кривою Лоренца (до втручання держави);
 - крива Лоренца (після втручання держави);
 - площа між бісектрисою та кривою Лоренца (з урахуванням втручання держави).

6. Першочергові задачі соціальної ринкової економіки:
- створення основ підприємництва і добробуту;
 - створення умов реалізації інтересів і стимулів власниками капіталу і найманими працівникам;
 - доходи державного і регіонального бюджетів;
 - повна зайнятість;
 - ліквідація монополістичних структур.
7. Назвіть фундаментальні основи соціальної ринкової економіки:
- економічна свобода, права власності;
 - конкуренція, правові ринкові інституції;
 - жорсткі бюджетні обмеження, передбачувана державна політика;
 - всі відповіді правильні.
8. Що в умовах соціальної ринкової економіки є головним мотивом технологічних та організаційних інновацій:
- парадигма бізнесу — максимізація прибутку;
 - бажання підприємців мінімізувати витрати;
 - творча ініціатива підприємців;
 - підтримка новаторства державою;
 - усі попередні відповіді правильні.
9. За даними таблиці побудуйте криву Лоренца (масштаб довільний). Що на цьому графіку відображає ступінь нерівності в розподілі національного доходу:
- бісектриса;
 - сама крива Лоренца;
 - площа між бісектрисою і кривою Лоренца;
 - усі попередні відповіді правильні;
 - вірна відповідь відсутня.

Зростання частки, %	Квартілі (20-тивідсоткова група населення)				
	I	II	III	IV	V
У національному доході країни	5	10	15	25	45

10. За даними таблиці побудуйте криву Лоренца до і після втручання держави у поділ національного доходу (масштаб довільний). Що на цьому графіку ілюструє найбільшу нерівність його поділу? А що ілюструє абсолютну рівність його розподілу:
- бісектриса;
 - крива Лоренца (до втручання держави);
 - площа між бісектрисою та кривою Лоренца (до втручання держави);
 - крива Лоренца (після втручання держави);
 - площа між бісектрисою та кривою Лоренца (з урахуванням втручання держави).

Зростання частки, %	Квінтілі				
	I	II	III	IV	V
У доходи країни до державного втручання	5	10	15	25	45
У доходи країни після державного втручання	9	15	19	25	31

11. Яка ієрархія реалізації економічних інтересів і стимулів відповідає вимогам соціальної ринкової економіки?

- колективні, індивідуальні, державні, регіональні, національні;
- національні, державні, регіональні, колективні, індивідуальні;
- індивідуальні, колективні, регіональні, державні, національні;
- державні, національні, регіональні, колективні, індивідуальні.

ТЕМА 4

НАЦІОНАЛЬНІ МОДЕЛІ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Ключові поняття



Економічна система; модель розвитку національної економіки; групування країн за досягнутим рівнем економічного розвитку; класифікація країн за рівнем валового національного доходу на душу населення; доіндустріальна економіка; індустріальна економіка; постіндустріальна економіка; класифікація країн за рівнем економічної свободи; неоліберальна економіка англосаксонського типу, або ліберальна (американська) модель; модель соціально-орієнтованої економіки (німецька модель); східно-азійська (японська модель), модель наздоганяючого розвитку економіки.

- Класифікація національних економік
- Ринкові моделі національних економік
- Становлення національної моделі економічного розвитку України

4.1. КЛАСИФІКАЦІЯ НАЦІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІК

Економіка будь-якої країни може розглядатися як економічна система, яка складається із трьох основних елементів — продуктивних сил, виробничих відносин і господарського механізму. Складові економіч-

Зростання частки, %	Квінтілі				
	I	II	III	IV	V
У доходи країни до державного втручання	5	10	15	25	45
У доходи країни після державного втручання	9	15	19	25	31

11. Яка ієрархія реалізації економічних інтересів і стимулів відповідає вимогам соціальної ринкової економіки?

- колективні, індивідуальні, державні, регіональні, національні;
- національні, державні, регіональні, колективні, індивідуальні;
- індивідуальні, колективні, регіональні, державні, національні;
- державні, національні, регіональні, колективні, індивідуальні.

ТЕМА 4

НАЦІОНАЛЬНІ МОДЕЛІ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Ключові поняття



Економічна система; модель розвитку національної економіки; групування країн за досягнутим рівнем економічного розвитку; класифікація країн за рівнем валового національного доходу на душу населення; доіндустріальна економіка; індустріальна економіка; постіндустріальна економіка; класифікація країн за рівнем економічної свободи; неоліберальна економіка англосаксонського типу, або ліберальна (американська) модель; модель соціально-орієнтованої економіки (німецька модель); східно-азійська (японська модель), модель наздоганяючого розвитку економіки.

- Класифікація національних економік
- Ринкові моделі національних економік
- Становлення національної моделі економічного розвитку України

4.1. КЛАСИФІКАЦІЯ НАЦІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІК

Економіка будь-якої країни може розглядатися як економічна система, яка складається із трьох основних елементів — продуктивних сил, виробничих відносин і господарського механізму. Складові економіч-

ної системи можуть перебувати у різному стані, їх розвиток може здійснюватися під впливом дії комплексу факторів матеріального та ідеологічного характеру. Відповідно, національні економіки функціонують у межах певних типів економічних систем, в яких в залежності від специфічних рис формуються ті чи інші моделі господарювання. Для з'ясування особливостей розвитку національних економік використовуються широке поле критеріїв, які дозволяють їх класифікувати.

Найважливішим елементом, який визначає можливості розвитку національних економік є продуктивні сили. З огляду на рівень розвитку продуктивних сил існує декілька класифікацій. Найбільш узагальненою з них є групування країн за досягнутим рівнем економічного розвитку, що розроблене ООН. Ця класифікація поділяє 160 країн світу по даним за 2010 р. на три групи:

- розвинуті країни (35 країн);
- країни з перехідною економікою — від командно-адміністративної до ринкової (18 країн);
- країни, що розвиваються (107 країн).

Група розвинутих країн (developed economies) включає 27 країн-членів Європейського Союзу та три країни, які не входять у дане співтовариство (Ісландію, Норвегію і Швейцарію), а також п'ять найбільш потужних національних економік у інших частинах світу (Австралію, Канаду, Нову Зеландію, Сполучені Штати Америки, Японію). У цьому угрупованні виокремлюється сім найрозвинутіших країн, так звана «велика сімка» (G7) — Велика Британія, Італія, Канада, Німеччина, Сполучені Штати Америки, Франція, Японія. Група розвинутих країн об'єдналася у Організацію економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР), до складу якої нині входить 33 країни. За останні десять років до складу ОЕСР було прийнято Туреччину, Мексику, Ізраїль, Південну Корею.

До країн з перехідною економікою (economics in transition) входить 6 країн Південно-Східної Європи (Албанія, Боснія і Герцеговина, Македонія, Сербія, Хорватія, Чорногорія) та 12 країн на пострадянському просторі (Азербайджан, Білорусь, Вірменія, Грузія, Казахстан, Киргизстан, Республіка Молдова, Російська Федерація, Таджикистан, Туркменістан, Узбекистан, Україна).

Країни, що розвиваються (developing economies), утворюють найбільше угруповання і за методикою ООН виділяються по регіонам: 24 країни у Латинській Америці і Карибському регіоні, 51 країна у Африці, 13 країн у Східній Азії, 6 країн у Південній Азії і 13 країн у Західній Азії. За рівнем економічного розвитку ця група країн є досить нерівномірною. Поряд з недостатньо розвинутими країнами є дві підгрупи країн, які за рівнем ВВП на душу населення могли б входити до групи

ної системи можуть перебувати у різному стані, їх розвиток може здійснюватися під впливом дії комплексу факторів матеріального та ідеологічного характеру. Відповідно, національні економіки функціонують у межах певних типів економічних систем, в яких в залежності від специфічних рис формуються ті чи інші моделі господарювання. Для з'ясування особливостей розвитку національних економік використовуються широке поле критеріїв, які дозволяють їх класифікувати.

Найважливішим елементом, який визначає можливості розвитку національних економік є продуктивні сили. З огляду на рівень розвитку продуктивних сил існує декілька класифікацій. Найбільш узагальненою з них є групування країн за досягнутим рівнем економічного розвитку, що розроблене ООН. Ця класифікація поділяє 160 країн світу по даним за 2010 р. на три групи:

- розвинуті країни (35 країн);
- країни з перехідною економікою — від командно-адміністративної до ринкової (18 країн);
- країни, що розвиваються (107 країн).

Група розвинутих країн (developed economies) включає 27 країн-членів Європейського Союзу та три країни, які не входять у дане співтовариство (Ісландію, Норвегію і Швейцарію), а також п'ять найбільш потужних національних економік у інших частинах світу (Австралію, Канаду, Нову Зеландію, Сполучені Штати Америки, Японію). У цьому угрупованні виокремлюється сім найрозвинутіших країн, так звана «велика сімка» (G7) — Велика Британія, Італія, Канада, Німеччина, Сполучені Штати Америки, Франція, Японія. Група розвинутих країн об'єдналася у Організацію економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР), до складу якої нині входить 33 країни. За останні десять років до складу ОЕСР було прийнято Туреччину, Мексику, Ізраїль, Південну Корею.

До країн з перехідною економікою (economics in transition) входить 6 країн Південно-Східної Європи (Албанія, Боснія і Герцеговина, Македонія, Сербія, Хорватія, Чорногорія) та 12 країн на пострадянському просторі (Азербайджан, Білорусь, Вірменія, Грузія, Казахстан, Киргизстан, Республіка Молдова, Російська Федерація, Таджикистан, Туркменістан, Узбекистан, Україна).

Країни, що розвиваються (developing economies), утворюють найбільше угруповання і за методикою ООН виділяються по регіонам: 24 країни у Латинській Америці і Карибському регіоні, 51 країна у Африці, 13 країн у Східній Азії, 6 країн у Південній Азії і 13 країн у Західній Азії. За рівнем економічного розвитку ця група країн є досить нерівномірною. Поряд з недостатньо розвинутими країнами є дві підгрупи країн, які за рівнем ВВП на душу населення могли б входити до групи

розвинутих країн. Перша з них — це нафтодобувні країни (Венесуела, Конго, Іран, Ірак, Лівія, Нігерія, Оман, Об'єднані Арабські Емірати та інші). Друга — це «нові індустріальні країни» (Південна Корея, Гонконг, Сінгапур, Тайвань, Малайзія, Індонезія, Таїланд, Філіппіни, Мексика, Бразилія, Аргентина, Чилі та інші). Деякі з цих країн, як зазначалось вище, прийняті до співтовариства розвинутих країн — ОЕСР.

З позиції стану розвитку продуктивних сил більш конкретною є класифікація за рівнем валового національного доходу (ВНД) на душу населення, яка також розроблена ООН. По даним за 2009 р. на основі Атласної методики Світового банку 160 країн світу було поділено на такі групи:

- 1) країни з низьким доходом — 35 країн з доходом на душу населення, який не перевищує 995 дол.;
- 2) а) 41 країна з доходом на душу населення від 996 до 3945 дол.;
- б) 36 країн з доходом на душу населення від 3946 до 12195 дол.;
- 3) 48 країн з доходом на душу населення, який перевищує 12196 дол.

Україна належить до групи країн з нижчим середнім доходом і її позиція не змінюється протягом усіх років незалежності. За цей період більшість країн на пострадянському просторі покращили своє становище. Групу країн з низьким доходом залишили наступні країни: Азербайджан перейшов до групи країн з середнім доходом, а Вірменія, Молдова і Туркменістан — до групи країн з нижчим середнім доходом, до групи країн з середнім доходом також приєдналися Білорусь, Казахстан, Латвія, Російська Федерація, а Естонія і Литва увійшли до складу країн з високим доходом.

Результативність функціонування продуктивних сил визначається технологіями. Відповідно, для кожної національної економіки є характерним домінування певних техніко-економічних укладів. В залежності від ступеня розвитку технологій розрізняють доіндустріальні, індустріальні і постіндустріальні економіки.

Доіндустріальна економіка базується на розвитку сільського і лісового господарства, полювання та рибальства. Визначальною ознакою доіндустріального суспільства є переважне використання ручної праці на основі простої кооперації.

Основою розвитку **індустріальної економіки** є використання машин, провідними галузями стають промисловість та будівництво. Для її структури є характерним домінування випуску товарів, тобто розвиток сфери матеріального виробництва.

Перехід до **постіндустріальної економіки** пов'язаний з принциповою зміною ролі людини у виробничому процесі. При машинному виробництві робітник брав безпосередню участь у виробничому процесі. У постіндустріальній економіці поряд з машиною з'являється управля-

розвинутих країн. Перша з них — це нафтодобувні країни (Венесуела, Конго, Іран, Ірак, Лівія, Нігерія, Оман, Об'єднані Арабські Емірати та інші). Друга — це «нові індустріальні країни» (Південна Корея, Гонконг, Сінгапур, Тайвань, Малайзія, Індонезія, Таїланд, Філіппіни, Мексика, Бразилія, Аргентина, Чилі та інші). Деякі з цих країн, як зазначалось вище, прийняті до співтовариства розвинутих країн — ОЕСР.

З позиції стану розвитку продуктивних сил більш конкретною є класифікація за рівнем валового національного доходу (ВНД) на душу населення, яка також розроблена ООН. По даним за 2009 р. на основі Атласної методики Світового банку 160 країн світу було поділено на такі групи:

- 1) країни з низьким доходом — 35 країн з доходом на душу населення, який не перевищує 995 дол.;
- 2) а) 41 країна з доходом на душу населення від 996 до 3945 дол.;
- б) 36 країн з доходом на душу населення від 3946 до 12195 дол.;
- 3) 48 країн з доходом на душу населення, який перевищує 12196 дол.

Україна належить до групи країн з нижчим середнім доходом і її позиція не змінюється протягом усіх років незалежності. За цей період більшість країн на пострадянському просторі покращили своє становище. Групу країн з низьким доходом залишили наступні країни: Азербайджан перейшов до групи країн з середнім доходом, а Вірменія, Молдова і Туркменістан — до групи країн з нижчим середнім доходом, до групи країн з середнім доходом також приєдналися Білорусь, Казахстан, Латвія, Російська Федерація, а Естонія і Литва увійшли до складу країн з високим доходом.

Результативність функціонування продуктивних сил визначається технологіями. Відповідно, для кожної національної економіки є характерним домінування певних техніко-економічних укладів. В залежності від ступеня розвитку технологій розрізняють доіндустріальні, індустріальні і постіндустріальні економіки.

Доіндустріальна економіка базується на розвитку сільського і лісового господарства, полювання та рибальства. Визначальною ознакою доіндустріального суспільства є переважне використання ручної праці на основі простої кооперації.

Основою розвитку **індустріальної економіки** є використання машин, провідними галузями стають промисловість та будівництво. Для її структури є характерним домінування випуску товарів, тобто розвиток сфери матеріального виробництва.

Перехід до **постіндустріальної економіки** пов'язаний з принциповою зміною ролі людини у виробничому процесі. При машинному виробництві робітник брав безпосередню участь у виробничому процесі. У постіндустріальній економіці поряд з машиною з'являється управля-

юча система (комп'ютер), що обмежує участь робітника у виробництві виконанням функцій регулювання і контролю. Розвиток матеріального виробництва у постіндустріальній економіці завдяки інформатизації, автоматизації і роботизації виробничих процесів відбувається на основі меншої кількості трудових ресурсів, що дає змогу використовувати більше працівників у сфері послуг. Постіндустріальна економіка характеризується поглибленням поділу праці, галузева спеціалізація доповнюється внутрішньогалузевою і подетальною, що приводить до підвищення у кінцевому продукті питомої ваги доданої вартості. У структурі постіндустріальної економіки визначальна роль належить сфері виробничих і невиробничих послуг (транспорт, зв'язок, торгівля, фінансово-кредитна діяльність, наука, освіта, культура, охорона здоров'я, управління, тощо). Частка послуг у ВВП США, Канади, Японії та більшості західноєвропейських країн становить 75–85 %.

Заслугує на увагу класифікація країн за рівнем економічної свободи. Газета Wall Street Journal і дослідницький центр Heritage Foundation розробили Індекс економічної свободи (ІЕС), який базується на 10 індексах (свободи бізнесу, свободи торгівлі, податкової свободи, свободи від уряду, грошової свободи, свободи інвестицій, фінансової свободи, захисту прав власності, свободи від корупції, свободи трудових відносин). Індекс вимірюється за шкалою від 0 до 100, при цьому показник 100 відповідає максимальній свободі, а 0, відповідно, мінімальній. По ІЕС усі країни поділяються на наступні групи:

- країни з вільною економікою (з показником 80–100);
- країни з переважно вільною економікою (з показником 70–79,9);
- країни з помірно вільною економікою (з показником 60–69,9);
- країни з переважно невільною економікою (з показником 50–59,9);
- країни з невільною економікою (з показником 0–49,9).

По даним за 2011р. провідні позиції за ІЕС обіймали такі країни, як Гонконг (89,7), Сінгапур (87,2), Австралія (82,5), Нова Зеландія (82,3), Швейцарія (81,9), Канада (80,8), Ірландія (78,7), Данія (78,6), США (77,8). В цей же період на пострадянському просторі до країн з переважно вільною економікою були віднесені Естонія (75,2), Литва (71,3), Грузія (70,4), до країн з помірно вільною економікою — Вірменія (69,7), Латвія (65,8), Казахстан (62,1), Киргизстан (61,1), до країн з переважно невільною економікою — Азербайджан (59,7), Молдова (55,7), Таджикистан (53,5), Російська Федерація (50,5), до країн з невільною економікою — Білорусь (47,9), Узбекистан (45,8) і Україна (45,8).

Найбільш розвинені країни, економіка яких визначається як постіндустріальна, по різному реалізують можливості ринкових відносин, їх державного регулювання. Відповідно, під впливом особливостей історичних, природо-кліматичних і соціально-економічних умов, а також

юча система (комп'ютер), що обмежує участь робітника у виробництві виконанням функцій регулювання і контролю. Розвиток матеріального виробництва у постіндустріальній економіці завдяки інформатизації, автоматизації і роботизації виробничих процесів відбувається на основі меншої кількості трудових ресурсів, що дає змогу використовувати більше працівників у сфері послуг. Постіндустріальна економіка характеризується поглибленням поділу праці, галузева спеціалізація доповнюється внутрішньогалузевою і подетальною, що приводить до підвищення у кінцевому продукті питомої ваги доданої вартості. У структурі постіндустріальної економіки визначальна роль належить сфері виробничих і невиробничих послуг (транспорт, зв'язок, торгівля, фінансово-кредитна діяльність, наука, освіта, культура, охорона здоров'я, управління, тощо). Частка послуг у ВВП США, Канади, Японії та більшості західноєвропейських країн становить 75–85 %.

Заслугує на увагу класифікація країн за рівнем економічної свободи. Газета Wall Street Journal і дослідницький центр Heritage Foundation розробили Індекс економічної свободи (ІЕС), який базується на 10 індексах (свободи бізнесу, свободи торгівлі, податкової свободи, свободи від уряду, грошової свободи, свободи інвестицій, фінансової свободи, захисту прав власності, свободи від корупції, свободи трудових відносин). Індекс вимірюється за шкалою від 0 до 100, при цьому показник 100 відповідає максимальній свободі, а 0, відповідно, мінімальній. По ІЕС усі країни поділяються на наступні групи:

- країни з вільною економікою (з показником 80–100);
- країни з переважно вільною економікою (з показником 70–79,9);
- країни з помірно вільною економікою (з показником 60–69,9);
- країни з переважно невільною економікою (з показником 50–59,9);
- країни з невільною економікою (з показником 0–49,9).

По даним за 2011р. провідні позиції за ІЕС обіймали такі країни, як Гонконг (89,7), Сінгапур (87,2), Австралія (82,5), Нова Зеландія (82,3), Швейцарія (81,9), Канада (80,8), Ірландія (78,7), Данія (78,6), США (77,8). В цей же період на пострадянському просторі до країн з переважно вільною економікою були віднесені Естонія (75,2), Литва (71,3), Грузія (70,4), до країн з помірно вільною економікою — Вірменія (69,7), Латвія (65,8), Казахстан (62,1), Киргизстан (61,1), до країн з переважно невільною економікою — Азербайджан (59,7), Молдова (55,7), Таджикистан (53,5), Російська Федерація (50,5), до країн з невільною економікою — Білорусь (47,9), Узбекистан (45,8) і Україна (45,8).

Найбільш розвинені країни, економіка яких визначається як постіндустріальна, по різному реалізують можливості ринкових відносин, їх державного регулювання. Відповідно, під впливом особливостей історичних, природо-кліматичних і соціально-економічних умов, а також

національних традицій у цих країнах склалися свої ринкові моделі розвитку національних економік. Ринкові моделі розвинених країн відрізняються розмірами та співвідношенням державного і приватного секторів, виробничими і організаційно-управлінськими структурами, системами мотивації, критеріями ефективності, методами державного регулювання економіки. Відмінності моделей національних економік проявляються і у соціально-економічних наслідках функціонування ринкових відносин. Це стосується ступеня нерівномірності розподілу доходів, ролі бюджетного фінансування у вирішенні соціальних проблем. Остаточні моделі національних економік формуються як результат різних варіантів державної економічної політики.

4.2. РИНКОВІ МОДЕЛІ НАЦІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІК

У найбільш розвинених країнах умовно виділяють три основні моделі розвитку національних економік:

- неоліберальну економіку англосаксонського типу, або спрощено-ліберальну (американську) модель;
- модель соціально-орієнтованої економіки (німецька модель);
- східно-азійську (японську модель).

Ліберальна модель є характерною для англосаксонських країн — США, Великої Британії, Нідерландів, Ірландії, Нової Зеландії. Ці країни першими стали на шлях капіталістичного розвитку, їх соціально-економічне піднесення базується на домінуванні принципів вільної конкуренції і зведенні до мінімуму ролі держави. Американська модель орієнтується на досягнення особистого успіху економічної людини через всебічне заохочення підприємницької активності. Модель називається ліберальною, оскільки вільна конкуренція не передбачає державної підтримки окремих виробників і протекціоністських заходів у сфері зовнішньої торгівлі і валютних відносин.

Відмінними рисами американської моделі є низька питома вага державної власності, високий рівень продуктивності праці, законодавче забезпечення максимальної дії принципів конкуренції, низька питома вага державних витрат у структурі ВВП, високий рівень соціальної диференціації.

Теоретичне підґрунтя американської моделі формують два провідних напрямки сучасної економічної думки — кейнсіанство і монетаризм. Інструментарії цих економічних шкіл мають суттєві відмінності. Практичне їх використання визначається політичною орієнтацією партій, які перебувають при владі. Республіканці у США і консерватори у

національних традицій у цих країнах склалися свої ринкові моделі розвитку національних економік. Ринкові моделі розвинених країн відрізняються розмірами та співвідношенням державного і приватного секторів, виробничими і організаційно-управлінськими структурами, системами мотивації, критеріями ефективності, методами державного регулювання економіки. Відмінності моделей національних економік проявляються і у соціально-економічних наслідках функціонування ринкових відносин. Це стосується ступеня нерівномірності розподілу доходів, ролі бюджетного фінансування у вирішенні соціальних проблем. Остаточні моделі національних економік формуються як результат різних варіантів державної економічної політики.

4.2. РИНКОВІ МОДЕЛІ НАЦІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІК

У найбільш розвинених країнах умовно виділяють три основні моделі розвитку національних економік:

- неоліберальну економіку англосаксонського типу, або спрощено-ліберальну (американську) модель;
- модель соціально-орієнтованої економіки (німецька модель);
- східно-азійську (японську модель).

Ліберальна модель є характерною для англосаксонських країн — США, Великої Британії, Нідерландів, Ірландії, Нової Зеландії. Ці країни першими стали на шлях капіталістичного розвитку, їх соціально-економічне піднесення базується на домінуванні принципів вільної конкуренції і зведенні до мінімуму ролі держави. Американська модель орієнтується на досягнення особистого успіху економічної людини через всебічне заохочення підприємницької активності. Модель називається ліберальною, оскільки вільна конкуренція не передбачає державної підтримки окремих виробників і протекціоністських заходів у сфері зовнішньої торгівлі і валютних відносин.

Відмінними рисами американської моделі є низька питома вага державної власності, високий рівень продуктивності праці, законодавче забезпечення максимальної дії принципів конкуренції, низька питома вага державних витрат у структурі ВВП, високий рівень соціальної диференціації.

Теоретичне підґрунтя американської моделі формують два провідних напрямки сучасної економічної думки — кейнсіанство і монетаризм. Інструментарії цих економічних шкіл мають суттєві відмінності. Практичне їх використання визначається політичною орієнтацією партій, які перебувають при владі. Республіканці у США і консерватори у

Великій Британії будують свою економічну політику в основному на принципах монетаризму. Переважно кейнсіанські методи використовують демократи у США та ліберали у Великій Британії. Під час президентства у США представників Демократичної партії Ф.Д. Рузвельта (04.03.1933 — 12.04.1945 рр.) і Б.Клінтона (20.01.1993 — 20.01.2001 рр.) зростали державні витрати на розвиток соціальної сфери, в більшій мірі підтримувалися малозабезпечені версти населення, надавалися пільги певним галузям економіки з метою стимулювання сукупного попиту. Президенти США від Республіканської партії Р. Рейган (20.01.1984 — 20.01.1989 рр.) і Дж. Буш-молодший (20.01.2001 — 20.01.2009 рр.) найбільш послідовно реалізовували монетаристські заходи — зменшення податків на корпорації і особистих прибуткових податків, обмеження урядових витрат шляхом скорочення соціальних програм, проведення жорсткої грошово-кредитної політики з метою подолання інфляції, дерегулювання підприємницької діяльності.

У витратах виробництва близько 70 % припадає на оплату праці. Значний рівень заробітної плати має два важливі наслідки. По-перше, як зазначалося вище, це високий рівень продуктивності праці. І по-друге, це досконалий менеджмент, який орієнтується на впровадження працезберігаючих методів виробництва. Американські фірми відрізняються чіткою спеціалізацією управлінців. Вища ланка менеджерів фірми (рада директорів) займається вивченням перспектив розвитку підприємства, середня ланка — маркетингу, нижча ланка (майстри) — удосконаленням трудових відносин з метою підвищення продуктивності праці.

Особливістю американської моделі є лідерство у сфері науково-технічного прогресу (НТП). На США припадає 20 % світового експорту наукомісткої продукції. Американські корпорації протягом багатьох років незмінно утримують першість у світі за такими напрямками НТП, як виробництво літаків і аерокосмічного обладнання, надпотужних комп'ютерів та їх програмного забезпечення, лазерної техніки, засобів зв'язку, напівпровідників та інтегральних схем, медичних приладів, продуктів біотехнологій. Якщо внутрішній ринок США характеризує жорстке антимонопольне регулювання, то лідерство американських фірм по зазначеним інноваційним виробництвам дозволяє отримувати їм монополійний прибуток на світовому ринку. Жодна країна світу не вкладає у розвиток освіти, наукових досліджень, технологічних розробок стільки коштів як США. Саме це і обумовило домінування США у сфері НТП. Пріоритетність НТП забезпечується завдяки інвестиціям у людину. Результатом такої політики є відповідна структура національного багатства США, приблизно $\frac{3}{4}$ якого складає людський капітал.

Висока конкурентоспроможність американської моделі дозволила національній валюті США понад 50 років виконувати функцію світових

Великій Британії будують свою економічну політику в основному на принципах монетаризму. Переважно кейнсіанські методи використовують демократи у США та ліберали у Великій Британії. Під час президентства у США представників Демократичної партії Ф.Д. Рузвельта (04.03.1933 — 12.04.1945 рр.) і Б.Клінтона (20.01.1993 — 20.01.2001 рр.) зростали державні витрати на розвиток соціальної сфери, в більшій мірі підтримувалися малозабезпечені версти населення, надавалися пільги певним галузям економіки з метою стимулювання сукупного попиту. Президенти США від Республіканської партії Р. Рейган (20.01.1984 — 20.01.1989 рр.) і Дж. Буш-молодший (20.01.2001 — 20.01.2009 рр.) найбільш послідовно реалізовували монетаристські заходи — зменшення податків на корпорації і особистих прибуткових податків, обмеження урядових витрат шляхом скорочення соціальних програм, проведення жорсткої грошово-кредитної політики з метою подолання інфляції, дерегулювання підприємницької діяльності.

У витратах виробництва близько 70 % припадає на оплату праці. Значний рівень заробітної плати має два важливі наслідки. По-перше, як зазначалося вище, це високий рівень продуктивності праці. І по-друге, це досконалий менеджмент, який орієнтується на впровадження працезберігаючих методів виробництва. Американські фірми відрізняються чіткою спеціалізацією управлінців. Вища ланка менеджерів фірми (рада директорів) займається вивченням перспектив розвитку підприємства, середня ланка — маркетингу, нижча ланка (майстри) — удосконаленням трудових відносин з метою підвищення продуктивності праці.

Особливістю американської моделі є лідерство у сфері науково-технічного прогресу (НТП). На США припадає 20 % світового експорту наукомісткої продукції. Американські корпорації протягом багатьох років незмінно утримують першість у світі за такими напрямками НТП, як виробництво літаків і аерокосмічного обладнання, надпотужних комп'ютерів та їх програмного забезпечення, лазерної техніки, засобів зв'язку, напівпровідників та інтегральних схем, медичних приладів, продуктів біотехнологій. Якщо внутрішній ринок США характеризує жорстке антимонопольне регулювання, то лідерство американських фірм по зазначеним інноваційним виробництвам дозволяє отримувати їм монополійний прибуток на світовому ринку. Жодна країна світу не вкладає у розвиток освіти, наукових досліджень, технологічних розробок стільки коштів як США. Саме це і обумовило домінування США у сфері НТП. Пріоритетність НТП забезпечується завдяки інвестиціям у людину. Результатом такої політики є відповідна структура національного багатства США, приблизно $\frac{3}{4}$ якого складає людський капітал.

Висока конкурентоспроможність американської моделі дозволила національній валюті США понад 50 років виконувати функцію світових

грошей. Незважаючи на послаблення американського долара в останні десятиліття його провідна роль у світовій валютно-фінансовій системі зберігається і це надає суттєві переваги економіці США.

Модель соціально-орієнтованої економіки (соціально-ринкового господарства) притаманна континентальним країнам Західної Європи, а також Канаді та Ізраїлю. Оскільки ця модель було започатковано у Німеччині і вона набула в цій країні найбільш системного розвитку, її ще називають німецькою моделлю. До відмінних особливостей моделі соціально-ринкового господарства слід віднести:

- достатньо високу питому вагу у структурі власності підприємств державної форми власності;
- значні державні видатки на реалізацію соціальних програм;
- високий рівень оподаткування приватного сектору і населення зі значними доходами;
- сприяння розвитку конкурентного середовища через державну підтримку малого і середнього бізнесу;
- використання поряд з податково-бюджетними і грошово-кредитними важелями макроекономічного регулювання засобів інвестиційної і структурної політики, а також регулювання зайнятості.

Модель соціально-орієнтованої економіки сформувалася у країнах, державна і політична незалежність яких утвердилася дещо пізніше порівняно з країнами американської (ліберальної) моделі. Саме це і обумовило необхідність активного впливу держави на розвиток економіки через підтримку підприємницької діяльності державними замовленнями, податковими пільгами і субсидіями. Для країн з соціально-орієнтованою економікою характерним є поєднання ринкових відносин з непрямими методами державного регулювання економіки, які нерідко набувають домінуючого значення. Переплетіння ринкового механізму з державними методами регулювання, розвиток поряд з потужним державним сектором різноманітних за рівнем усупільнення приватних підприємств, а також висока соціальна спрямованість функціонування економіки дають підставу класифікувати модель соціально-ринкового господарства як змішану економіку.

Якщо американська модель базується на ідеях кейнсіанства і монетаризму, який вважається одним із напрямків неолібералізму, то методологічну основу соціально-орієнтованої економіки складають виключно неоліберальні принципи. Методологічні засади соціально-ринкового господарства розробили представники фрейбурзької школи неолібералізму у Німеччині В. Ойкен (1891–1950), А. Мюллер-Армак (1901–1978), Ф. Бем (1895–1977), В. Репке (1899–1966), Л. Ерхард (1897–1977) та ін. Неоліберали створили власне вчення на основі синтезу і подальшого розвитку ідей нової історичної школи і соціального напрямку, які

грошей. Незважаючи на послаблення американського долара в останні десятиліття його провідна роль у світовій валютно-фінансовій системі зберігається і це надає суттєві переваги економіці США.

Модель соціально-орієнтованої економіки (соціально-ринкового господарства) притаманна континентальним країнам Західної Європи, а також Канаді та Ізраїлю. Оскільки ця модель було започатковано у Німеччині і вона набула в цій країні найбільш системного розвитку, її ще називають німецькою моделлю. До відмінних особливостей моделі соціально-ринкового господарства слід віднести:

- достатньо високу питому вагу у структурі власності підприємств державної форми власності;
- значні державні видатки на реалізацію соціальних програм;
- високий рівень оподаткування приватного сектору і населення зі значними доходами;
- сприяння розвитку конкурентного середовища через державну підтримку малого і середнього бізнесу;
- використання поряд з податково-бюджетними і грошово-кредитними важелями макроекономічного регулювання засобів інвестиційної і структурної політики, а також регулювання зайнятості.

Модель соціально-орієнтованої економіки сформувалася у країнах, державна і політична незалежність яких утвердилася дещо пізніше порівняно з країнами американської (ліберальної) моделі. Саме це і обумовило необхідність активного впливу держави на розвиток економіки через підтримку підприємницької діяльності державними замовленнями, податковими пільгами і субсидіями. Для країн з соціально-орієнтованою економікою характерним є поєднання ринкових відносин з непрямими методами державного регулювання економіки, які нерідко набувають домінуючого значення. Переплетіння ринкового механізму з державними методами регулювання, розвиток поряд з потужним державним сектором різноманітних за рівнем усупільнення приватних підприємств, а також висока соціальна спрямованість функціонування економіки дають підставу класифікувати модель соціально-ринкового господарства як змішану економіку.

Якщо американська модель базується на ідеях кейнсіанства і монетаризму, який вважається одним із напрямків неолібералізму, то методологічну основу соціально-орієнтованої економіки складають виключно неоліберальні принципи. Методологічні засади соціально-ринкового господарства розробили представники фрейбурзької школи неолібералізму у Німеччині В. Ойкен (1891–1950), А. Мюллер-Армак (1901–1978), Ф. Бем (1895–1977), В. Репке (1899–1966), Л. Ерхард (1897–1977) та ін. Неоліберали створили власне вчення на основі синтезу і подальшого розвитку ідей нової історичної школи і соціального напрямку, які

панували у Німеччині в кінці XIX — на початку XX ст., а також принципів традиційного лібералізму. В.Ойкен критикував історичну школу за те, що поза її увагою залишилися домінуюча роль економіки, що вона зосередилась на виховній та інституціональній функціях держави, залишивши поза увагою її вплив на економіку. Головним важелем економічного зростання В.Ойкен вбачав регулювання монополії і конкуренції.

Діяльність держави, на думку представників фрейбурзької школи, має бути спрямована на недопущення монополізації, яка б руйнувала досконалу конкуренцію, порушуючи дію ринкових регуляторів виробництва. Держава повинна сприяти розширенню приватного сектора, стимулювати населення інвестувати заощадження у виробництво через надання кредитів для придбання акцій, відкриття нових підприємств, будівництва тощо. А. Мюллер-Армак першим сформулював ідею створення соціально-ринкового господарства, у межах якого «принцип свободи ринку поєднується з принципом соціальної рівності». Економічна діяльність держави має забезпечити конкуренцію і вирівнювання доходів населення через раціональну фіскальну політику.

На відміну від класичного лібералізму, теоретики соціально-ринкового господарства вважали, що конкурентний порядок не може встановитися сам по собі, його має встановити держава. Для забезпечення у суспільстві соціальної злагоди держава через прогресивну систему оподаткування акумулює у бюджеті значні кошти, які спрямовуються на фінансування соціальних потреб. Ці витрати здійснюються відповідно до затверджених програм за такими напрямками, як забезпечення державних службовців, дотації і виплати незахищеним прошаркам населення і багатодітним родинам, стимулювання різних форм заощаджень, надання пільгових позичок, дотацій та поручительство держави для отримання цільових кредитів, підтримка певного рівня цін на окремі види товарів, дотації в зовнішньоторгівельній сфері тощо.

Методологічні розробки представників фрейбурзької школи було реалізовано у Німеччині у кінці 1940-х — на початку 1960-х рр. Л. Ерхардом, який вдало поєднував у собі теоретичні знання і досвід політика-практика. Здійснені під керівництвом Л.Ерхарда економічні реформи сформували модель соціального ринкового господарства, у якому держава активно втручається в економіку з метою забезпечення конкуренції і соціальних гарантій.

У 1950-х рр. у Західній Європі розпочався процес міжнародної економічної інтеграції. Європейські країни нині знаходяться на вищому етапі розвитку інтеграції — етапі економічного союзу, якого не досягло жодне з понад 30 існуючих у світі інтеграційних угруповань. У Європі сформувався спільний ринок, що означає не лише вільне переміщення товарів, а й капіталу і робочої сили. Майже десять років у європейських

панували у Німеччині в кінці XIX — на початку XX ст., а також принципів традиційного лібералізму. В.Ойкен критикував історичну школу за те, що поза її увагою залишилися домінуюча роль економіки, що вона зосередилась на виховній та інституціональній функціях держави, залишивши поза увагою її вплив на економіку. Головним важелем економічного зростання В.Ойкен вбачав регулювання монополії і конкуренції.

Діяльність держави, на думку представників фрейбурзької школи, має бути спрямована на недопущення монополізації, яка б руйнувала досконалу конкуренцію, порушуючи дію ринкових регуляторів виробництва. Держава повинна сприяти розширенню приватного сектора, стимулювати населення інвестувати заощадження у виробництво через надання кредитів для придбання акцій, відкриття нових підприємств, будівництва тощо. А. Мюллер-Армак першим сформулював ідею створення соціально-ринкового господарства, у межах якого «принцип свободи ринку поєднується з принципом соціальної рівності». Економічна діяльність держави має забезпечити конкуренцію і вирівнювання доходів населення через раціональну фіскальну політику.

На відміну від класичного лібералізму, теоретики соціально-ринкового господарства вважали, що конкурентний порядок не може встановитися сам по собі, його має встановити держава. Для забезпечення у суспільстві соціальної злагоди держава через прогресивну систему оподаткування акумулює у бюджеті значні кошти, які спрямовуються на фінансування соціальних потреб. Ці витрати здійснюються відповідно до затверджених програм за такими напрямками, як забезпечення державних службовців, дотації і виплати незахищеним прошаркам населення і багатодітним родинам, стимулювання різних форм заощаджень, надання пільгових позичок, дотацій та поручительство держави для отримання цільових кредитів, підтримка певного рівня цін на окремі види товарів, дотації в зовнішньоторгівельній сфері тощо.

Методологічні розробки представників фрейбурзької школи було реалізовано у Німеччині у кінці 1940-х — на початку 1960-х рр. Л. Ерхардом, який вдало поєднував у собі теоретичні знання і досвід політика-практика. Здійснені під керівництвом Л.Ерхарда економічні реформи сформували модель соціального ринкового господарства, у якому держава активно втручається в економіку з метою забезпечення конкуренції і соціальних гарантій.

У 1950-х рр. у Західній Європі розпочався процес міжнародної економічної інтеграції. Європейські країни нині знаходяться на вищому етапі розвитку інтеграції — етапі економічного союзу, якого не досягло жодне з понад 30 існуючих у світі інтеграційних угруповань. У Європі сформувався спільний ринок, що означає не лише вільне переміщення товарів, а й капіталу і робочої сили. Майже десять років у європейських

країнах функціонує єдина валюта — євро, та здійснюється спільна валютно-фінансова політика. Єдність європейських країн дозволила їм використати ефект системності, який полягає у досягненні узгодженості економічних процесів. Величезна місткість європейського ринку інвестиційних і споживчих товарів через реалізацію ефекту масштабу також створила додаткові конкурентні переваги європейським країнам, в тому числі і невеликим, які не можуть претендувати на світове лідерство, але створили ефективну економіку і забезпечили населенню високий рівень добробуту.

Німеччина, маючи найпотужніший у Європі економічний потенціал, є основним локомотивом Європейського Союзу. Сформована у Німеччині модель соціально-ринкового господарства нині стала надбанням усіх європейських країн. З цієї причини останні роки модель соціально-орієнтованої економіки ідентифікують як європейську. Головним результатом розвитку європейських країн відповідно до моделі соціально-ринкового господарства є стаке формування потужного прошарку середнього класу, який став основним платником податків, надавши стабільності фінансовій системі. Високий рівень добробуту європейців забезпечує не лише достатнє споживання, яке стимулює розвиток виробництва. Високі статки населення європейських країн є також надійним джерелом заощаджень, завдяки яким здійснюються інвестиції і досягається економічне зростання. Водночас у європейських країнах виникла низка проблем, які є наслідками значного соціального навантаження на держаний бюджет. Головними з них є:

- низька мотивація місцевого населення до праці у непрестижних сферах діяльності;
- зростання безробіття в умовах високої соціальної захищеності населення;
- відтік капіталу і висококваліфікованих фахівців у країни з меншим податковим навантаженням;
- посилення інфляції і зростання дефіциту держаних фінансів.
- Надмірний соціальний тиск на фінансову систему країн Євросоюзу в останні роки призвів до того, що рівень інфляції став значно вищим, ніж в інших високо розвинутих країнах. Так, якщо в США у 2010р. рівень інфляції склав 1,4 %, то у країнах Євросоюзу — 1,9 %. Отже, для функціонування моделі соціально-ринкового господарства актуальним є обґрунтування гранично допустимого навантаження соціальних витрат на державні фінанси.

Східно-азійська модель національної економіки сформувалася у 1950–1960-х рр. у Японії, тому її ще називають японською. В цей період у Японії середньорічні темпи приросту ВВП склали 9,4 %, а у провідних країнах Західної Європи даний показник був близько 5–6 %. У

країнах функціонує єдина валюта — євро, та здійснюється спільна валютно-фінансова політика. Єдність європейських країн дозволила їм використати ефект системності, який полягає у досягненні узгодженості економічних процесів. Величезна місткість європейського ринку інвестиційних і споживчих товарів через реалізацію ефекту масштабу також створила додаткові конкурентні переваги європейським країнам, в тому числі і невеликим, які не можуть претендувати на світове лідерство, але створили ефективну економіку і забезпечили населенню високий рівень добробуту.

Німеччина, маючи найпотужніший у Європі економічний потенціал, є основним локомотивом Європейського Союзу. Сформована у Німеччині модель соціально-ринкового господарства нині стала надбанням усіх європейських країн. З цієї причини останні роки модель соціально-орієнтованої економіки ідентифікують як європейську. Головним результатом розвитку європейських країн відповідно до моделі соціально-ринкового господарства є стаке формування потужного прошарку середнього класу, який став основним платником податків, надавши стабільності фінансовій системі. Високий рівень добробуту європейців забезпечує не лише достатнє споживання, яке стимулює розвиток виробництва. Високі статки населення європейських країн є також надійним джерелом заощаджень, завдяки яким здійснюються інвестиції і досягається економічне зростання. Водночас у європейських країнах виникла низка проблем, які є наслідками значного соціального навантаження на держаний бюджет. Головними з них є:

- низька мотивація місцевого населення до праці у непрестижних сферах діяльності;
- зростання безробіття в умовах високої соціальної захищеності населення;
- відтік капіталу і висококваліфікованих фахівців у країни з меншим податковим навантаженням;
- посилення інфляції і зростання дефіциту держаних фінансів.
- Надмірний соціальний тиск на фінансову систему країн Євросоюзу в останні роки призвів до того, що рівень інфляції став значно вищим, ніж в інших високо розвинутих країнах. Так, якщо в США у 2010р. рівень інфляції склав 1,4 %, то у країнах Євросоюзу — 1,9 %. Отже, для функціонування моделі соціально-ринкового господарства актуальним є обґрунтування гранично допустимого навантаження соціальних витрат на державні фінанси.

Східно-азійська модель національної економіки сформувалася у 1950–1960-х рр. у Японії, тому її ще називають японською. В цей період у Японії середньорічні темпи приросту ВВП склали 9,4 %, а у провідних країнах Західної Європи даний показник був близько 5–6 %. У

1960–1973 рр. середні темпи зростання японської економіки досягли 14 %. Висока динамічність економічного розвитку Японії, яка спостерігалась протягом тривалого часу, дала підстави заявити про появу японської моделі. Ця модель також стала основою розвитку економік таких країн, як Південна Корея, Тайвань і Сінгапур. До особливостей японської національної моделі слід віднести:

- значно суттєвішу ніж в країнах американської і європейської моделей роль держави у регулюванні економічних процесів при невеликій частині державної власності;

- переплетіння капіталу банківських і промислових компаній через взаємне володіння акціями при вкрай незначній індивідуальній власності на акції;

- об'єднання великих компаній з малими і середніми;

- безумовний пріоритет інтересів нації, компанії і виробничої групи над інтересами особистості;

- експортну орієнтацію національної економіки.

Забезпечення макроекономічної рівноваги японської економіки досягається через політику структурної збалансованості. Для реалізації такої політики у 1960-х рр. Японія скористалася ідеями нобелівського лауреата В. Леонтєва. На прохання японського уряду ним було розроблено міжгалузевий баланс країни, який складався з 2000 позицій. На основі міжгалузевих потоків продукції на загальнодержавному рівні розробляється система планів, програм і прогнозів, які мають індикативний характер, тобто показують бажані для суспільства орієнтири соціально-економічного розвитку. Загальнодержавні плани враховуються при розробці планів корпораціями. Водночас, напередодні складання загальнодержавних планів проводяться консультації з найбільшими компаніями для врахування на національному рівні їх планів. Хоча держане планування і є індикативним, проте за існуючою традицією вказівки вищих посадовців є обов'язковими для виконання корпораціями. Щоб забезпечити структурну збалансованість, японський уряд став використовувати виключно адміністративний інструмент регулювання — щорічні квоти розвитку галузей.

Японський фінансовий капітал у порівнянні з Північно-Американським і Західноєвропейським відрізняється двома рисами. Перша з них — це значно ширша мережа взаємопов'язаних компаній. В Японії законодавчо встановлено, що компанія не може володіти власними акціями, а мати у власності акції інших компаній можна лише в межах 5–10 %. Друга визначна риса — це вкрай низька частка акцій у індивідуальній власності, близько 90 % акціонерного капіталу належить корпораціям. Зазначені особливості створюють переваги для розвитку акціонерних компаній, оскільки з боку акціонерів відсутній тиск щодо

1960–1973 рр. середні темпи зростання японської економіки досягли 14 %. Висока динамічність економічного розвитку Японії, яка спостерігалась протягом тривалого часу, дала підстави заявити про появу японської моделі. Ця модель також стала основою розвитку економік таких країн, як Південна Корея, Тайвань і Сінгапур. До особливостей японської національної моделі слід віднести:

- значно суттєвішу ніж в країнах американської і європейської моделей роль держави у регулюванні економічних процесів при невеликій частині державної власності;

- переплетіння капіталу банківських і промислових компаній через взаємне володіння акціями при вкрай незначній індивідуальній власності на акції;

- об'єднання великих компаній з малими і середніми;

- безумовний пріоритет інтересів нації, компанії і виробничої групи над інтересами особистості;

- експортну орієнтацію національної економіки.

Забезпечення макроекономічної рівноваги японської економіки досягається через політику структурної збалансованості. Для реалізації такої політики у 1960-х рр. Японія скористалася ідеями нобелівського лауреата В. Леонтєва. На прохання японського уряду ним було розроблено міжгалузевий баланс країни, який складався з 2000 позицій. На основі міжгалузевих потоків продукції на загальнодержавному рівні розробляється система планів, програм і прогнозів, які мають індикативний характер, тобто показують бажані для суспільства орієнтири соціально-економічного розвитку. Загальнодержавні плани враховуються при розробці планів корпораціями. Водночас, напередодні складання загальнодержавних планів проводяться консультації з найбільшими компаніями для врахування на національному рівні їх планів. Хоча держане планування і є індикативним, проте за існуючою традицією вказівки вищих посадовців є обов'язковими для виконання корпораціями. Щоб забезпечити структурну збалансованість, японський уряд став використовувати виключно адміністративний інструмент регулювання — щорічні квоти розвитку галузей.

Японський фінансовий капітал у порівнянні з Північно-Американським і Західноєвропейським відрізняється двома рисами. Перша з них — це значно ширша мережа взаємопов'язаних компаній. В Японії законодавчо встановлено, що компанія не може володіти власними акціями, а мати у власності акції інших компаній можна лише в межах 5–10 %. Друга визначна риса — це вкрай низька частка акцій у індивідуальній власності, близько 90 % акціонерного капіталу належить корпораціям. Зазначені особливості створюють переваги для розвитку акціонерних компаній, оскільки з боку акціонерів відсутній тиск щодо

виплати значних дивідендів. Головним мотивом придбання акцій є встановлення договірних зв'язків і забезпечення стабільного розвитку.

Переплетіння банківського і промислового капіталу також забезпечується через систему кредитування. Комерційні банки надавали великим компаніям, в першу чергу експортним, значні кредити на вигідних умовах під гарантію міністерства фінансів і державного банку. При взаємному володінні акціями комерційні банки допускали наявність у промислових корпорацій значної заборгованості. Така система забезпечувала корпораціям стабільність фінансових ресурсів і не примушувала залучати інвесторів через фондову біржу.

Структура японської економіки відрізняється значною питомою вагою і стійкістю підприємств малого і середнього бізнесу. Невеликі підприємства домінують не лише у роздрібній торгівлі, ресторанному бізнесі, інших сферах послуг, але і у обробній промисловості, будівництві. У обробній промисловості близько $\frac{3}{4}$ зайнятих працює на підприємствах, які мають до 300 робочих місць. Особливістю функціонування такої структури є об'єднання великих компаній із дрібними і середніми через переплетіння капіталів і особисту унію. Основою такого об'єднання виступає виробнича кооперація, фінансування спільних проектів. Понад 60 % дрібних і середніх компаній обробної промисловості охоплені субпідрядними відносинами. Законодавство обмежує концентрацію капіталу таким чином, щоб дрібні і середні компанії не поглиналися великими, а підпорядковувалися їм. Співпраця великих компаній з малими і середніми дає можливість використати такі суттєві конкурентні переваги останніх, як здатність швидше пристосовуватися до змін попиту споживача та економії на заробітній платі (в середньому зарплата на малих і середніх підприємствах складає близько 60 % рівня оплати праці на великих підприємствах).

Становлення японської моделі відбувалося в умовах, коли у суспільстві панував принцип «Наша фірма — наш дім». Даний принцип реалізовувався в тому, що на великих фірмах працівники високої класифікації (менеджери, інженери) працювали упродовж всього свого трудового стажу. Стабільність виробничого персоналу разом з високою кваліфікацією японських працівників (близько 90 % з яких мають ступінь бакалавра), а також мотивація щодо підвищення якості продукції є важливими ознаками організації праці в японських компаніях. Середній японський робітник відпрацьовує за тиждень на 10 годин більше, ніж американець або західноєвропейець. Як на початковому етапі розвитку моделі, так і нині її характерною відмінністю є значно нижчий рівень безробіття, ніж у інших розвинутих країнах. У 2010 р. рівень безробіття у США і країнах Євросоюзу склав 9,6 %, а в Японії — лише 5,0 %. Таке використання робочої сили визначається системою оплати праці, яка

виплати значних дивідендів. Головним мотивом придбання акцій є встановлення договірних зв'язків і забезпечення стабільного розвитку.

Переплетіння банківського і промислового капіталу також забезпечується через систему кредитування. Комерційні банки надавали великим компаніям, в першу чергу експортним, значні кредити на вигідних умовах під гарантію міністерства фінансів і державного банку. При взаємному володінні акціями комерційні банки допускали наявність у промислових корпорацій значної заборгованості. Така система забезпечувала корпораціям стабільність фінансових ресурсів і не примушувала залучати інвесторів через фондову біржу.

Структура японської економіки відрізняється значною питомою вагою і стійкістю підприємств малого і середнього бізнесу. Невеликі підприємства домінують не лише у роздрібній торгівлі, ресторанному бізнесі, інших сферах послуг, але і у обробній промисловості, будівництві. У обробній промисловості близько $\frac{3}{4}$ зайнятих працює на підприємствах, які мають до 300 робочих місць. Особливістю функціонування такої структури є об'єднання великих компаній із дрібними і середніми через переплетіння капіталів і особисту унію. Основою такого об'єднання виступає виробнича кооперація, фінансування спільних проектів. Понад 60 % дрібних і середніх компаній обробної промисловості охоплені субпідрядними відносинами. Законодавство обмежує концентрацію капіталу таким чином, щоб дрібні і середні компанії не поглиналися великими, а підпорядковувалися їм. Співпраця великих компаній з малими і середніми дає можливість використати такі суттєві конкурентні переваги останніх, як здатність швидше пристосовуватися до змін попиту споживача та економії на заробітній платі (в середньому зарплата на малих і середніх підприємствах складає близько 60 % рівня оплати праці на великих підприємствах).

Становлення японської моделі відбувалося в умовах, коли у суспільстві панував принцип «Наша фірма — наш дім». Даний принцип реалізовувався в тому, що на великих фірмах працівники високої класифікації (менеджери, інженери) працювали упродовж всього свого трудового стажу. Стабільність виробничого персоналу разом з високою кваліфікацією японських працівників (близько 90 % з яких мають ступінь бакалавра), а також мотивація щодо підвищення якості продукції є важливими ознаками організації праці в японських компаніях. Середній японський робітник відпрацьовує за тиждень на 10 годин більше, ніж американець або західноєвропейець. Як на початковому етапі розвитку моделі, так і нині її характерною відмінністю є значно нижчий рівень безробіття, ніж у інших розвинутих країнах. У 2010 р. рівень безробіття у США і країнах Євросоюзу склав 9,6 %, а в Японії — лише 5,0 %. Таке використання робочої сили визначається системою оплати праці, яка

включає три складових — базову ставку, понаднормові і преміальні виплати. Оскільки в японських компаніях до прийняття рішень залучають широке коло працівників, то диференціація оплати праці не є значною. Якщо в Японії після сплати податків середній оклад директора-розпорядника приблизно у 10 разів перевищує заробіток самого низькооплачуваного працівника, то у США — в середньому у 100 разів. Заробітна плата японських працівників нижча, ніж у інших розвинутих країнах.

Значна руйнація економічного потенціалу Японії під час другої світової війни і фактично повна відсутність власних корисних копалин обумовили імпортозалежний характер японської економіки на межі 1940–50 рр. Досягненням японської моделі розвитку стала швидка трансформація економіки з імпортозалежної у експортоорієнтовану. Це було зроблено завдяки системі протекціоністських заходів з боку держави, а також цілеспрямованій діяльності фірм. Для обмеження імпорту було запроваджене квотування валютних витрат на його оплату. Компанії, які працювали на експорт, отримували від держави суттєві фінансові пільги.

Для забезпечення конкурентоспроможності японських товарів на світовому ринку у 1950–60-ті рр. Японія більш, ніж будь-яка інша країна, закуповувала у США, Канади та інших країн Західної Європи ліцензії. На основі імпорту новітніх технологій було швидко налагоджено масовий випуск якісних товарів. У подальшому таке виробництво постійно вдосконалювалося японськими фахівцями. З 1980-х рр. японські компанії стають лідерами на світовому ринку з експорту наукомістських товарів, таких як роботи, електронна техніка, верстати з програмним забезпеченням, засоби зв'язку, обладнання для атомної енергетики.

В останні десятиліття японська модель розвитку економіки зазнала суттєвих змін, а саме:

- у економічній політиці держави здійснено перехід від адміністративно-фінансового регулювання (кредитна експансія, контроль за процентною ставкою, пільги великим компаніям) до непрямих методів впливу на економічні процеси (стримування інфляції, контроль за грошовою масою, дотримання стабільності курсу національної валюти);
- у 1978–1988 рр. було реалізовано дві національні програми по реструктуризації депресивних підприємств у суднобудуванні, металургійній, хімічній, текстильній і швейній промисловості; без державної підтримки продукція цих галузей втратила конкурентоспроможність і почала заміщуватися імпортом;
- для усунення надмірної експортної орієнтації було надано пільги імпортерам; таким чином виробництво в більшій мірі було спрямовано на внутрішній ринок, який є стабільним порівняно зі світовим;

включає три складових — базову ставку, понаднормові і преміальні виплати. Оскільки в японських компаніях до прийняття рішень залучають широке коло працівників, то диференціація оплати праці не є значною. Якщо в Японії після сплати податків середній оклад директора-розпорядника приблизно у 10 разів перевищує заробіток самого низькооплачуваного працівника, то у США — в середньому у 100 разів. Заробітна плата японських працівників нижча, ніж у інших розвинутих країнах.

Значна руйнація економічного потенціалу Японії під час другої світової війни і фактично повна відсутність власних корисних копалин обумовили імпортозалежний характер японської економіки на межі 1940–50 рр. Досягненням японської моделі розвитку стала швидка трансформація економіки з імпортозалежної у експортоорієнтовану. Це було зроблено завдяки системі протекціоністських заходів з боку держави, а також цілеспрямованій діяльності фірм. Для обмеження імпорту було запроваджене квотування валютних витрат на його оплату. Компанії, які працювали на експорт, отримували від держави суттєві фінансові пільги.

Для забезпечення конкурентоспроможності японських товарів на світовому ринку у 1950–60-ті рр. Японія більш, ніж будь-яка інша країна, закуповувала у США, Канади та інших країн Західної Європи ліцензії. На основі імпорту новітніх технологій було швидко налагоджено масовий випуск якісних товарів. У подальшому таке виробництво постійно вдосконалювалося японськими фахівцями. З 1980-х рр. японські компанії стають лідерами на світовому ринку з експорту наукомістських товарів, таких як роботи, електронна техніка, верстати з програмним забезпеченням, засоби зв'язку, обладнання для атомної енергетики.

В останні десятиліття японська модель розвитку економіки зазнала суттєвих змін, а саме:

- у економічній політиці держави здійснено перехід від адміністративно-фінансового регулювання (кредитна експансія, контроль за процентною ставкою, пільги великим компаніям) до непрямих методів впливу на економічні процеси (стримування інфляції, контроль за грошовою масою, дотримання стабільності курсу національної валюти);
- у 1978–1988 рр. було реалізовано дві національні програми по реструктуризації депресивних підприємств у суднобудуванні, металургійній, хімічній, текстильній і швейній промисловості; без державної підтримки продукція цих галузей втратила конкурентоспроможність і почала заміщуватися імпортом;
- для усунення надмірної експортної орієнтації було надано пільги імпортерам; таким чином виробництво в більшій мірі було спрямовано на внутрішній ринок, який є стабільним порівняно зі світовим;

- ревальвація ієни у 1985–1991 рр. по відношенню до долара США на 37,5 % дещо стримала експорт товарів із Японії, стимулювала експорт капіталу;
- в умовах підвищення рівня заробітної плати і зростання світових цін на енергоносії і сировину Японія все більше стала переорієнтовуватися на ресурсозберігаючі і наукомісткі технології, виробництво стало розвиватися на основі власних, а не імпортованих технологій, суттєво посилювалися коопераційні поставки японським компаніям з їх філіалів і спільних підприємств з-за кордону.

4.3. СТАНОВЛЕННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ МОДЕЛІ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

Сучасна економіка України класифікується як перехідна від командно-адміністративної (директивної) системи до ринкової. Рада Міністрів Європейського Союзу 1 грудня 2005 р. і Міністерство торгівлі США 17 лютого 2006 р. визнали ринковий характер економіки України, але цей режим може використовуватися лише при антидемпінгових розслідуваннях, тобто це далеко не повний ринковий статус. На початковому етапі перехідна економіка стикається з необхідністю здійснення наступних перетворень:

— забезпечення макроекономічної стабілізації (жорстка грошова політика як засіб боротьби з інфляцією, реформування податкової системи для збільшення надходжень у державний бюджет, урегулювання зовнішніх розрахунків);

— лібералізація економічної політики (усунення державного контролю за цінами на переважну більшість товарів та послуг, відмова від командно-адміністративної розподільчої системи, створення системи комерційних банків, впровадження ринкового механізму визначення процентної ставки і розвитку фінансового ринку, скасування державної монополії у зовнішній торгівлі, розширення доступу в країну іноземних інвестицій, введення конвертованості національної валюти);

— приватизація державних підприємств і демонополізація виробництва (перехід у приватну власність значної частки державних підприємств, розвиток малого і середнього бізнесу для подолання монополізму і створення конкурентного середовища);

— формування системи соціального захисту населення (введення соціальних компенсаторів для подолання негативних наслідків впровадження ринкових механізмів).

Реалізація зазначених трансформацій можлива двома шляхами. Перший — це еволюційні зміни на основі інституціонально-кейнсіанської політики. Другий шлях передбачає здійснення радикальних змін («шокової

- ревальвація ієни у 1985–1991 рр. по відношенню до долара США на 37,5 % дещо стримала експорт товарів із Японії, стимулювала експорт капіталу;
- в умовах підвищення рівня заробітної плати і зростання світових цін на енергоносії і сировину Японія все більше стала переорієнтовуватися на ресурсозберігаючі і наукомісткі технології, виробництво стало розвиватися на основі власних, а не імпортованих технологій, суттєво посилювалися коопераційні поставки японським компаніям з їх філіалів і спільних підприємств з-за кордону.

4.3. СТАНОВЛЕННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ МОДЕЛІ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

Сучасна економіка України класифікується як перехідна від командно-адміністративної (директивної) системи до ринкової. Рада Міністрів Європейського Союзу 1 грудня 2005 р. і Міністерство торгівлі США 17 лютого 2006 р. визнали ринковий характер економіки України, але цей режим може використовуватися лише при антидемпінгових розслідуваннях, тобто це далеко не повний ринковий статус. На початковому етапі перехідна економіка стикається з необхідністю здійснення наступних перетворень:

— забезпечення макроекономічної стабілізації (жорстка грошова політика як засіб боротьби з інфляцією, реформування податкової системи для збільшення надходжень у державний бюджет, урегулювання зовнішніх розрахунків);

— лібералізація економічної політики (усунення державного контролю за цінами на переважну більшість товарів та послуг, відмова від командно-адміністративної розподільчої системи, створення системи комерційних банків, впровадження ринкового механізму визначення процентної ставки і розвитку фінансового ринку, скасування державної монополії у зовнішній торгівлі, розширення доступу в країну іноземних інвестицій, введення конвертованості національної валюти);

— приватизація державних підприємств і демонополізація виробництва (перехід у приватну власність значної частки державних підприємств, розвиток малого і середнього бізнесу для подолання монополізму і створення конкурентного середовища);

— формування системи соціального захисту населення (введення соціальних компенсаторів для подолання негативних наслідків впровадження ринкових механізмів).

Реалізація зазначених трансформацій можлива двома шляхами. Перший — це еволюційні зміни на основі інституціонально-кейнсіанської політики. Другий шлях передбачає здійснення радикальних змін («шокової

терапії)» відповідно до ліберально-монетаристських рецептів. Еволюційний варіант перетворень обрав Китай і в певній мірі Угорщина. Більшість країн, що утворилися на пострадянському просторі, в тому числі і Україна, а також колишні соціалістичні країни Східної Європи пішли шляхом «шокової терапії». Результативність здійснення ринкових перетворень, на нашу думку, не можна визначати виключно обраним варіантом їх здійснення. Приклади позитивного вирішення завдань перехідного періоду є як при еволюційному варіанті (Китай), так і при «шоковому» (Польща, Чехія, Латвія, Литва, Естонія та інші). Вважаємо, що головними чинниками, які визначають наслідки трансформаційних процесів, є політична воля і здатність провладної еліти виконати задекларовані реформи, національна свідомість і готовність громадян до активних політичних і соціально-економічних дій, а також послідовність дотримання обраної теоретичної концепції і практичної програми її реалізації.

На жаль, за два десятиліття в Україні не вирішено в повному обсязі жодне із завдань перехідного періоду. У 1990-ті рр. економіка України знаходилася у кризовому стані, внаслідок чого ВВП знизився до 40,8 % відносно рівня 1990 р. (рис. 4.1). Наступне зростання протягом дев'яти років дещо підвищило даний показник, але криза 2008–2009 рр. знову відкинула вітчизняну економіку назад. У 2010 р. ВВП України склав лише 65,8 % від рівня 1990 р. Не забезпечено в Україні і фінансової стабілізації. Інфляція в Україні є значно вищою, ніж у промислових країнах і навіть у азійських, африканських і латиноамериканських країнах, що розвиваються (рис. 4.2).

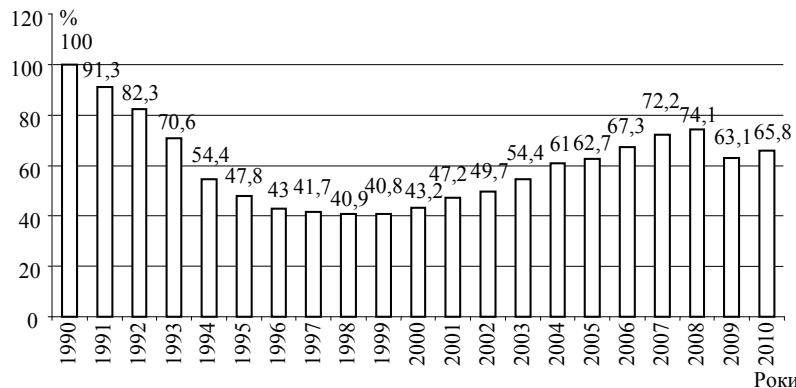


Рис. 4.1. Динаміка ВВП України, у %

Джерело: складено за даними Державного комітету статистики України [www.ukrstat.gov.ua]

терапії)» відповідно до ліберально-монетаристських рецептів. Еволюційний варіант перетворень обрав Китай і в певній мірі Угорщина. Більшість країн, що утворилися на пострадянському просторі, в тому числі і Україна, а також колишні соціалістичні країни Східної Європи пішли шляхом «шокової терапії». Результативність здійснення ринкових перетворень, на нашу думку, не можна визначати виключно обраним варіантом їх здійснення. Приклади позитивного вирішення завдань перехідного періоду є як при еволюційному варіанті (Китай), так і при «шоковому» (Польща, Чехія, Латвія, Литва, Естонія та інші). Вважаємо, що головними чинниками, які визначають наслідки трансформаційних процесів, є політична воля і здатність провладної еліти виконати задекларовані реформи, національна свідомість і готовність громадян до активних політичних і соціально-економічних дій, а також послідовність дотримання обраної теоретичної концепції і практичної програми її реалізації.

На жаль, за два десятиліття в Україні не вирішено в повному обсязі жодне із завдань перехідного періоду. У 1990-ті рр. економіка України знаходилася у кризовому стані, внаслідок чого ВВП знизився до 40,8 % відносно рівня 1990 р. (рис. 4.1). Наступне зростання протягом дев'яти років дещо підвищило даний показник, але криза 2008–2009 рр. знову відкинула вітчизняну економіку назад. У 2010 р. ВВП України склав лише 65,8 % від рівня 1990 р. Не забезпечено в Україні і фінансової стабілізації. Інфляція в Україні є значно вищою, ніж у промислових країнах і навіть у азійських, африканських і латиноамериканських країнах, що розвиваються (рис. 4.2).

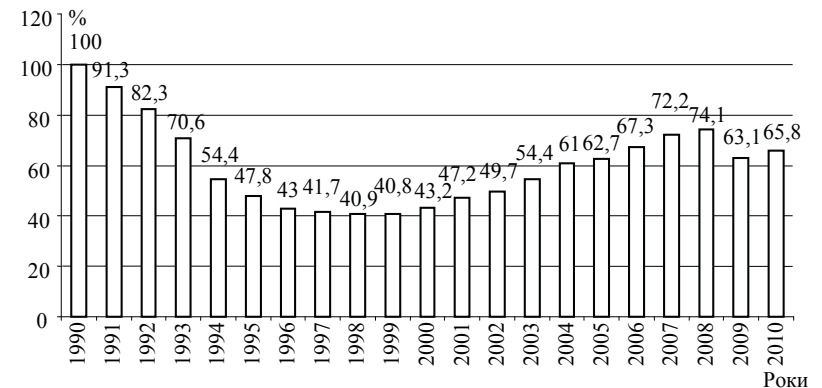


Рис. 4.1. Динаміка ВВП України, у %

Джерело: складено за даними Державного комітету статистики України [www.ukrstat.gov.ua]



Рис. 4.2. Рівень інфляції в Україні і зарубіжних країнах

Джерело: складено за даними World Economic Situation and Prospects 2011 [Електронний ресурс] — Режим доступу: un.org/en/development/desa/policy/wesp/wesp-current/2011wesp.pdf. — назва з екрану

Стрімка лібералізація цін при нерегульованості експортно-імпорتنих операцій і розриві сформованих при плановій системі коопераційних зв'язків між підприємствами призвела до розбалансованості економіки. За таких умов у 1990-х рр. значна кількість підприємств машинобудування, аграрного сектору, легкої, харчової, деревообробної промисловості, інших галузей економіки опинилася у складному фінансовому стані. Проте ефективної системи банкрутства запроваджено не було, і виробничий потенціал таких підприємств фактично було зруйновано. Єдиним позитивним наслідком лібералізації цін стало усунення дефіцитності товарів, але значне зростання рівня цін суттєво обмежило споживчий попит населення.

Приватизація державного майна не привела до появи ефективного власника, який би інвестував кошти у впровадження новітніх технологій і прогресивні структурні зміни. За даними Інституту економіки і прогнозування НАН України, результатами трансформаційних змін скористалося лише до 10 % населення України. Приватизація в Україні, особливо крупних об'єктів, стала засобом збагачення кланово-олігархічних груп, які організують свій бізнес шляхом отримання від держави преференцій і монополізації ринку. Низький рівень оплати праці не створює мотивації до ефективної праці. Поряд з неефективним власником, відповідно, виник і неефективний працівник.

При невідповідності мінімальної заробітної плати необхідному прожитковому мінімуму не можливо запровадити будь-які відчутні для



Рис. 4.2. Рівень інфляції в Україні і зарубіжних країнах

Джерело: складено за даними World Economic Situation and Prospects 2011 [Електронний ресурс] — Режим доступу: un.org/en/development/desa/policy/wesp/wesp-current/2011wesp.pdf. — назва з екрану

Стрімка лібералізація цін при нерегульованості експортно-імпорتنих операцій і розриві сформованих при плановій системі коопераційних зв'язків між підприємствами призвела до розбалансованості економіки. За таких умов у 1990-х рр. значна кількість підприємств машинобудування, аграрного сектору, легкої, харчової, деревообробної промисловості, інших галузей економіки опинилася у складному фінансовому стані. Проте ефективної системи банкрутства запроваджено не було, і виробничий потенціал таких підприємств фактично було зруйновано. Єдиним позитивним наслідком лібералізації цін стало усунення дефіцитності товарів, але значне зростання рівня цін суттєво обмежило споживчий попит населення.

Приватизація державного майна не привела до появи ефективного власника, який би інвестував кошти у впровадження новітніх технологій і прогресивні структурні зміни. За даними Інституту економіки і прогнозування НАН України, результатами трансформаційних змін скористалося лише до 10 % населення України. Приватизація в Україні, особливо крупних об'єктів, стала засобом збагачення кланово-олігархічних груп, які організують свій бізнес шляхом отримання від держави преференцій і монополізації ринку. Низький рівень оплати праці не створює мотивації до ефективної праці. Поряд з неефективним власником, відповідно, виник і неефективний працівник.

При невідповідності мінімальної заробітної плати необхідному прожитковому мінімуму не можливо запровадити будь-які відчутні для

населення соціальні гарантії. Навіть у передкризові роки, коли спостерегіалося економічне піднесення, більшість громадян України негативно оцінювали стан свого життя. Так, проведений напередодні кризи 2008–2009 рр. Інститутом соціології НАН України соціологічний моніторинг показав, що лише 11,7 % населення вважають, що все не так вже погано і можна жити, а 53,0 % вважають, що жити важко і 27,3 % — що терпіти і надалі таке важке становище вже неможливо, 36,9 % опитаного населення країни відчувають напруженість, роздратованість, страх і невпевненість у майбутньому.

Наслідком приватизації і ринкових трансформацій в Україні не стало формування потужного прошарку середнього класу, який є однією з ознак соціально-орієнтованої моделі економічного розвитку. Нині в Україні середній клас складає близько 15 % громадян. У країнах з ринковою економікою прошарок середнього класу сягає 60–70 %. Більшість населення України (приблизно 70 %) — це люди, які мають мізерні статки і відірвані від власності. До верхньої частини суспільства відносяться фінансово-промислова олігархія (5 % громадян) і державний апарат управління (близько 10 % населення).

Сучасне економічне середовище України характеризується значною монополізацією більшості сфер і галузей економіки і вкрай слабким впливом ринкових важелів регулювання. Як зазначалося вище, за ІЕС Україна посідає прикінцеве місце у світі і Європі. Для більш глибокого розуміння стану ринкових відносин в Україні доцільно звернути увагу на складові ІЕС (табл. 4.1). Якщо взяти до уваги різницю між рейтингом України і середньосвітовим показником, то найсерйознішими проблемами на шляху просування України до ринкової економіки є державне втручання в економічну діяльність, інвестиційний клімат, умови початку та ліквідації бізнесу, захист прав власності (наявність рейдерства і недієвість судової системи), корупція, функціонування ринку праці (динаміка ринку праці відносно росту ВВП, умови найму, обмеження заробітної плати) і монетарна політика (рівень інфляції і цінова стабільність з урахуванням державного регулювання цін).

У табл. 4.1. наведено дані ІЕС по країнах, які виникли на пострадянському просторі. Ці країни на початку 90-х рр. мали однакові стартові умови входження у ринкову економіку. Естонія найефективніше пройшла перехідний період і у 2004 р. приєдналася до Євросоюзу, а з 1 січня 2011 р. — і до Єврозони. За ІЕС Естонія посідає у світі 12 місце і в Європі — 5. Естонія має статус країни з переважно вільною економікою. Вірменія є найбільш успішною за ІЕС серед країн СНД. За цим показником вона займає 28 місце в світі і 15 в Європі, увійшовши до групи країн з помірно вільною економікою. Приклади Естонії і Вірменії свідчать про можливість швидкого здійснення ринкових трансформацій.

населення соціальні гарантії. Навіть у передкризові роки, коли спостерегіалося економічне піднесення, більшість громадян України негативно оцінювали стан свого життя. Так, проведений напередодні кризи 2008–2009 рр. Інститутом соціології НАН України соціологічний моніторинг показав, що лише 11,7 % населення вважають, що все не так вже погано і можна жити, а 53,0 % вважають, що жити важко і 27,3 % — що терпіти і надалі таке важке становище вже неможливо, 36,9 % опитаного населення країни відчувають напруженість, роздратованість, страх і невпевненість у майбутньому.

Наслідком приватизації і ринкових трансформацій в Україні не стало формування потужного прошарку середнього класу, який є однією з ознак соціально-орієнтованої моделі економічного розвитку. Нині в Україні середній клас складає близько 15 % громадян. У країнах з ринковою економікою прошарок середнього класу сягає 60–70 %. Більшість населення України (приблизно 70 %) — це люди, які мають мізерні статки і відірвані від власності. До верхньої частини суспільства відносяться фінансово-промислова олігархія (5 % громадян) і державний апарат управління (близько 10 % населення).

Сучасне економічне середовище України характеризується значною монополізацією більшості сфер і галузей економіки і вкрай слабким впливом ринкових важелів регулювання. Як зазначалося вище, за ІЕС Україна посідає прикінцеве місце у світі і Європі. Для більш глибокого розуміння стану ринкових відносин в Україні доцільно звернути увагу на складові ІЕС (табл. 4.1). Якщо взяти до уваги різницю між рейтингом України і середньосвітовим показником, то найсерйознішими проблемами на шляху просування України до ринкової економіки є державне втручання в економічну діяльність, інвестиційний клімат, умови початку та ліквідації бізнесу, захист прав власності (наявність рейдерства і недієвість судової системи), корупція, функціонування ринку праці (динаміка ринку праці відносно росту ВВП, умови найму, обмеження заробітної плати) і монетарна політика (рівень інфляції і цінова стабільність з урахуванням державного регулювання цін).

У табл. 4.1. наведено дані ІЕС по країнах, які виникли на пострадянському просторі. Ці країни на початку 90-х рр. мали однакові стартові умови входження у ринкову економіку. Естонія найефективніше пройшла перехідний період і у 2004 р. приєдналася до Євросоюзу, а з 1 січня 2011 р. — і до Єврозони. За ІЕС Естонія посідає у світі 12 місце і в Європі — 5. Естонія має статус країни з переважно вільною економікою. Вірменія є найбільш успішною за ІЕС серед країн СНД. За цим показником вона займає 28 місце в світі і 15 в Європі, увійшовши до групи країн з помірно вільною економікою. Приклади Естонії і Вірменії свідчать про можливість швидкого здійснення ринкових трансформацій.

Порівняння складових ІЕС України з відповідними даними Естонії і Вірменії показує, які мають відбутися зміни в нашій країні, щоб просунути у напрямку ринкової економіки.

Таблиця 4.1

СКЛАДОВІ ІНДЕКСУ ЕКОНОМІЧНОЇ СВОБОДИ у 2009 р.

Складові ІЕС	Свобода заочакування бізнесу	Свобода торгівлі	Захист прав власності	Фінансова свобода	Свобода від корупції	Фіскальна свобода	Розмір державного втручання через витрати	Монетарна свобода	Свобода інвестицій	Свобода ринку праці
Естонія	84,5	86	90	80	67	86	62	82	90	50,3
Вірменія	81,3	85	35	70	29	89	86,4	84,6	70	73,1
Україна	44,3	82,2	30	50	28	79	43	69,9	30	54,3
Росія	49,9	52,8	30	40	25	44,2	79,9	69,5	64,4	64,2
Білорусь	58,6	52,2	20	10		81	55,5	66,2	20	62
Середньосвітовий показник	62,8	72	45,6	50,3	41,1	74,9	67,7	74,4	50,3	62,1

Джерело: складено за даними Heritage Foundatson [http://www.heritage.org/index].

Враховуючи соціальну структуру суспільства і стан ринкового середовища, можна зробити висновок, що в Україні сформувалася кланово-олігархічна монополістична модель економічного розвитку. Безумовно, це не та модель, яку сподівалися отримати громадяни України, коли йшлося про необхідність заміни планової соціалістичної економіки. І це також не та модель, яку обіцяли у виборчих кампаніях політичні лідери.

Найбільш придатною для населення України, враховуючи наше соціалістичне минуле, є модель соціально-орієнтованої економіки. Водночас слід реально враховувати сучасний соціально-економічний стан України і усвідомлювати, що соціально-ринкова економіка може функціонувати лише в країні з високим рівнем розвитку продуктивних сил і реально діючими ринковими відносинами. Відповідно, перш, ніж декларувати спрямованість трансформацій у напрямку побудови соціального ринкового господарства, необхідно наблизитися до рівня розвитку

Порівняння складових ІЕС України з відповідними даними Естонії і Вірменії показує, які мають відбутися зміни в нашій країні, щоб просунути у напрямку ринкової економіки.

Таблиця 4.1

СКЛАДОВІ ІНДЕКСУ ЕКОНОМІЧНОЇ СВОБОДИ у 2009 р.

Складові ІЕС	Свобода заочакування бізнесу	Свобода торгівлі	Захист прав власності	Фінансова свобода	Свобода від корупції	Фіскальна свобода	Розмір державного втручання через витрати	Монетарна свобода	Свобода інвестицій	Свобода ринку праці
Естонія	84,5	86	90	80	67	86	62	82	90	50,3
Вірменія	81,3	85	35	70	29	89	86,4	84,6	70	73,1
Україна	44,3	82,2	30	50	28	79	43	69,9	30	54,3
Росія	49,9	52,8	30	40	25	44,2	79,9	69,5	64,4	64,2
Білорусь	58,6	52,2	20	10		81	55,5	66,2	20	62
Середньосвітовий показник	62,8	72	45,6	50,3	41,1	74,9	67,7	74,4	50,3	62,1

Джерело: складено за даними Heritage Foundatson [http://www.heritage.org/index].

Враховуючи соціальну структуру суспільства і стан ринкового середовища, можна зробити висновок, що в Україні сформувалася кланово-олігархічна монополістична модель економічного розвитку. Безумовно, це не та модель, яку сподівалися отримати громадяни України, коли йшлося про необхідність заміни планової соціалістичної економіки. І це також не та модель, яку обіцяли у виборчих кампаніях політичні лідери.

Найбільш придатною для населення України, враховуючи наше соціалістичне минуле, є модель соціально-орієнтованої економіки. Водночас слід реально враховувати сучасний соціально-економічний стан України і усвідомлювати, що соціально-ринкова економіка може функціонувати лише в країні з високим рівнем розвитку продуктивних сил і реально діючими ринковими відносинами. Відповідно, перш, ніж декларувати спрямованість трансформацій у напрямку побудови соціального ринкового господарства, необхідно наблизитися до рівня розвитку

країн з переважно вільною економікою. Це означає, що за рейтингом ІЕС Україна має увійти, як мінімум, у третій десяток світових лідерів, щоб бути поряд з такими пострадянськими країнами, як Литва і Грузія. Щоб цього досягти необхідно обрати таку модель розвитку, яка б у перспективі дозволила перейти до соціально-орієнтованої економіки.

Такою моделлю є **модель наздоганяючого розвитку економіки**. Досвід Японії, яка обрала цю модель у 1950–60-х рр., і Китаю, який здійснює нині розвиток відповідно даної моделі, дає підставу до її основних ознак віднести наступні:

- прискорену модернізацію провідних галузей економіки;
- інвестиції у людський капітал, розвиток фундаментальних і прикладних досліджень;
- мобілізацію обмежених ресурсів країни на вирішення завдань технологічного прориву національної економіки.

Модернізація економіки здійснюється на основі впровадження у виробництво новітніх технологій. Швидко отримати сучасні технології можливо через закупівлю ліцензій і обладнання, а також залучення прямих інвестицій. Японія вирішила проблему модернізації, як зазначалося вище, через закупівлю ліцензій. Китай здійснює модернізацію на основі прямих іноземних інвестицій. Для заохочення зарубіжних інвестицій у Китаї нині функціонує 54 зони економічного та технологічного розвитку, які разом із 53 зонами високотехнологічного промислового розвитку виробляють близько 10 % ВВП країни. Зони високотехнологічного промислового розвитку створено для посилення ефективності взаємодії між університетськими і академічними науковими закладами, фінансовими установами і бізнесом. Якщо у 1990-і рр. китайська продукція асоціювалася з низькою якістю, то лише за 2000–2005 рр. експорт високотехнологічних товарів збільшився з 30,5 до 220 млрд дол., що складало 28 % загального обсягу експорту Китаю. За даним показником Китай зрівнявся з США, суттєво випередивши Велику Британію, Японію, Францію і Німеччину.

Для ефективного використання закуплених технологій, для забезпечення кадрами іноземних інвесторів, а також розробки власних прогресивних технологій необхідно здійснювати вкладення у людський капітал і розвиток науки. За оцінкою Світового банку, у Китаї нині сформувалася аналогічна США структура національного багатства, в якому 77 % припадає на людський капітал. Фундаментом формування людського капіталу є високий рівень освіти і культури основної маси населення. Якщо розглядати людський капітал як фактор інноваційного розвитку, то його важливим показником є витрати на науку. За рівнем загальних витрат на науково-дослідні і дослідно-конструкторські розробки (НДДКР) Японія і Китай поступаються лише США. За даним по-

країн з переважно вільною економікою. Це означає, що за рейтингом ІЕС Україна має увійти, як мінімум, у третій десяток світових лідерів, щоб бути поряд з такими пострадянськими країнами, як Литва і Грузія. Щоб цього досягти необхідно обрати таку модель розвитку, яка б у перспективі дозволила перейти до соціально-орієнтованої економіки.

Такою моделлю є **модель наздоганяючого розвитку економіки**. Досвід Японії, яка обрала цю модель у 1950–60-х рр., і Китаю, який здійснює нині розвиток відповідно даної моделі, дає підставу до її основних ознак віднести наступні:

- прискорену модернізацію провідних галузей економіки;
- інвестиції у людський капітал, розвиток фундаментальних і прикладних досліджень;
- мобілізацію обмежених ресурсів країни на вирішення завдань технологічного прориву національної економіки.

Модернізація економіки здійснюється на основі впровадження у виробництво новітніх технологій. Швидко отримати сучасні технології можливо через закупівлю ліцензій і обладнання, а також залучення прямих інвестицій. Японія вирішила проблему модернізації, як зазначалося вище, через закупівлю ліцензій. Китай здійснює модернізацію на основі прямих іноземних інвестицій. Для заохочення зарубіжних інвестицій у Китаї нині функціонує 54 зони економічного та технологічного розвитку, які разом із 53 зонами високотехнологічного промислового розвитку виробляють близько 10 % ВВП країни. Зони високотехнологічного промислового розвитку створено для посилення ефективності взаємодії між університетськими і академічними науковими закладами, фінансовими установами і бізнесом. Якщо у 1990-і рр. китайська продукція асоціювалася з низькою якістю, то лише за 2000–2005 рр. експорт високотехнологічних товарів збільшився з 30,5 до 220 млрд дол., що складало 28 % загального обсягу експорту Китаю. За даним показником Китай зрівнявся з США, суттєво випередивши Велику Британію, Японію, Францію і Німеччину.

Для ефективного використання закуплених технологій, для забезпечення кадрами іноземних інвесторів, а також розробки власних прогресивних технологій необхідно здійснювати вкладення у людський капітал і розвиток науки. За оцінкою Світового банку, у Китаї нині сформувалася аналогічна США структура національного багатства, в якому 77 % припадає на людський капітал. Фундаментом формування людського капіталу є високий рівень освіти і культури основної маси населення. Якщо розглядати людський капітал як фактор інноваційного розвитку, то його важливим показником є витрати на науку. За рівнем загальних витрат на науково-дослідні і дослідно-конструкторські розробки (НДДКР) Японія і Китай поступаються лише США. За даним по-

казником у 2009 р. на Японію припадало 12,6 %, а на Китай — 11,1 % світових витрат.

Важливою ознакою моделі наздоганяючого розвитку є ефективне використання ресурсів для інноваційного розвитку. Це завдання може вирішуватися при відповідній державній політиці, оскільки ринкові сили в першу чергу спрямовують економічну діяльність на те, що вже є в наявності — природні ресурси. Саме тому в Україні, при відсутності державної інноваційної політики, найбільш конкурентоспроможними галузями, які постачають продукцію на експорт, стали чорна металургія, хімічна промисловість і сільське господарство. Для стимулювання інновацій державою застосовуються фінансово-кредитні важелі. Так, у Китаї на 1 дол. витрат на НДДКР надаються податкові пільги у розмірі 0,34 дол. Впровадження новітніх технологій приводить до зниження енергоємності виробництва. Завдяки системі державного заохочення енергозберігаючих технологій в Японії склався найнижчий рівень енергоємності у світі. Енергоємність ВВП Японії на 55 % менша середньосвітової, а в Україні — у 3,2 рази більша середньосвітової.

Таким чином, на сучасному етапі для України доцільно обрати наздоганяючу модель економічного розвитку. Для її реалізації держава має запровадити спеціальні інноваційні програми з відповідним механізмом фінансово-кредитного стимулювання. Необхідно також суттєво збільшити фінансування фундаментальних і прикладних досліджень як за рахунок держави, так і приватного капіталу. Враховуючи схильність українських громадян до грошових заощаджень, важливо посилити мотивацію до довгострокового нагромадження фінансових ресурсів, а головне — забезпечити їх високоефективне інвестиційне використання.



Питання для самостійної роботи

1. Які зміни відбулися в останнє десятиліття у групі країн з перехідною економікою?
2. Які трансформації в національних економіках Туреччини, Мексики, Ізраїлю, Південної Кореї обумовили їх приєднання до складу ОЕСР?
3. Проаналізуйте складові ІЕС України відносно середньосвітових даних і визначте необхідні напрями перетворень у соціально-економічному середовищі нашої країни.
4. Чому у країнах з соціально-орієнтованою економікою склався більш високий рівень інфляції і безробіття, ніж у країнах з ліберальною економікою?

казником у 2009 р. на Японію припадало 12,6 %, а на Китай — 11,1 % світових витрат.

Важливою ознакою моделі наздоганяючого розвитку є ефективне використання ресурсів для інноваційного розвитку. Це завдання може вирішуватися при відповідній державній політиці, оскільки ринкові сили в першу чергу спрямовують економічну діяльність на те, що вже є в наявності — природні ресурси. Саме тому в Україні, при відсутності державної інноваційної політики, найбільш конкурентоспроможними галузями, які постачають продукцію на експорт, стали чорна металургія, хімічна промисловість і сільське господарство. Для стимулювання інновацій державою застосовуються фінансово-кредитні важелі. Так, у Китаї на 1 дол. витрат на НДДКР надаються податкові пільги у розмірі 0,34 дол. Впровадження новітніх технологій приводить до зниження енергоємності виробництва. Завдяки системі державного заохочення енергозберігаючих технологій в Японії склався найнижчий рівень енергоємності у світі. Енергоємність ВВП Японії на 55 % менша середньосвітової, а в Україні — у 3,2 рази більша середньосвітової.

Таким чином, на сучасному етапі для України доцільно обрати наздоганяючу модель економічного розвитку. Для її реалізації держава має запровадити спеціальні інноваційні програми з відповідним механізмом фінансово-кредитного стимулювання. Необхідно також суттєво збільшити фінансування фундаментальних і прикладних досліджень як за рахунок держави, так і приватного капіталу. Враховуючи схильність українських громадян до грошових заощаджень, важливо посилити мотивацію до довгострокового нагромадження фінансових ресурсів, а головне — забезпечити їх високоефективне інвестиційне використання.



Питання для самостійної роботи

1. Які зміни відбулися в останнє десятиліття у групі країн з перехідною економікою?
2. Які трансформації в національних економіках Туреччини, Мексики, Ізраїлю, Південної Кореї обумовили їх приєднання до складу ОЕСР?
3. Проаналізуйте складові ІЕС України відносно середньосвітових даних і визначте необхідні напрями перетворень у соціально-економічному середовищі нашої країни.
4. Чому у країнах з соціально-орієнтованою економікою склався більш високий рівень інфляції і безробіття, ніж у країнах з ліберальною економікою?

5. Порівняйте рівень диференціації доходів у країнах, що розвиваються за ліберальною і за японською моделями.
6. Які чинники необхідно задіяти в Україні для здійснення модернізації економіки?



Теми рефератів

1. Теоретичні основи американської моделі розвитку економіки.
2. Методологічні засади соціально-орієнтованої економіки.
3. Реформи Л. Ерхарда і становлення соціального ринкового господарства у Німеччині.
4. Особливості соціально-орієнтованої економіки скандинавських країн.
5. Реалізація наздоганяючої моделі економічного розвитку в Китаї.



Тестові завдання для самоконтролю знань

1. Доіндустріальна економіка базується на розвитку:
 - а) сільського і лісового господарства та рибальства;
 - б) збиральництва і землеробства;
 - в) промисловості і будівництва;
 - г) нематеріальної сфери.
2. Основою розвитку індустріальної економіки є:
 - а) сільське господарство і добувна промисловість;
 - б) промисловість і будівництво;
 - в) матеріальне виробництво;
 - г) нематеріальна сфера.
3. У структурі постіндустріальної економіки визначальна роль належить:
 - а) агропромислому комплексу і сфері послуг;
 - б) фінансовому сектору;
 - в) сфері виробничих і невиробничих послуг;
 - г) інформаційно-комунікаційному сектору.
4. Характерною ознакою ліберальної (американської) моделі економічного розвитку є:
 - а) достатньо висока питома вага у структурі власності підприємств державної форми власності;

5. Порівняйте рівень диференціації доходів у країнах, що розвиваються за ліберальною і за японською моделями.
6. Які чинники необхідно задіяти в Україні для здійснення модернізації економіки?



Теми рефератів

1. Теоретичні основи американської моделі розвитку економіки.
2. Методологічні засади соціально-орієнтованої економіки.
3. Реформи Л. Ерхарда і становлення соціального ринкового господарства у Німеччині.
4. Особливості соціально-орієнтованої економіки скандинавських країн.
5. Реалізація наздоганяючої моделі економічного розвитку в Китаї.



Тестові завдання для самоконтролю знань

1. Доіндустріальна економіка базується на розвитку:
 - а) сільського і лісового господарства та рибальства;
 - б) збиральництва і землеробства;
 - в) промисловості і будівництва;
 - г) нематеріальної сфери.
2. Основою розвитку індустріальної економіки є:
 - а) сільське господарство і добувна промисловість;
 - б) промисловість і будівництво;
 - в) матеріальне виробництво;
 - г) нематеріальна сфера.
3. У структурі постіндустріальної економіки визначальна роль належить:
 - а) агропромислому комплексу і сфері послуг;
 - б) фінансовому сектору;
 - в) сфері виробничих і невиробничих послуг;
 - г) інформаційно-комунікаційному сектору.
4. Характерною ознакою ліберальної (американської) моделі економічного розвитку є:
 - а) достатньо висока питома вага у структурі власності підприємств державної форми власності;

10. Переплетіння капіталу банківських і промислових компаній через взаємне володіння акціями при вкрай незначній індивідуальній власності на акції є характерним для:

- а) американської моделі;
- б) німецької моделі;
- в) японської моделі;
- г) моделі наздоганяючого розвитку економіки.

ТЕМА 5

ДЕМОКРАТІЯ, ЕКОНОМІЧНА СВОБОДА ТА ЕКОНОМІЧНИЙ ПОРЯДОК

Ключові поняття



Демократія; громадянство; громадянськість; свобода; конституціоналізм; пряма (безпосередня) демократія; плебісцит; представницька демократія; економічна свобода; економічний порядок; макроекономічне регулювання; ринкове саморегулювання; державна економічна політика.

- 5.1. Демократія: сутність, передумови і особливості в сучасному світі
- 5.2. Економічна свобода як атрибут демократії
- 5.3. Економічний порядок в контексті демократичного суспільства

5.1. ДЕМОКРАТІЯ: СУТНІСТЬ, ПЕРЕДУМОВИ І ОСОБЛИВОСТІ В СУЧАСНОМУ СВІТІ

Один з найважливіших критеріїв зрілості суспільства — ступінь його демократичності (рівень демократії). У демократизації суспільства суб'єкти політичного процесу в Україні вбачають мету, умову, ефективний засіб оновлення суспільного життя, радикальну трансформацію політичної системи, гарантію незворотності цього процесу. Саме демократія в соціальному розвитку виступає найефективнішим способом реалізації суперечностей, вдосконалення і гармонізації суспільства.

Сучасна наукова думка виділяє декілька значень терміну «демократія». Його перше, основне, значення визначається походженням, перекладом з давньогрецької як «народовладдя». Похідним від етимологічно-

10. Переплетіння капіталу банківських і промислових компаній через взаємне володіння акціями при вкрай незначній індивідуальній власності на акції є характерним для:

- а) американської моделі;
- б) німецької моделі;
- в) японської моделі;
- г) моделі наздоганяючого розвитку економіки.

ТЕМА 5

ДЕМОКРАТІЯ, ЕКОНОМІЧНА СВОБОДА ТА ЕКОНОМІЧНИЙ ПОРЯДОК

Ключові поняття



Демократія; громадянство; громадянськість; свобода; конституціоналізм; пряма (безпосередня) демократія; плебісцит; представницька демократія; економічна свобода; економічний порядок; макроекономічне регулювання; ринкове саморегулювання; державна економічна політика.

- 5.1. Демократія: сутність, передумови і особливості в сучасному світі
- 5.2. Економічна свобода як атрибут демократії
- 5.3. Економічний порядок в контексті демократичного суспільства

5.1. ДЕМОКРАТІЯ: СУТНІСТЬ, ПЕРЕДУМОВИ І ОСОБЛИВОСТІ В СУЧАСНОМУ СВІТІ

Один з найважливіших критеріїв зрілості суспільства — ступінь його демократичності (рівень демократії). У демократизації суспільства суб'єкти політичного процесу в Україні вбачають мету, умову, ефективний засіб оновлення суспільного життя, радикальну трансформацію політичної системи, гарантію незворотності цього процесу. Саме демократія в соціальному розвитку виступає найефективнішим способом реалізації суперечностей, вдосконалення і гармонізації суспільства.

Сучасна наукова думка виділяє декілька значень терміну «демократія». Його перше, основне, значення визначається походженням, перекладом з давньогрецької як «народовладдя». Похідним від етимологічно-

го розуміння слова «демократія» є більш широке друге його трактування як форми устрою будь-якої організації, функціонуючої на основі рівноправної участі її членів в управлінні й прийнятті рішень за більшістю. У третьому значенні «демократія» розглядається як заснований на певній системі цінностей ідеал суспільного устрою й відповідний йому світогляд.

Зазначимо, що під цінностями розуміються загальні ідеї, які допомагають людям відрізнити добро від зла, бажане від небажаного і формулювати на цій підставі орієнтири і принципи поведінки. Демократичні цінності є уособленням її значущості і життєдіяльності і представлені наступними складниками:

- громадянство і громадянськість, що представляють собою формальну належність людини до держави, спроможність людини усвідомлювати власні інтереси, захищати їх з урахуванням інтересів усього суспільства. Останнє ґрунтується на розвиненості соціальної свідомості і індивідуальної гідності, а також розвитку компетентності громадян (знань про способи відстоювання прав, свобод, захисту інтересів) і усвідомленні відповідальності;

- свобода;
- конституція і конституціоналізм. Вони виступають інститутами визначення меж свободи і відповідальності;
- свобода совісті й віротерпимість;
- свобода слова;
- моральна автономія, тобто вільне самовизначення людини;
- приватність, невтручання в особисте життя;
- громадянська асоціація. Ціннісні виміри демократії включають в себе цінності громадської асоціації, як то: повага до громадянської думки, спільного рішення, громадянського порядку і соціальної згоди;
- соціальний порядок як універсальна цінність будь-якого суспільства.

Розрізняють наступні форми демократії: пряма (безпосередня), плебісцит, представницька (див. рис. 5.1).

Пряма демократія передбачає безпосередню участь громадян у процесі підготовки, прийняття та реалізації рішень. В найбільш розвиненій формі пряма демократія знайшла втілення в античній полісній демократії. Однак, з часом, розвиток умов політичного життя висвітлив межі безпосередньої демократії, серед яких не останнє місце займає природна кількісна межа. Так, у давньогрецьких полісах на народні збори приходило декілька десятків тисяч громадян. Кількість же громадян сучасних держав, навіть окремих мегаполісів така, що утруднює процеси прийняття рішень на загальних зборах.

Плебісцитна демократія також передбачає відкрите волевиявлення населення, пов'язане з певною фазою підготовки рішення. Це, наприклад, підтримка або негативне ставлення до певного рішення, процесу (референдум).

го розуміння слова «демократія» є більш широке друге його трактування як форми устрою будь-якої організації, функціонуючої на основі рівноправної участі її членів в управлінні й прийнятті рішень за більшістю. У третьому значенні «демократія» розглядається як заснований на певній системі цінностей ідеал суспільного устрою й відповідний йому світогляд.

Зазначимо, що під цінностями розуміються загальні ідеї, які допомагають людям відрізнити добро від зла, бажане від небажаного і формулювати на цій підставі орієнтири і принципи поведінки. Демократичні цінності є уособленням її значущості і життєдіяльності і представлені наступними складниками:

- громадянство і громадянськість, що представляють собою формальну належність людини до держави, спроможність людини усвідомлювати власні інтереси, захищати їх з урахуванням інтересів усього суспільства. Останнє ґрунтується на розвиненості соціальної свідомості і індивідуальної гідності, а також розвитку компетентності громадян (знань про способи відстоювання прав, свобод, захисту інтересів) і усвідомленні відповідальності;

- свобода;
 - конституція і конституціоналізм. Вони виступають інститутами визначення меж свободи і відповідальності;
 - свобода совісті й віротерпимість;
 - свобода слова;
 - моральна автономія, тобто вільне самовизначення людини;
 - приватність, невтручання в особисте життя;
 - громадянська асоціація. Ціннісні виміри демократії включають в себе цінності громадської асоціації, як то: повага до громадянської думки, спільного рішення, громадянського порядку і соціальної згоди;
 - соціальний порядок як універсальна цінність будь-якого суспільства.
- Розрізняють наступні форми демократії: пряма (безпосередня), плебісцит, представницька (див. рис. 5.1).

Пряма демократія передбачає безпосередню участь громадян у процесі підготовки, прийняття та реалізації рішень. В найбільш розвиненій формі пряма демократія знайшла втілення в античній полісній демократії. Однак, з часом, розвиток умов політичного життя висвітлив межі безпосередньої демократії, серед яких не останнє місце займає природна кількісна межа. Так, у давньогрецьких полісах на народні збори приходило декілька десятків тисяч громадян. Кількість же громадян сучасних держав, навіть окремих мегаполісів така, що утруднює процеси прийняття рішень на загальних зборах.

Плебісцитна демократія також передбачає відкрите волевиявлення населення, пов'язане з певною фазою підготовки рішення. Це, наприклад, підтримка або негативне ставлення до певного рішення, процесу (референдум).

Представницька демократія передбачає опосередковану участь громадян у процесах прийняття рішень через представників, яких вони обирають в законодавчі та виконавчі органи влади.

Принципова проблема демократії, як і будь-якої іншої політико-ідеологічної системи, полягає в тому, чи виходить вона з реальної природи людини. В світлі сучасних знань можна стверджувати: демократія виникла з повсякденної практики шляхом поступового розвитку суспільства, його руху до більш розвинених і досконалих форм. Спроби викоринити демократію, що мали місце в історії, ніколи не були цілковито успішними. Намагаючись відповісти на питання чому, приходимо до висновку, що демократичні форми правління відповідають глибинним прагненням людини до самостійності і свободи. При цьому, одна з визнаних цінностей для людської істоти — це визначеність. Демократія ж представляє собою систему, якій внутрішньо притаманні ризик і невизначеність. Отже, демократії можуть загрожувати самі громадяни, які реалізують прагнення до легкого розв'язання всіх проблем, навіть шляхом встановлення диктаторського режиму.

Не всюди демократична традиція змогла успішно реалізуватися. Таким чином, виникає питання про передумови демократії. Представимо їх класифікацію (див. рис. 5.2):

1. Об'єктивні, не залежні від волі і свідомості людей:

- Об'єктивні внутрішні: економічні (економічне зростання і достатньо високий рівень добробуту, приватна власність, наявність суб'єктів ринку та їх правова захищеність); соціальні (наявність доволі чисельного середнього класу, розвиток громадянського суспільства); культурно-психологічні (високий рівень масової освіченості, громадянська політико-правова культура, достатньо високий рівень моралі, демократична соціокультурна традиція).

- Об'єктивні зовнішні, які включають вплив геополітичного становища і міжнародних відносин на вибір державою напрямку розвитку.

2. Суб'єктивні — чинники, що пов'язані зі свідомими діями людей (насамперед, інтелектуальної та політичної еліти).

Демократія має об'єктивні межі, тобто не є засобом розв'язання усіх проблем життя. Є сфери, де повинні домінувати обізнаність і компетентність, а іноді жорстка і конкретна воля однієї особи. Як приклад, політика в умовах надзвичайних ситуацій. Мінімізація демократичності прийняття рішень спостерігається в умовах, коли є потреба чіткої конкретизації відповідальної особи. Це стосується економічної сфери.

Сутність демократії яскраво проявляється в її головних принципах:

1. Рівноправність усіх громадян.

2. Верховенство права, правового закону, тобто існування закону для людини, а не людини для закону, гарантії прав особистості від свавілля політичної влади.

Представницька демократія передбачає опосередковану участь громадян у процесах прийняття рішень через представників, яких вони обирають в законодавчі та виконавчі органи влади.

Принципова проблема демократії, як і будь-якої іншої політико-ідеологічної системи, полягає в тому, чи виходить вона з реальної природи людини. В світлі сучасних знань можна стверджувати: демократія виникла з повсякденної практики шляхом поступового розвитку суспільства, його руху до більш розвинених і досконалих форм. Спроби викоринити демократію, що мали місце в історії, ніколи не були цілковито успішними. Намагаючись відповісти на питання чому, приходимо до висновку, що демократичні форми правління відповідають глибинним прагненням людини до самостійності і свободи. При цьому, одна з визнаних цінностей для людської істоти — це визначеність. Демократія ж представляє собою систему, якій внутрішньо притаманні ризик і невизначеність. Отже, демократії можуть загрожувати самі громадяни, які реалізують прагнення до легкого розв'язання всіх проблем, навіть шляхом встановлення диктаторського режиму.

Не всюди демократична традиція змогла успішно реалізуватися. Таким чином, виникає питання про передумови демократії. Представимо їх класифікацію (див. рис. 5.2):

1. Об'єктивні, не залежні від волі і свідомості людей:

- Об'єктивні внутрішні: економічні (економічне зростання і достатньо високий рівень добробуту, приватна власність, наявність суб'єктів ринку та їх правова захищеність); соціальні (наявність доволі чисельного середнього класу, розвиток громадянського суспільства); культурно-психологічні (високий рівень масової освіченості, громадянська політико-правова культура, достатньо високий рівень моралі, демократична соціокультурна традиція).

- Об'єктивні зовнішні, які включають вплив геополітичного становища і міжнародних відносин на вибір державою напрямку розвитку.

2. Суб'єктивні — чинники, що пов'язані зі свідомими діями людей (насамперед, інтелектуальної та політичної еліти).

Демократія має об'єктивні межі, тобто не є засобом розв'язання усіх проблем життя. Є сфери, де повинні домінувати обізнаність і компетентність, а іноді жорстка і конкретна воля однієї особи. Як приклад, політика в умовах надзвичайних ситуацій. Мінімізація демократичності прийняття рішень спостерігається в умовах, коли є потреба чіткої конкретизації відповідальної особи. Це стосується економічної сфери.

Сутність демократії яскраво проявляється в її головних принципах:

1. Рівноправність усіх громадян.

2. Верховенство права, правового закону, тобто існування закону для людини, а не людини для закону, гарантії прав особистості від свавілля політичної влади.

3. Пліуралізм, тобто можливість існування різних думок, партій, організацій, ідеологій тощо. Згідно з цим принципом суспільно-політичне життя має складатися з діяльності чисельних взаємозалежних і водночас автономних соціальних і політичних груп, партій, організацій, ідеї та програми яких вільно порівнюються і змагаються між собою. Проявом пліуралізму в політичній системі є багатопартійність. Пліуралізм гарантує існування свободи думки, совісті та віросповідання, громадсько-політичних об'єднань та ініціатив.

4. Поділ влади, тобто відокремлення виконавчої влади від законодавчої та незалежність судової влади, а також існування системи «стримувань та противаг».

5. Принцип представництва.

6. Принцип взаємозв'язку свободи і відповідальності, прав і обов'язків.

7. Забезпечення інтересів більшості при гарантуванні прав меншості відстоювати власну позицію, відігравати свою роль у суспільному житті.

8. Гласність та врахування громадської думки. Гласність передбачає відкритість держави та державних діячів для критики з боку суспільства; доступність інформації, що має суспільне значення; розвинену та налагоджену систему незалежних від державно-політичної цензури засобів масової інформації. Гласність не може бути всеохоплюючою — її межі визначаються морально-правовим рівнем суспільства та стосуються сфери державних таємниць, які повинні бути чітко фіксовані законом, особистої честі та гідності, загальноприйнятих норм моралі та відносин між людьми, зокрема, таких порушень цих норм, як порнографія, насильство, заклики до національної та релігійної ворожнечі тощо.

Не зважаючи на очевидні переваги західних моделей демократії, її становлення у державах колишнього «соціалістичного табору» наштовхується на значні труднощі. Перехід до демократії виявляється не таким легким і безболісним, як уявлялося на початкових стадіях цього процесу. Україна за роки незалежності здійснила як певні ліберальні, так і демократичні реформи, однак поки що не пододала ситуації перехідної невизначеності. Однак, більшість українознавців схиляються до того, що українське суспільство, попри значні структурні й культурні перешкоди, має суттєві підстави для просунення до режиму консолідованої демократії.

В якості висновку зазначимо, що демократія — це політичний лад, порядок здійснення влади, спосіб управління суспільними справами за участю й в інтересах народу; практичне втілення ідеалів свободи, справедливості, рівності можливостей, людських прав; соціальна активність, участь громадян в ухваленні і здійсненні суспільних рішень, у житті громади, розв'язанні проблем.

3. Пліуралізм, тобто можливість існування різних думок, партій, організацій, ідеологій тощо. Згідно з цим принципом суспільно-політичне життя має складатися з діяльності чисельних взаємозалежних і водночас автономних соціальних і політичних груп, партій, організацій, ідеї та програми яких вільно порівнюються і змагаються між собою. Проявом пліуралізму в політичній системі є багатопартійність. Пліуралізм гарантує існування свободи думки, совісті та віросповідання, громадсько-політичних об'єднань та ініціатив.

4. Поділ влади, тобто відокремлення виконавчої влади від законодавчої та незалежність судової влади, а також існування системи «стримувань та противаг».

5. Принцип представництва.

6. Принцип взаємозв'язку свободи і відповідальності, прав і обов'язків.

7. Забезпечення інтересів більшості при гарантуванні прав меншості відстоювати власну позицію, відігравати свою роль у суспільному житті.

8. Гласність та врахування громадської думки. Гласність передбачає відкритість держави та державних діячів для критики з боку суспільства; доступність інформації, що має суспільне значення; розвинену та налагоджену систему незалежних від державно-політичної цензури засобів масової інформації. Гласність не може бути всеохоплюючою — її межі визначаються морально-правовим рівнем суспільства та стосуються сфери державних таємниць, які повинні бути чітко фіксовані законом, особистої честі та гідності, загальноприйнятих норм моралі та відносин між людьми, зокрема, таких порушень цих норм, як порнографія, насильство, заклики до національної та релігійної ворожнечі тощо.

Не зважаючи на очевидні переваги західних моделей демократії, її становлення у державах колишнього «соціалістичного табору» наштовхується на значні труднощі. Перехід до демократії виявляється не таким легким і безболісним, як уявлялося на початкових стадіях цього процесу. Україна за роки незалежності здійснила як певні ліберальні, так і демократичні реформи, однак поки що не пододала ситуації перехідної невизначеності. Однак, більшість українознавців схиляються до того, що українське суспільство, попри значні структурні й культурні перешкоди, має суттєві підстави для просунення до режиму консолідованої демократії.

В якості висновку зазначимо, що демократія — це політичний лад, порядок здійснення влади, спосіб управління суспільними справами за участю й в інтересах народу; практичне втілення ідеалів свободи, справедливості, рівності можливостей, людських прав; соціальна активність, участь громадян в ухваленні і здійсненні суспільних рішень, у житті громади, розв'язанні проблем.

5.2. ЕКОНОМІЧНА СВОБОДА ЯК АТРИБУТ ДЕМОКРАТІЇ

Економічна свобода — це свобода економічних суб'єктів (домашніх господарств, підприємств, держави) привласнювати об'єкти власності, обирати сфери прикладання своїх знань, здібностей у межах різних форм власності та організаційно-правових форм господарювання, а також способів придбання ресурсів, розподілу доходів, споживання благ.

Основою економічної свободи є плюралізм форм власності, зокрема існування приватної, колективної, державної власності та їх різновидів, наявність політичної свободи, адекватного законодавства, зорієнтованого на права людини, економічний прогрес.

Економічна свобода не означає анархії та авантюризму. Вона обмежена нормами чинного законодавства, етики, моралі тощо. Якщо йдеться про економічну свободу окремих суб'єктів господарювання, то вона повинна враховувати інтереси інших суб'єктів, а також поєднуватися з економічною відповідальністю. Врахування інтересів інших агентів здійснюється значною мірою внаслідок прийняття взаємовигідних рішень, дотримання взаємних зобов'язань.

В економічній теорії існують два підходи до вивчення економічної свободи — вузьке і широке її розуміння.

В вузькому розумінні предметом вивчення є тільки права людини на вільне розпорядження своєю власністю, доходом, часом та зусиллями. Визначаючи наявність взаємозв'язку економічної свободи з іншими видами свобод (політичної зокрема) представники «вузького» підходу надають економічній свободі самостійного і головного значення в системі індивідуальних свобод.

Широке розуміння економічної свободи ґрунтується на теорії раціонального вибору і претендує на пояснення будь-якої людської поведінки. Людське існування характеризується наступними фундаментальними умовами: людина прагне досягти певних цілей; ресурси, що є в її розпорядженні, обмежені. Поведінка економічних суб'єктів базується на трьох передумовах: максимізуючи поведінка, ринкова рівновага і стабільність переваг.

Класична теорія розглядає питання суспільного співробітництва на основі постулату про егоїзм господарюючого суб'єкта: індивідууми здійснюють ті дії, які, на їх погляд, принесуть їм найбільшу чисту вигоду, тобто користь за мінусом можливих витрат. Передбачається, що кожен вчиняє дії у відповідності до зазначеного правила: покупець і продавець, політичний діяч і керівник фірми тощо. А. Сміт в праці «Дослідження про природу і причини багатства народів» стверджує, що, діючі у власних егоїстичних інтересах, люди створюють можливос-

5.2. ЕКОНОМІЧНА СВОБОДА ЯК АТРИБУТ ДЕМОКРАТІЇ

Економічна свобода — це свобода економічних суб'єктів (домашніх господарств, підприємств, держави) привласнювати об'єкти власності, обирати сфери прикладання своїх знань, здібностей у межах різних форм власності та організаційно-правових форм господарювання, а також способів придбання ресурсів, розподілу доходів, споживання благ.

Основою економічної свободи є плюралізм форм власності, зокрема існування приватної, колективної, державної власності та їх різновидів, наявність політичної свободи, адекватного законодавства, зорієнтованого на права людини, економічний прогрес.

Економічна свобода не означає анархії та авантюризму. Вона обмежена нормами чинного законодавства, етики, моралі тощо. Якщо йдеться про економічну свободу окремих суб'єктів господарювання, то вона повинна враховувати інтереси інших суб'єктів, а також поєднуватися з економічною відповідальністю. Врахування інтересів інших агентів здійснюється значною мірою внаслідок прийняття взаємовигідних рішень, дотримання взаємних зобов'язань.

В економічній теорії існують два підходи до вивчення економічної свободи — вузьке і широке її розуміння.

В вузькому розумінні предметом вивчення є тільки права людини на вільне розпорядження своєю власністю, доходом, часом та зусиллями. Визначаючи наявність взаємозв'язку економічної свободи з іншими видами свобод (політичної зокрема) представники «вузького» підходу надають економічній свободі самостійного і головного значення в системі індивідуальних свобод.

Широке розуміння економічної свободи ґрунтується на теорії раціонального вибору і претендує на пояснення будь-якої людської поведінки. Людське існування характеризується наступними фундаментальними умовами: людина прагне досягти певних цілей; ресурси, що є в її розпорядженні, обмежені. Поведінка економічних суб'єктів базується на трьох передумовах: максимізуючи поведінка, ринкова рівновага і стабільність переваг.

Класична теорія розглядає питання суспільного співробітництва на основі постулату про егоїзм господарюючого суб'єкта: індивідууми здійснюють ті дії, які, на їх погляд, принесуть їм найбільшу чисту вигоду, тобто користь за мінусом можливих витрат. Передбачається, що кожен вчиняє дії у відповідності до зазначеного правила: покупець і продавець, політичний діяч і керівник фірми тощо. А. Сміт в праці «Дослідження про природу і причини багатства народів» стверджує, що, діючі у власних егоїстичних інтересах, люди створюють можливос-

ті вибору для інших і що суспільна координація є процесом безперервного взаємного пристосування до змін у чистій вигоді, які виникають в результаті їх взаємодії.

У неокласичній моделі раціонального вибору людина зобов'язана дотримуватися вимог максимізуючої поведінки. Інституціональний зміст раціонального вибору полягає в тому, що він є інструментом надання суб'єктові відповідальності, а отже, і свободи. В цьому міститься фундаментальна соціальна функція раціонального вибору. Раціональний вибір суб'єкта можна трактувати як своєрідне тренування свободи.

Свобода в економічній сфері має наступне практичне втілення:

- підготовка та ухвалення господарських рішень як вибір;
- витрати як вираз внутрішніх меж економічної свободи;
- податки як поділ свободи і відповідальності між людиною і державою;
- ціна як вираз практичної цінності вільної діяльності господарюючого суб'єкта;
- інвестиції як влада суб'єкта над майбутнім, практична єдність сьогоdnішньої і майбутньої свободи;
- кредит як довіра до свободи інших господарюючих суб'єктів;
- ризик як інституціоналізована невизначеність вільної діяльності господарюючих суб'єктів;
- капітал як свобода організувати діяльність;
- активи як матеріальний простір та інструмент економічної свободи.

Держава стосовно вільного економічного суб'єкта є джерелом примушення та необхідності. Вона охороняє права власності, регулює свободу, обмежує інновації. Держава створює правила як загальні інституційні координати свободи.

Захист соціально-економічних прав від нерівного і дискримінаційного доступу до економічних і соціальних благ (багатства, освіти, охорони здоров'я, культури тощо) є другим за значенням у концепції прав людини за прийнятою ООН Загальною декларацією прав людини.

5.3. ЕКОНОМІЧНИЙ ПОРЯДОК В КОНТЕКСТІ ДЕМОКРАТИЧНОГО СУСПІЛЬСТВА

Економічний порядок — це якісна характеристика стану соціально-економічної системи щодо морально-етичних і політичних норм.

Економіка тієї або іншої країни (з урахуванням індивідуальної траєкторії розвитку) прагне у своїй еволюції до однієї з форм господарського порядку, заснованого на різних домінуючих моделях координації дії господарюючих суб'єктів.

ті вибору для інших і що суспільна координація є процесом безперервного взаємного пристосування до змін у чистій вигоді, які виникають в результаті їх взаємодії.

У неокласичній моделі раціонального вибору людина зобов'язана дотримуватися вимог максимізуючої поведінки. Інституціональний зміст раціонального вибору полягає в тому, що він є інструментом надання суб'єктові відповідальності, а отже, і свободи. В цьому міститься фундаментальна соціальна функція раціонального вибору. Раціональний вибір суб'єкта можна трактувати як своєрідне тренування свободи.

Свобода в економічній сфері має наступне практичне втілення:

- підготовка та ухвалення господарських рішень як вибір;
- витрати як вираз внутрішніх меж економічної свободи;
- податки як поділ свободи і відповідальності між людиною і державою;
- ціна як вираз практичної цінності вільної діяльності господарюючого суб'єкта;
- інвестиції як влада суб'єкта над майбутнім, практична єдність сьогоdnішньої і майбутньої свободи;
- кредит як довіра до свободи інших господарюючих суб'єктів;
- ризик як інституціоналізована невизначеність вільної діяльності господарюючих суб'єктів;
- капітал як свобода організувати діяльність;
- активи як матеріальний простір та інструмент економічної свободи.

Держава стосовно вільного економічного суб'єкта є джерелом примушення та необхідності. Вона охороняє права власності, регулює свободу, обмежує інновації. Держава створює правила як загальні інституційні координати свободи.

Захист соціально-економічних прав від нерівного і дискримінаційного доступу до економічних і соціальних благ (багатства, освіти, охорони здоров'я, культури тощо) є другим за значенням у концепції прав людини за прийнятою ООН Загальною декларацією прав людини.

5.3. ЕКОНОМІЧНИЙ ПОРЯДОК В КОНТЕКСТІ ДЕМОКРАТИЧНОГО СУСПІЛЬСТВА

Економічний порядок — це якісна характеристика стану соціально-економічної системи щодо морально-етичних і політичних норм.

Економіка тієї або іншої країни (з урахуванням індивідуальної траєкторії розвитку) прагне у своїй еволюції до однієї з форм господарського порядку, заснованого на різних домінуючих моделях координації дії господарюючих суб'єктів.

Проблема досягнення економічного порядку в економічній теорії представляється як пошук шляхів до макроекономічної рівноваги на основі дії механізму макроекономічного регулювання. Під останнім розуміється система форм, методів, інструментів впливу на об'єкт з метою досягнення певних цілей. В даному механізмі об'єктом є національне господарство в багатоскладності його структури (вплив регулюючої системи на макроекономічну ситуацію може здійснюватися через регулювання окремих економічних процесів і сфер).

Макроекономічне регулювання є двофакторною системою, що включає механізми ринкової конкуренції і державного регулювання (див. рис. 5.3). До суб'єктів макроекономічного регулювання відносяться підприємства і домогосподарства, а також держава. При цьому суб'єкти ринкового саморегулювання — підприємства і домогосподарства — є також суб'єктами державної економічної політики.

Цілями системи макроекономічного регулювання є :

- забезпечення функціонування національного господарства як цілісної системи;
- розподіл ресурсів у відповідності до суспільних потреб;
- стимулювання високої ефективності господарювання.

Досягнення перерахованих цілей у рамках ринкового саморегулювання здійснюється завдяки механізмам прямого (виробник — споживач) і зворотного (споживач — виробник) зв'язку, що діє на основі системи ринкових цін. Державне регулювання економіки — цілеспрямований процес. Тому механізм реалізації цілей державного регулювання включає вивчення дійсності, визначення завдань, а також методів і інструментів їх розв'язання. Ядром механізму державного регулювання економіки виступає державна економічна політика. Держава поєднує у собі елементи регулюючої і управлінської підсистем, що зумовлює використання як економічних методів, так і адміністративних.

Функціонування механізму ринкового саморегулювання можна проілюструвати за допомогою положення Ж.-Б. Сея про реалізацію суспільного продукту, що згодом одержало назву «закону ринків»: кожен продукт з того самого моменту, як він вироблений, відкриває собою збут для інших продуктів на повну суму своєї цінності. Іншими словами, при дотриманні суспільством усіх принципів економічної свободи, виробництво товарів і послуг породжує доходи, на які створені товари реалізуються. Окремі товари можуть бути виготовлені в надлишку, але не можливе виникнення загального надвиробництва. Це гарантується, з одного боку, еластичністю співвідношення цін і заробітної плати, з іншого боку — гнучкістю відсоткових ставок. Мінливість ставки відсотка забезпечує дію «закону ринків» навіть в економіці зі значними заощадженнями, тому що спрацьовує механізм перетворення їх на інвестиції

Проблема досягнення економічного порядку в економічній теорії представляється як пошук шляхів до макроекономічної рівноваги на основі дії механізму макроекономічного регулювання. Під останнім розуміється система форм, методів, інструментів впливу на об'єкт з метою досягнення певних цілей. В даному механізмі об'єктом є національне господарство в багатоскладності його структури (вплив регулюючої системи на макроекономічну ситуацію може здійснюватися через регулювання окремих економічних процесів і сфер).

Макроекономічне регулювання є двофакторною системою, що включає механізми ринкової конкуренції і державного регулювання (див. рис. 5.3). До суб'єктів макроекономічного регулювання відносяться підприємства і домогосподарства, а також держава. При цьому суб'єкти ринкового саморегулювання — підприємства і домогосподарства — є також суб'єктами державної економічної політики.

Цілями системи макроекономічного регулювання є :

- забезпечення функціонування національного господарства як цілісної системи;
- розподіл ресурсів у відповідності до суспільних потреб;
- стимулювання високої ефективності господарювання.

Досягнення перерахованих цілей у рамках ринкового саморегулювання здійснюється завдяки механізмам прямого (виробник — споживач) і зворотного (споживач — виробник) зв'язку, що діє на основі системи ринкових цін. Державне регулювання економіки — цілеспрямований процес. Тому механізм реалізації цілей державного регулювання включає вивчення дійсності, визначення завдань, а також методів і інструментів їх розв'язання. Ядром механізму державного регулювання економіки виступає державна економічна політика. Держава поєднує у собі елементи регулюючої і управлінської підсистем, що зумовлює використання як економічних методів, так і адміністративних.

Функціонування механізму ринкового саморегулювання можна проілюструвати за допомогою положення Ж.-Б. Сея про реалізацію суспільного продукту, що згодом одержало назву «закону ринків»: кожен продукт з того самого моменту, як він вироблений, відкриває собою збут для інших продуктів на повну суму своєї цінності. Іншими словами, при дотриманні суспільством усіх принципів економічної свободи, виробництво товарів і послуг породжує доходи, на які створені товари реалізуються. Окремі товари можуть бути виготовлені в надлишку, але не можливе виникнення загального надвиробництва. Це гарантується, з одного боку, еластичністю співвідношення цін і заробітної плати, з іншого боку — гнучкістю відсоткових ставок. Мінливість ставки відсотка забезпечує дію «закону ринків» навіть в економіці зі значними заощадженнями, тому що спрацьовує механізм перетворення їх на інвестиції

(кошти не витрачені на покупку споживчих товарів витрачаються на ринку виробничого устаткування).

Ще одним чинником, що сприяє повній реалізації продукції, економісти-класики називали нестабільність рівня цін. Зменшення попиту, викликане перевищенням заощаджень над інвестиціями, веде до зниження цін. Таким чином, збільшується купівельна спроможність грошової одиниці, і з'являється можливість придбання більшої кількості товарів і послуг у тих, хто не мав заощаджень.

Принципи саморегуляції ринку максимально відповідають стану вільної конкуренції.

В процесі ж конкуренції відбувається виділення великих виробників, які набувають ролі суб'єктів регулювання всієї економічної системи. Кругообіг в названих умовах супроводжується отриманням монопольного прибутку, що породжує новий орієнтир капіталістичного господарювання. В результаті капіталізм вступає в нову стадію розвитку — монополістичний капіталізм.

Монопольний тип виробництва призводить до загострення внутрішніх структурних диспропорцій. Утворюються два сектори: монополістичний, забезпечений інвестиціями, і немонополістичний, що відчуває нестачу в них.

Монопольне макроекономічне регулювання призводить до ситуації, коли система опиняється на грані розвалу. Вихід з ситуації, яка склалася, полягав у тому, щоб економічні суб'єкти делегували частину своїх функцій (по впливу на економічну систему) державі. Вона є носієм законодавчої і адміністративної влади, має значну матеріальну і фінансову міць і можливості відносно швидкого її розширення, займаючи місце суспільного центру.

Таким чином, система інститутів забезпечення економічного порядку в сучасному її варіанті (як двофакторна модель) сформувалася внаслідок монополізації економіки і пошуку шляхів розв'язання виниклих на цій основі протиріч (теоретичне обґрунтування необхідності державного регулювання ринкової економіки належить Дж. М. Кейнсу).



Питання для самостійної роботи

1. Дайте визначення сутності демократії на основі сучасних теорій.
2. Які об'єктивні передумови виникнення демократії?
3. Назвіть цінності і принципи демократії.
4. Розкрийте сутність вузького та широкого підходів до аналізу економічної свободи.

(кошти не витрачені на покупку споживчих товарів витрачаються на ринку виробничого устаткування).

Ще одним чинником, що сприяє повній реалізації продукції, економісти-класики називали нестабільність рівня цін. Зменшення попиту, викликане перевищенням заощаджень над інвестиціями, веде до зниження цін. Таким чином, збільшується купівельна спроможність грошової одиниці, і з'являється можливість придбання більшої кількості товарів і послуг у тих, хто не мав заощаджень.

Принципи саморегуляції ринку максимально відповідають стану вільної конкуренції.

В процесі ж конкуренції відбувається виділення великих виробників, які набувають ролі суб'єктів регулювання всієї економічної системи. Кругообіг в названих умовах супроводжується отриманням монопольного прибутку, що породжує новий орієнтир капіталістичного господарювання. В результаті капіталізм вступає в нову стадію розвитку — монополістичний капіталізм.

Монопольний тип виробництва призводить до загострення внутрішніх структурних диспропорцій. Утворюються два сектори: монополістичний, забезпечений інвестиціями, і немонополістичний, що відчуває нестачу в них.

Монопольне макроекономічне регулювання призводить до ситуації, коли система опиняється на грані розвалу. Вихід з ситуації, яка склалася, полягав у тому, щоб економічні суб'єкти делегували частину своїх функцій (по впливу на економічну систему) державі. Вона є носієм законодавчої і адміністративної влади, має значну матеріальну і фінансову міць і можливості відносно швидкого її розширення, займаючи місце суспільного центру.

Таким чином, система інститутів забезпечення економічного порядку в сучасному її варіанті (як двофакторна модель) сформувалася внаслідок монополізації економіки і пошуку шляхів розв'язання виниклих на цій основі протиріч (теоретичне обґрунтування необхідності державного регулювання ринкової економіки належить Дж. М. Кейнсу).



Питання для самостійної роботи

1. Дайте визначення сутності демократії на основі сучасних теорій.
2. Які об'єктивні передумови виникнення демократії?
3. Назвіть цінності і принципи демократії.
4. Розкрийте сутність вузького та широкого підходів до аналізу економічної свободи.

5. Опишіть механізм забезпечення економічного порядку на основі класичної та кейнсіанської теорій.
6. Які елементи включає двофакторна модель макроекономічного регулювання (досягнення економічного порядку)?



Теми рефератів

1. Економічні передумови демократії.
2. Демократія в глобальному контексті.
3. Демократична традиція в Україні.
4. Практичні аспекти реалізації економічної свободи в Україні.
5. Модель досягнення економічного порядку в Україні.
6. Теорії економічного порядку.



Тестові завдання для самоконтролю знань

1. У найбільш розвинутій формі пряма демократія знайшла втілення в державному устрої:

- а) США;
- б) Японії;
- в) Давньої Греції;
- г) Давнього Риму;
- д) країн Європейського Союзу.

2. До демократичних інститутів не відноситься:

- а) партія;
- б) президентство;
- в) вибори;
- г) кредитна спілка;
- д) правильна відповідь відсутня.

3. Концепція демократії, що передбачає відкрите волевиявлення населення, пов'язане з певною фазою підготовки рішення, має назву:

- а) плебісцитна;
- б) процедурна;
- в) елітарна;
- г) представницька;
- д) пряма.

5. Опишіть механізм забезпечення економічного порядку на основі класичної та кейнсіанської теорій.
6. Які елементи включає двофакторна модель макроекономічного регулювання (досягнення економічного порядку)?



Теми рефератів

1. Економічні передумови демократії.
2. Демократія в глобальному контексті.
3. Демократична традиція в Україні.
4. Практичні аспекти реалізації економічної свободи в Україні.
5. Модель досягнення економічного порядку в Україні.
6. Теорії економічного порядку.



Тестові завдання для самоконтролю знань

1. У найбільш розвинутій формі пряма демократія знайшла втілення в державному устрої:

- а) США;
- б) Японії;
- в) Давньої Греції;
- г) Давнього Риму;
- д) країн Європейського Союзу.

2. До демократичних інститутів не відноситься:

- а) партія;
- б) президентство;
- в) вибори;
- г) кредитна спілка;
- д) правильна відповідь відсутня.

3. Концепція демократії, що передбачає відкрите волевиявлення населення, пов'язане з певною фазою підготовки рішення, має назву:

- а) плебісцитна;
- б) процедурна;
- в) елітарна;
- г) представницька;
- д) пряма.

4. Обмеженням для економічної свободи не є:
- а) чинне законодавство;
 - б) етика;
 - в) мораль;
 - г) правильна відповідь відсутня.
5. Егоїзм господарюючого суб'єкта як основа суспільного співробітництва — це постулат:
- а) маржиналізму;
 - б) класичної економічної теорії;
 - в) інституціональної теорії;
 - г) кейнсіанської теорії;
 - д) правильна відповідь відсутня.
6. До суб'єктів макроекономічного регулювання відносяться:
- а) підприємства;
 - б) домогосподарства;
 - в) держава;
 - г) всі відповіді вірні.
7. Теоретичне обґрунтування необхідності державного регулювання як фактору досягнення економічного порядку належить:
- а) Дж. М. Кейнсу;
 - б) А. Сміту;
 - в) Ж.-Б. Сею;
 - г) М. Фрідмену;
 - д) правильна відповідь відсутня.



4. Обмеженням для економічної свободи не є:
- а) чинне законодавство;
 - б) етика;
 - в) мораль;
 - г) правильна відповідь відсутня.
5. Егоїзм господарюючого суб'єкта як основа суспільного співробітництва — це постулат:
- а) маржиналізму;
 - б) класичної економічної теорії;
 - в) інституціональної теорії;
 - г) кейнсіанської теорії;
 - д) правильна відповідь відсутня.
6. До суб'єктів макроекономічного регулювання відносяться:
- а) підприємства;
 - б) домогосподарства;
 - в) держава;
 - г) всі відповіді вірні.
7. Теоретичне обґрунтування необхідності державного регулювання як фактору досягнення економічного порядку належить:
- а) Дж. М. Кейнсу;
 - б) А. Сміту;
 - в) Ж.-Б. Сею;
 - г) М. Фрідмену;
 - д) правильна відповідь відсутня.



РОЗДІЛ 2

ЕКОНОМІЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ



ТЕМА 6

ХАРАКТЕРИСТИКА ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ

Ключові поняття



Підприємство; держава; господарючі суб'єкти; домашнє господарство; економічний потенціал; товариство; види товариств; синдикат; картель; холдинг; економічний потенціал підприємства.

- 6.1. Підприємство — суб'єкт підприємницької діяльності, його функції в національній економіці
- 6.2. Основні економічні механізми господарювання на рівні підприємства
- 6.3. Економічний потенціал підприємства
- 6.4. Теоретичні аспекти управління підприємством

6.1. ПІДПРИЄМСТВО — СУБ'ЄКТ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ, ЙОГО ФУНКЦІЇ В НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

Обмежений обсяг основних економічних ресурсів визначає необхідність їх ефективного й раціонального використання — мінімізації витрат при максимізації результату. Реалізується ця мета у процесі господарської діяльності, яка спрямована на виробництво благ та заснована на постійному процесі оцінки, порівняння й відбору альтернативних варіантів використання економічних ресурсів, необхідних для цього. Для підтримки постійного протікання цього процесу існують певні економічні агенти — господарюючі суб'єкти. Їх відмінною рисою в порівнянні з іншими елементами національної економіки є здатність до прийняття й реалізації самостійних рішень щодо організації своєї економічної діяльності.

РОЗДІЛ 2

ЕКОНОМІЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ



ТЕМА 6

ХАРАКТЕРИСТИКА ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ

Ключові поняття



Підприємство; держава; господарючі суб'єкти; домашнє господарство; економічний потенціал; товариство; види товариств; синдикат; картель; холдинг; економічний потенціал підприємства.

- 6.1. Підприємство — суб'єкт підприємницької діяльності, його функції в національній економіці
- 6.2. Основні економічні механізми господарювання на рівні підприємства
- 6.3. Економічний потенціал підприємства
- 6.4. Теоретичні аспекти управління підприємством

6.1. ПІДПРИЄМСТВО — СУБ'ЄКТ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ, ЙОГО ФУНКЦІЇ В НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

Обмежений обсяг основних економічних ресурсів визначає необхідність їх ефективного й раціонального використання — мінімізації витрат при максимізації результату. Реалізується ця мета у процесі господарської діяльності, яка спрямована на виробництво благ та заснована на постійному процесі оцінки, порівняння й відбору альтернативних варіантів використання економічних ресурсів, необхідних для цього. Для підтримки постійного протікання цього процесу існують певні економічні агенти — господарюючі суб'єкти. Їх відмінною рисою в порівнянні з іншими елементами національної економіки є здатність до прийняття й реалізації самостійних рішень щодо організації своєї економічної діяльності.

У національній економіці виокремлюють наступні основні види господарюючих суб'єктів:

домашні господарства. Це господарюючі суб'єкти, які здійснюють діяльність, пов'язану з веденням домашнього господарства — найчастіше це споживання. Вони концентрують у своїй власності значну частину економічних ресурсів і факторів виробництва. Їх економічна діяльність спрямована на надання економічних ресурсів і факторів виробництва, наприклад, робочої сили, капіталу, землі іншим господарюючим суб'єктам. Фінансові ресурси, отримані в результаті цього, використовуються для придбання необхідних їм благ або ж для накопичення. Залежно від існуючої в суспільстві структури й розмірів доходів домашні господарства мають специфічну економічну волю — право приймати незалежні економічні рішення;

підприємства (організації, фірми). Це господарюючі суб'єкти, діяльність яких спрямована переважно на виробництво та реалізацію матеріальних благ та послуг й інвестування в цей процес. Вони можуть бути комерційними й некомерційними, фінансовими й не фінансовими; можуть розподілятися за формами власності, організаційно-правовими формами, розмірами, видами діяльності тощо;

держава, яка є найважливішим суб'єктом господарської діяльності, що істотно визначає характер функціонування національної економіки, й впливає на стан та розвиток інших суб'єктів господарювання, у тому числі усіх видів підприємств.

Господарюючі суб'єкти в процесі своєї діяльності не можуть існувати незалежно. Для реалізації своїх цілей їм необхідно постійно взаємодіяти. Ця взаємодія специфічна для кожного окремого господарюючого суб'єкта й безпосередньо залежить від характеристики зовнішнього середовища. Основою такої взаємодії, що визначає її характер, є економічні інтереси — причини економічних дій господарюючих суб'єктів. На них безпосередньо впливають положення господарюючих суб'єктів в національній економіці, економічні функції, що реалізуються останніми. Розповсюдженим економічним інтересом домашніх господарств є збільшення граничної корисності благ при мінімізації витрат, необхідних для їхнього придбання. Це можливо здійснити, наприклад, за допомогою розміщення пріоритетів у потребах і здійснення споживання тільки на підставі наявних у них ресурсів.

Держава у своїй економічній діяльності реалізує інтереси всього населення, активно впливає на темпи й масштаби економічного росту й збільшення обсягів національного багатства. Визначальне значення має реалізація пріоритетних для всього населення завдань, установлення фундаменту для ефективної взаємодії всіх господарюючих суб'єктів.

Дії підприємств у національній економіці також неоднозначні. По-перше, вони виконують економічні функції, тобто виробляють продук-

У національній економіці виокремлюють наступні основні види господарюючих суб'єктів:

домашні господарства. Це господарюючі суб'єкти, які здійснюють діяльність, пов'язану з веденням домашнього господарства — найчастіше це споживання. Вони концентрують у своїй власності значну частину економічних ресурсів і факторів виробництва. Їх економічна діяльність спрямована на надання економічних ресурсів і факторів виробництва, наприклад, робочої сили, капіталу, землі іншим господарюючим суб'єктам. Фінансові ресурси, отримані в результаті цього, використовуються для придбання необхідних їм благ або ж для накопичення. Залежно від існуючої в суспільстві структури й розмірів доходів домашні господарства мають специфічну економічну волю — право приймати незалежні економічні рішення;

підприємства (організації, фірми). Це господарюючі суб'єкти, діяльність яких спрямована переважно на виробництво та реалізацію матеріальних благ та послуг й інвестування в цей процес. Вони можуть бути комерційними й некомерційними, фінансовими й не фінансовими; можуть розподілятися за формами власності, організаційно-правовими формами, розмірами, видами діяльності тощо;

держава, яка є найважливішим суб'єктом господарської діяльності, що істотно визначає характер функціонування національної економіки, й впливає на стан та розвиток інших суб'єктів господарювання, у тому числі усіх видів підприємств.

Господарюючі суб'єкти в процесі своєї діяльності не можуть існувати незалежно. Для реалізації своїх цілей їм необхідно постійно взаємодіяти. Ця взаємодія специфічна для кожного окремого господарюючого суб'єкта й безпосередньо залежить від характеристики зовнішнього середовища. Основою такої взаємодії, що визначає її характер, є економічні інтереси — причини економічних дій господарюючих суб'єктів. На них безпосередньо впливають положення господарюючих суб'єктів в національній економіці, економічні функції, що реалізуються останніми. Розповсюдженим економічним інтересом домашніх господарств є збільшення граничної корисності благ при мінімізації витрат, необхідних для їхнього придбання. Це можливо здійснити, наприклад, за допомогою розміщення пріоритетів у потребах і здійснення споживання тільки на підставі наявних у них ресурсів.

Держава у своїй економічній діяльності реалізує інтереси всього населення, активно впливає на темпи й масштаби економічного росту й збільшення обсягів національного багатства. Визначальне значення має реалізація пріоритетних для всього населення завдань, установлення фундаменту для ефективної взаємодії всіх господарюючих суб'єктів.

Дії підприємств у національній економіці також неоднозначні. По-перше, вони виконують економічні функції, тобто виробляють продук-

цію та послуги відповідно до потреб домашніх господарств, держави та інших господарюючих суб'єктів. При цьому їх діяльність може бути спрямована або на одержання і збільшення прибутку, або на збільшення економічної влади, займаної ними частки ринку, обсягів виробництва й ін. По-друге, підприємства (особливо ті, що виробляють продукцію) вирішують широке коло технічних завдань: забезпечення визначених стандартів продукції, розвитку свого технічного потенціалу, тощо. Третє, діяльність підприємств одночасно спрямована на вирішення складних соціальних задач: забезпечення зайнятості, зростання доходів та соціальної захищеності населення, розвиток соціальної інфраструктури, тощо. Четверте, розвиток виробництва усе більше потребує вирішення значних екологічних задач, що спрямовує діяльність підприємств на виконання функцій збереження навколишнього середовища (додаток 6.1).

Предметом вивчення у даному розділі є підприємства як найбільш розповсюджена форма організації не тільки виробництва різноманітних економічних благ, що споживаються окремими фізичними та юридичними особами, але й формують сутнісні риси соціально-економічного устрою суспільства, що споживаються суспільством в цілому. Підприємства впливають на особливості поведінки фізичних осіб, що, у свою чергу, визначає базові характеристики державного устрою.

Складність підприємств як особливих соціально-економічних систем, закономірні історичні зміни зовнішніх умов функціонування вносили відповідні корективи в розуміння їх сутності, економічної природи механізмів діяльності.

З позиції неокласичної економічної теорії підприємство розглядається як «чорна шухляда» — цілісний об'єкт, що перетворює вхідні ресурси в продукцію. Тобто підприємство є носієм виробничої функції, яка відображує залежність результатів виробництва від факторів виробництва (обсягу та складу ресурсів, що залучені), а також зовнішнього середовища (ринкової структури), що визначає засіб максимізації прибутку як цільової функції (досконала конкуренція, монополія, олігополія, монополістична конкуренція). Такий підхід, заснований на пошуку шляхів оптимального розподілу обмежених ресурсів з метою максимізації цільової функції, по-перше, спирався на припущенні щодо можливості необмеженості інформації, яка поступає ззовні, по-друге, абстрагувався від реальної мінливості ринків засобів виробництва, робочої сили, товарів, неоднорідності ресурсів, по-третє, не враховував внутрішні можливості управління. Крім цього поза межами неокласичної теорії залишалася відтворювальна функція як модель динаміки ресурсів, тобто процеси їх відновлення.

Теорія неінституційної економіки, враховуючи реалії функціонування підприємств у мінливому зовнішньому середовищі, визначає під-

цію та послуги відповідно до потреб домашніх господарств, держави та інших господарюючих суб'єктів. При цьому їх діяльність може бути спрямована або на одержання і збільшення прибутку, або на збільшення економічної влади, займаної ними частки ринку, обсягів виробництва й ін. По-друге, підприємства (особливо ті, що виробляють продукцію) вирішують широке коло технічних завдань: забезпечення визначених стандартів продукції, розвитку свого технічного потенціалу, тощо. Третє, діяльність підприємств одночасно спрямована на вирішення складних соціальних задач: забезпечення зайнятості, зростання доходів та соціальної захищеності населення, розвиток соціальної інфраструктури, тощо. Четверте, розвиток виробництва усе більше потребує вирішення значних екологічних задач, що спрямовує діяльність підприємств на виконання функцій збереження навколишнього середовища (додаток 6.1).

Предметом вивчення у даному розділі є підприємства як найбільш розповсюджена форма організації не тільки виробництва різноманітних економічних благ, що споживаються окремими фізичними та юридичними особами, але й формують сутнісні риси соціально-економічного устрою суспільства, що споживаються суспільством в цілому. Підприємства впливають на особливості поведінки фізичних осіб, що, у свою чергу, визначає базові характеристики державного устрою.

Складність підприємств як особливих соціально-економічних систем, закономірні історичні зміни зовнішніх умов функціонування вносили відповідні корективи в розуміння їх сутності, економічної природи механізмів діяльності.

З позиції неокласичної економічної теорії підприємство розглядається як «чорна шухляда» — цілісний об'єкт, що перетворює вхідні ресурси в продукцію. Тобто підприємство є носієм виробничої функції, яка відображує залежність результатів виробництва від факторів виробництва (обсягу та складу ресурсів, що залучені), а також зовнішнього середовища (ринкової структури), що визначає засіб максимізації прибутку як цільової функції (досконала конкуренція, монополія, олігополія, монополістична конкуренція). Такий підхід, заснований на пошуку шляхів оптимального розподілу обмежених ресурсів з метою максимізації цільової функції, по-перше, спирався на припущенні щодо можливості необмеженості інформації, яка поступає ззовні, по-друге, абстрагувався від реальної мінливості ринків засобів виробництва, робочої сили, товарів, неоднорідності ресурсів, по-третє, не враховував внутрішні можливості управління. Крім цього поза межами неокласичної теорії залишалася відтворювальна функція як модель динаміки ресурсів, тобто процеси їх відновлення.

Теорія неінституційної економіки, враховуючи реалії функціонування підприємств у мінливому зовнішньому середовищі, визначає під-

приємство як виробничу організацію, яка виникає там й тоді, коли неринковий механізм ефективніший, ніж вільна купівля-продаж факторів виробництва. Підприємство являє собою мережу контрактів, що пов'язують його керівництво з власниками ресурсів системою договірних відносин, обсяг яких залежить від трансакційних витрат і витрат контролю. Трансакційні витрати необхідні для придбання знань, тобто подолання невизначеності як у зовнішньому, так у внутрішньому середовищі підприємства. Вони й є тим критерієм, за яким приймаються рішення керівництвом, щодо залучення та використання тих чи інших ресурсів. Засоби та предмети праці розглядаються лише як допоміжні фактори виробництва, а процеси відтворення — лише остільки, оскільки вони інституційно оформлені.

Підприємницька модель фірми спирається на особливий вид ресурсу — підприємницькі здібності. Основною фігурою такої фірми є підприємець, який за допомогою ресурсів, що він має, або може залучити, організує виробництво або нового продукту, або на базі нового з'єднання ресурсів. Як суб'єкт підприємницької діяльності підприємство самостійно приймає рішення щодо своєї діяльності, несе певну відповідальність за її результати. Така діяльність супроводжується тим чи іншим рівнем різноманітних ризиків: нереалізації продукції, втрати доходів та очікуваних прибутків, втрати платоспроможності й ін.

Сучасна інтеграційна концепція підприємства розглядає його як відносно стійку, цілісну та відокремлену від навколишнього середовища самостійну соціально-економічну систему, що інтегрує у часі та просторі процеси виробництва (реалізації) продукції (товарів, послуг) й відтворення ресурсів. При цьому основним об'єктом прийняття рішень визначається розподіл ресурсів та зусиль фірми між нарошуванням потенціалу та його використанням, між відтворенням та виробництвом, між теперішнім часом та майбутнім. Ця концепція у визначеній мірі об'єднує попередні. У ній основна увага приділяється не стільки процесам оптимального використання виробничих ресурсів й оптимального ціноутворення (що характерно для неокласичної теорії) або процесам організації взаємодії суб'єктів та об'єктів ринку й виробництва (що є прерогативою інституціональної теорії), скільки питанням динаміки потенціалу підприємства як основи його функціонування й процесам взаємозв'язку виробництва та відтворення у межах окремого підприємства.

Відповідно до цієї теорії підприємство (у соціально-економічному сенсі) являє собою організацію, що самостійно систематично виробляє товари або послуги для реалізації їх за своїми межами, а також здійснює відтворення ресурсів. Тобто, основні економічні риси підприємства можна представити таким чином (рис. 6.1).

приємство як виробничу організацію, яка виникає там й тоді, коли неринковий механізм ефективніший, ніж вільна купівля-продаж факторів виробництва. Підприємство являє собою мережу контрактів, що пов'язують його керівництво з власниками ресурсів системою договірних відносин, обсяг яких залежить від трансакційних витрат і витрат контролю. Трансакційні витрати необхідні для придбання знань, тобто подолання невизначеності як у зовнішньому, так у внутрішньому середовищі підприємства. Вони й є тим критерієм, за яким приймаються рішення керівництвом, щодо залучення та використання тих чи інших ресурсів. Засоби та предмети праці розглядаються лише як допоміжні фактори виробництва, а процеси відтворення — лише остільки, оскільки вони інституційно оформлені.

Підприємницька модель фірми спирається на особливий вид ресурсу — підприємницькі здібності. Основною фігурою такої фірми є підприємець, який за допомогою ресурсів, що він має, або може залучити, організує виробництво або нового продукту, або на базі нового з'єднання ресурсів. Як суб'єкт підприємницької діяльності підприємство самостійно приймає рішення щодо своєї діяльності, несе певну відповідальність за її результати. Така діяльність супроводжується тим чи іншим рівнем різноманітних ризиків: нереалізації продукції, втрати доходів та очікуваних прибутків, втрати платоспроможності й ін.

Сучасна інтеграційна концепція підприємства розглядає його як відносно стійку, цілісну та відокремлену від навколишнього середовища самостійну соціально-економічну систему, що інтегрує у часі та просторі процеси виробництва (реалізації) продукції (товарів, послуг) й відтворення ресурсів. При цьому основним об'єктом прийняття рішень визначається розподіл ресурсів та зусиль фірми між нарошуванням потенціалу та його використанням, між відтворенням та виробництвом, між теперішнім часом та майбутнім. Ця концепція у визначеній мірі об'єднує попередні. У ній основна увага приділяється не стільки процесам оптимального використання виробничих ресурсів й оптимального ціноутворення (що характерно для неокласичної теорії) або процесам організації взаємодії суб'єктів та об'єктів ринку й виробництва (що є прерогативою інституціональної теорії), скільки питанням динаміки потенціалу підприємства як основи його функціонування й процесам взаємозв'язку виробництва та відтворення у межах окремого підприємства.

Відповідно до цієї теорії підприємство (у соціально-економічному сенсі) являє собою організацію, що самостійно систематично виробляє товари або послуги для реалізації їх за своїми межами, а також здійснює відтворення ресурсів. Тобто, основні економічні риси підприємства можна представити таким чином (рис. 6.1).

ОСНОВНІ ЕКОНОМІЧНІ РИСИ ПІДПРИЄМСТВА ЯК СУБ'ЄКТА ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	самостійність, яка передбачає певні ризики та відповідальність щодо прийняття рішень
	просторова відокремленість
	систематичність діяльності на протязі значного періоду часу
	спрямованість на задоволення зовнішніх потреб шляхом виробництва товарів та послуг
	здатність до самовідтворення

Рис. 6.1. Основні економічні риси підприємства як суб'єкта підприємницької діяльності

Оскільки мається на увазі систематична господарська діяльність на підприємстві, то як предмет вивчення не розглядаються «підприємств-одноденки» і взагалі організації із заданим строком існування. Не є підприємством і організація, що не має можливостей самостійно визначати обсяги, способи й джерела залучення основних видів ресурсів і покупців виробленої продукції.

В умовах індустріального етапу розвитку економіки економічна теорія розглядала підприємство переважно як систему для перетворення ресурсів у продукцію певного обсягу, структури, якості й ціни відповідно до суспільного попиту. У теперішній час переходу до постіндустріального суспільства йде переосмислення ролі підприємства, усвідомлення інституціональної ролі підприємства як суб'єкта концентрації й відтворення ресурсів, формування майбутніх потреб і тенденцій.

Інститут підприємства відрізняється значною національною специфікою й тісно пов'язаний з іншими соціально-економічними інститутами конкретної держави. «Господарський кодекс України», підкреслюючи самостійність й систематичність діяльності підприємств, доповнює їх характеристику статусом юридичної особи, яка ідентифікується відокремленням майна, самостійним балансом, рахунками в установах банків, печаткою із своїм найменуванням та ідентифікаційним кодом. Надання підприємству статусу юридичної особи обумовлено значними зв'язками підприємств з зовнішніми та внутрішніми контрагентами (постачальниками ресурсів, споживачами, державними організаціями, найманими робітниками, тощо), що забезпечує їм правові можливості заключати угоди, оформляти контракти, нести майнову відповідальність за своїми зобов'язаннями. Саме ця риса підкреслює значущість розуміння підприємства як «мережі контрактів».

ОСНОВНІ ЕКОНОМІЧНІ РИСИ ПІДПРИЄМСТВА ЯК СУБ'ЄКТА ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	самостійність, яка передбачає певні ризики та відповідальність щодо прийняття рішень
	просторова відокремленість
	систематичність діяльності на протязі значного періоду часу
	спрямованість на задоволення зовнішніх потреб шляхом виробництва товарів та послуг
	здатність до самовідтворення

Рис. 6.1. Основні економічні риси підприємства як суб'єкта підприємницької діяльності

Оскільки мається на увазі систематична господарська діяльність на підприємстві, то як предмет вивчення не розглядаються «підприємств-одноденки» і взагалі організації із заданим строком існування. Не є підприємством і організація, що не має можливостей самостійно визначати обсяги, способи й джерела залучення основних видів ресурсів і покупців виробленої продукції.

В умовах індустріального етапу розвитку економіки економічна теорія розглядала підприємство переважно як систему для перетворення ресурсів у продукцію певного обсягу, структури, якості й ціни відповідно до суспільного попиту. У теперішній час переходу до постіндустріального суспільства йде переосмислення ролі підприємства, усвідомлення інституціональної ролі підприємства як суб'єкта концентрації й відтворення ресурсів, формування майбутніх потреб і тенденцій.

Інститут підприємства відрізняється значною національною специфікою й тісно пов'язаний з іншими соціально-економічними інститутами конкретної держави. «Господарський кодекс України», підкреслюючи самостійність й систематичність діяльності підприємств, доповнює їх характеристику статусом юридичної особи, яка ідентифікується відокремленням майна, самостійним балансом, рахунками в установах банків, печаткою із своїм найменуванням та ідентифікаційним кодом. Надання підприємству статусу юридичної особи обумовлено значними зв'язками підприємств з зовнішніми та внутрішніми контрагентами (постачальниками ресурсів, споживачами, державними організаціями, найманими робітниками, тощо), що забезпечує їм правові можливості заключати угоди, оформляти контракти, нести майнову відповідальність за своїми зобов'язаннями. Саме ця риса підкреслює значущість розуміння підприємства як «мережі контрактів».

Але практика господарювання свідчить, що не завжди з поняттям юридичної особи співпадає поняття підприємства. Наприклад, коли у межах одного підприємства функціонують кілька юридичних осіб (будинки й устаткування є майном однієї юридичної особи, а персонал наймається іншою юридичною особою), або, навпаки, фактично різні підприємства користуються реквізитами однієї юридичної особи. Або поряд з підприємствами — «юридичними особами», господарською діяльністю займаються підприємці — «фізичні особи» (громадяни України, іноземці та особи без громадянства). При цьому господарська діяльність окремих підприємців, з економічної точки зору, значною мірою відповідає характеристикам підприємства. Ці явища пояснюються особливостями створення та оподаткування суб'єктів підприємницької діяльності на Україні.

У 2010 році серед суб'єктів господарювання України підприємства (юридичні особи) займали — 16 %, а фізичні особи — підприємці — 84 %, але відповідно кількість зайнятих робітників складала 73,9 % та 26,1 %, а найманих — 88,6 % та 11,4 %. Обсяг виробленої продукції підприємствами (юридичними особами) досягав 93,6 % від загального його розміру.

Соціальна функція підприємства виражається в інтеграції індивідуума в соціальне співтовариство, а також у розподілі й мінімізації індивідуальних ризиків. Індивідуальний підприємець (фізична особа) несе ризик у повному обсязі самостійно. Підприємство ж, інтегруючи працівника в співтовариство, дозволяє розподілити ризик у просторі (за напрямками діяльності) і в часі, координуючи моменти надходжень і платежів.

Таким чином, підприємство у сучасному представленні це:

1) структуроутворюючий елемент національної економіки, самостійна відокремлена економічна система, в якій для виробництва продукції, надання послуг та іншої діяльності, що законодавчо дозволена, об'єднуються трудові, матеріальні та фінансові ресурси. Воно одночасно є джерелом задоволення потреб суспільства у товарах й послугах та місцем зайнятості й, в певній мірі, соціальної захищеності більшості працездатного населення;

2) самостійна юридична особа, що має можливість заключати контракти, виступати від свого імені у судах в якості позивачів та відповідачів, щодо виконання цих контрактів. Контрактний підхід підкреслює добровільний характер участі людей у діяльності підприємства. Люди будуть виконувати зобов'язання лише перед тією організацією, яка служить їх інтересам;

3) майновий комплекс, який використовується для підприємницької діяльності. Підприємство може бути об'єктом купівлі-продажу, застави

Але практика господарювання свідчить, що не завжди з поняттям юридичної особи співпадає поняття підприємства. Наприклад, коли у межах одного підприємства функціонують кілька юридичних осіб (будинки й устаткування є майном однієї юридичної особи, а персонал наймається іншою юридичною особою), або, навпаки, фактично різні підприємства користуються реквізитами однієї юридичної особи. Або поряд з підприємствами — «юридичними особами», господарською діяльністю займаються підприємці — «фізичні особи» (громадяни України, іноземці та особи без громадянства). При цьому господарська діяльність окремих підприємців, з економічної точки зору, значною мірою відповідає характеристикам підприємства. Ці явища пояснюються особливостями створення та оподаткування суб'єктів підприємницької діяльності на Україні.

У 2010 році серед суб'єктів господарювання України підприємства (юридичні особи) займали — 16 %, а фізичні особи — підприємці — 84 %, але відповідно кількість зайнятих робітників складала 73,9 % та 26,1 %, а найманих — 88,6 % та 11,4 %. Обсяг виробленої продукції підприємствами (юридичними особами) досягав 93,6 % від загального його розміру.

Соціальна функція підприємства виражається в інтеграції індивідуума в соціальне співтовариство, а також у розподілі й мінімізації індивідуальних ризиків. Індивідуальний підприємець (фізична особа) несе ризик у повному обсязі самостійно. Підприємство ж, інтегруючи працівника в співтовариство, дозволяє розподілити ризик у просторі (за напрямками діяльності) і в часі, координуючи моменти надходжень і платежів.

Таким чином, підприємство у сучасному представленні це:

1) структуроутворюючий елемент національної економіки, самостійна відокремлена економічна система, в якій для виробництва продукції, надання послуг та іншої діяльності, що законодавчо дозволена, об'єднуються трудові, матеріальні та фінансові ресурси. Воно одночасно є джерелом задоволення потреб суспільства у товарах й послугах та місцем зайнятості й, в певній мірі, соціальної захищеності більшості працездатного населення;

2) самостійна юридична особа, що має можливість заключати контракти, виступати від свого імені у судах в якості позивачів та відповідачів, щодо виконання цих контрактів. Контрактний підхід підкреслює добровільний характер участі людей у діяльності підприємства. Люди будуть виконувати зобов'язання лише перед тією організацією, яка служить їх інтересам;

3) майновий комплекс, який використовується для підприємницької діяльності. Підприємство може бути об'єктом купівлі-продажу, застави

та інших угод, що пов'язані з встановленням, зміною та припиненням майнових прав. До складу майнового комплексу входять усі види майна, що забезпечують його діяльність (земельні ділянки, будівлі, споруди, устаткування, інвентар, сировина, продукція, права вимоги, борги, права, щодо визначення індивідуалізації підприємства тощо);

4) підприємництво, діло, бізнес, що розуміється як деякий нематеріальний актив, який забезпечує конкурентні переваги, досягнення високих результатів у діяльності індивідів та колективів;

5) самостійна економічна система, що функціонує в межах економічних систем більш високого рівня (галузі, регіону, національної економіки) та здатна до самовідтворення та розвитку.

Відповідно до законодавства на Україні розрізняють наступні типи та види підприємств:

1) комерційні та некомерційні. Комерційні — займаються підприємницькою діяльністю, якій притаманні самостійність, ініціативна, систематична, на власний ризик господарська діяльність, що здійснюється з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку. Самостійна, систематична господарська діяльність некомерційних підприємств спрямована на досягнення економічних, соціальних та інших результатів без мети одержання прибутку;

2) за формами власності: приватне підприємство, що діє на основі приватної власності громадян чи суб'єкта господарювання (юридичної особи); підприємство, що діє на основі колективної власності (підприємство колективної власності); комунальне підприємство, що діє на основі комунальної власності територіальної громади; державне підприємство, що діє на основі державної власності; підприємство, засноване на змішаній формі власності (на базі об'єднання майна різних форм власності);

3) за способом утворення (заснування) та формування статутного капіталу в Україні діють підприємства унітарні та корпоративні. Унітарне підприємство створюється одним засновником, який виділяє необхідне для того майно, формує відповідно до закону статутний капітал, не поділений на частки (паї), затверджує статут, розподіляє доходи, безпосередньо або через керівника, який ним призначається, керує підприємством і формує його трудовий колектив на засадах трудового найму, вирішує питання реорганізації та ліквідації підприємства. Унітарними є підприємства державні, комунальні, підприємства, засновані на власності об'єднання громадян, релігійної організації або на приватній власності засновника.

Корпоративне підприємство утворюється, як правило, двома або більше засновниками за їх спільним рішенням (договором), діє на основі об'єднання майна та/або підприємницької чи трудової діяльності засно-

та інших угод, що пов'язані з встановленням, зміною та припиненням майнових прав. До складу майнового комплексу входять усі види майна, що забезпечують його діяльність (земельні ділянки, будівлі, споруди, устаткування, інвентар, сировина, продукція, права вимоги, борги, права, щодо визначення індивідуалізації підприємства тощо);

4) підприємництво, діло, бізнес, що розуміється як деякий нематеріальний актив, який забезпечує конкурентні переваги, досягнення високих результатів у діяльності індивідів та колективів;

5) самостійна економічна система, що функціонує в межах економічних систем більш високого рівня (галузі, регіону, національної економіки) та здатна до самовідтворення та розвитку.

Відповідно до законодавства на Україні розрізняють наступні типи та види підприємств:

1) комерційні та некомерційні. Комерційні — займаються підприємницькою діяльністю, якій притаманні самостійність, ініціативна, систематична, на власний ризик господарська діяльність, що здійснюється з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку. Самостійна, систематична господарська діяльність некомерційних підприємств спрямована на досягнення економічних, соціальних та інших результатів без мети одержання прибутку;

2) за формами власності: приватне підприємство, що діє на основі приватної власності громадян чи суб'єкта господарювання (юридичної особи); підприємство, що діє на основі колективної власності (підприємство колективної власності); комунальне підприємство, що діє на основі комунальної власності територіальної громади; державне підприємство, що діє на основі державної власності; підприємство, засноване на змішаній формі власності (на базі об'єднання майна різних форм власності);

3) за способом утворення (заснування) та формування статутного капіталу в Україні діють підприємства унітарні та корпоративні. Унітарне підприємство створюється одним засновником, який виділяє необхідне для того майно, формує відповідно до закону статутний капітал, не поділений на частки (паї), затверджує статут, розподіляє доходи, безпосередньо або через керівника, який ним призначається, керує підприємством і формує його трудовий колектив на засадах трудового найму, вирішує питання реорганізації та ліквідації підприємства. Унітарними є підприємства державні, комунальні, підприємства, засновані на власності об'єднання громадян, релігійної організації або на приватній власності засновника.

Корпоративне підприємство утворюється, як правило, двома або більше засновниками за їх спільним рішенням (договором), діє на основі об'єднання майна та/або підприємницької чи трудової діяльності засно-

вників (учасників), їх спільного управління справами, на основі корпоративних прав, у тому числі через органи, що ними створюються, участі засновників (учасників) у розподілі доходів та ризиків підприємства. Корпоративними є кооперативні підприємства, підприємства, що створюються у формі господарського товариства, а також інші підприємства, в тому числі засновані на приватній власності двох або більше осіб.

Правові підходи до типізації підприємств не завжди співпадають з економічними критеріями їх класифікації, які дозволяють більш глибоко підійти до вивчення особливостей підприємницької діяльності, прийняття рішень щодо вибору видів, форм, спрямованості діяльності підприємств.

По-перше, підприємства класифікуються за видами та характером діяльності: підприємства виробничої й невиробничої сфери, які, в свою чергу, відрізняються друг від друга галузевою приналежністю. Відповідно до КВЕД на Україні виділяють підприємства промисловості, сільського господарства, будівництва, торгівлі, ресторанного господарства, транспорту, фінансової діяльності, операцій з нерухомим майном, освіти, охорони здоров'я, сфери послуг, культури та спорту. Далі, ґрунтуючись на типі або виді вироблених підприємством продуктів або послуг, виділяють власне галузеві й підгалузеві типи підприємств (наприклад, автомобілебудівні, вуглевидобувні, страхові й ін.).

За видами економічної діяльності підприємства можуть бути моногалузевими (монопродуктовими) або диверсифікованими, коли в межах одного підприємства об'єднуються різні види діяльності.

По-друге, однією з найважливіших характеристик підприємства є його розміри, обумовлені в першу чергу кількістю (зайнятих) працівників. Як правило, за цією ознакою підприємства підрозділяються в такий спосіб: малі середні; великі. Малими визнаються підприємства, в яких середньооблікова чисельність працюючих не перевищує 50 осіб, а обсяг валового доходу від реалізації продукції (робіт, послуг) за звітний рік не перевищує сімдесяті мільйонів гривень. Великими підприємствами визнаються підприємства, в яких середньооблікова чисельність працюючих перевищує 250 осіб, а обсяг валового доходу від реалізації продукції (робіт, послуг) перевищує суму сто мільйонів гривень. Середніми визнаються всі інші підприємства.

У цілому провідну роль у національній економіці, незважаючи на відносно невелику їхню кількість, грають великі підприємства. У 2010 році великі підприємства на Україні займали 0,6 % від загальної їх кількості, при цьому вони виробляли 48,8 % загального обсягу продукції та залучали у свою діяльність 41,9 % робітників. Частка малих підприємств відповідно складала 92,9 %, 14,2 % та 26,3 %. Незважаючи на меншу ефективність малі суб'єкти господарювання є важливими елемен-

вників (учасників), їх спільного управління справами, на основі корпоративних прав, у тому числі через органи, що ними створюються, участі засновників (учасників) у розподілі доходів та ризиків підприємства. Корпоративними є кооперативні підприємства, підприємства, що створюються у формі господарського товариства, а також інші підприємства, в тому числі засновані на приватній власності двох або більше осіб.

Правові підходи до типізації підприємств не завжди співпадають з економічними критеріями їх класифікації, які дозволяють більш глибоко підійти до вивчення особливостей підприємницької діяльності, прийняття рішень щодо вибору видів, форм, спрямованості діяльності підприємств.

По-перше, підприємства класифікуються за видами та характером діяльності: підприємства виробничої й невиробничої сфери, які, в свою чергу, відрізняються друг від друга галузевою приналежністю. Відповідно до КВЕД на Україні виділяють підприємства промисловості, сільського господарства, будівництва, торгівлі, ресторанного господарства, транспорту, фінансової діяльності, операцій з нерухомим майном, освіти, охорони здоров'я, сфери послуг, культури та спорту. Далі, ґрунтуючись на типі або виді вироблених підприємством продуктів або послуг, виділяють власне галузеві й підгалузеві типи підприємств (наприклад, автомобілебудівні, вуглевидобувні, страхові й ін.).

За видами економічної діяльності підприємства можуть бути моногалузевими (монопродуктовими) або диверсифікованими, коли в межах одного підприємства об'єднуються різні види діяльності.

По-друге, однією з найважливіших характеристик підприємства є його розміри, обумовлені в першу чергу кількістю (зайнятих) працівників. Як правило, за цією ознакою підприємства підрозділяються в такий спосіб: малі середні; великі. Малими визнаються підприємства, в яких середньооблікова чисельність працюючих не перевищує 50 осіб, а обсяг валового доходу від реалізації продукції (робіт, послуг) за звітний рік не перевищує сімдесяті мільйонів гривень. Великими підприємствами визнаються підприємства, в яких середньооблікова чисельність працюючих перевищує 250 осіб, а обсяг валового доходу від реалізації продукції (робіт, послуг) перевищує суму сто мільйонів гривень. Середніми визнаються всі інші підприємства.

У цілому провідну роль у національній економіці, незважаючи на відносно невелику їхню кількість, грають великі підприємства. У 2010 році великі підприємства на Україні займали 0,6 % від загальної їх кількості, при цьому вони виробляли 48,8 % загального обсягу продукції та залучали у свою діяльність 41,9 % робітників. Частка малих підприємств відповідно складала 92,9 %, 14,2 % та 26,3 %. Незважаючи на меншу ефективність малі суб'єкти господарювання є важливими елемен-

тами ринкової структури, найбільш гнучкими та динамічними формами розвитку підприємництва. Малі підприємства здатні швидко реагувати на зміну споживчого попиту, вони найбільш сприйнятливі до технічних новинок, забезпечують швидку окупність витрат та значний приріст числа робочих місць.

Третя ознака класифікації визначає види підприємств в залежності від приналежності капіталу їм, відповідно, від контролю над підприємством. Виділяють національні, іноземні й спільні (змішані) підприємства. Національними називають підприємства, капітал яких належить підприємцям своєї країни. Національна приналежність визначається також місцем розташування й реєстрації основної компанії. Іноземними називають підприємства, капітал яких належить іноземним підприємцям, повністю або в певній частині, яка забезпечує їх контроль. Змішаними називають підприємства, капітал яких належить підприємцям двох або більше країн, при цьому вони називаються спільними в тих випадках, коли метою їхнього створення є здійснення спільної підприємницької діяльності.

Четвертий напрям класифікації виокремлює організаційно-правові форми створення й існування підприємств, які відрізняються особливостями формування майна, відносин власності та відповідальності за результати господарської діяльності. Серед них слід виділити:

індивідуальних підприємців (фізичні особи), які вправі займатися підприємницькою діяльністю без утворення юридичної особи. Громадянин відповідає за своїми обов'язками всім майном, що йому належить;

об'єднання підприємців — господарські товариства та суспільства, які створюються шляхом внесків засновників у статутний капітал. Учасниками господарських товариств і суспільств можуть бути індивідуальні підприємці і юридичні особи. Ці об'єднання підприємців діляться на об'єднання осіб і об'єднання капіталів.

Об'єднання осіб засновані на особистій участі їх членів у веденні справ фірми. Члени такого підприємства поєднують не тільки грошові й інші кошти, але й власну діяльність. Кожний учасник такого підприємства має право на ведення справ, представництво та управління. Об'єднання капіталів припускає внески тільки капіталів, але не діяльності вкладників: керівництво й оперативне управління підприємством здійснюється спеціально створеними органами. Відповідальність по зобов'язаннях об'єднання капіталів несе саме підприємство, а самі учасники, таким чином, звільнені від ризику, що виникає в результаті господарської діяльності.

Господарські товариства є об'єднаннями осіб, господарчі суспільства — об'єднаннями капіталів. Господарські товариства можуть створюватися у формі повного товариства й товариства на вірі (командитного

тами ринкової структури, найбільш гнучкими та динамічними формами розвитку підприємництва. Малі підприємства здатні швидко реагувати на зміну споживчого попиту, вони найбільш сприйнятливі до технічних новинок, забезпечують швидку окупність витрат та значний приріст числа робочих місць.

Третя ознака класифікації визначає види підприємств в залежності від приналежності капіталу їм, відповідно, від контролю над підприємством. Виділяють національні, іноземні й спільні (змішані) підприємства. Національними називають підприємства, капітал яких належить підприємцям своєї країни. Національна приналежність визначається також місцем розташування й реєстрації основної компанії. Іноземними називають підприємства, капітал яких належить іноземним підприємцям, повністю або в певній частині, яка забезпечує їх контроль. Змішаними називають підприємства, капітал яких належить підприємцям двох або більше країн, при цьому вони називаються спільними в тих випадках, коли метою їхнього створення є здійснення спільної підприємницької діяльності.

Четвертий напрям класифікації виокремлює організаційно-правові форми створення й існування підприємств, які відрізняються особливостями формування майна, відносин власності та відповідальності за результати господарської діяльності. Серед них слід виділити:

індивідуальних підприємців (фізичні особи), які вправі займатися підприємницькою діяльністю без утворення юридичної особи. Громадянин відповідає за своїми обов'язками всім майном, що йому належить;

об'єднання підприємців — господарські товариства та суспільства, які створюються шляхом внесків засновників у статутний капітал. Учасниками господарських товариств і суспільств можуть бути індивідуальні підприємці і юридичні особи. Ці об'єднання підприємців діляться на об'єднання осіб і об'єднання капіталів.

Об'єднання осіб засновані на особистій участі їх членів у веденні справ фірми. Члени такого підприємства поєднують не тільки грошові й інші кошти, але й власну діяльність. Кожний учасник такого підприємства має право на ведення справ, представництво та управління. Об'єднання капіталів припускає внески тільки капіталів, але не діяльності вкладників: керівництво й оперативне управління підприємством здійснюється спеціально створеними органами. Відповідальність по зобов'язаннях об'єднання капіталів несе саме підприємство, а самі учасники, таким чином, звільнені від ризику, що виникає в результаті господарської діяльності.

Господарські товариства є об'єднаннями осіб, господарчі суспільства — об'єднаннями капіталів. Господарські товариства можуть створюватися у формі повного товариства й товариства на вірі (командитного

товариства), господарчі суспільства — у формі акціонерного товариства, товариства з обмеженою відповідальністю й товариства з додатковою відповідальністю.

Повне товариство — це об'єднання двох або більше осіб для здійснення підприємницької діяльності з метою одержання прибутку, учасники якого особисто беруть участь у справах, і кожний несе повну відповідальність по зобов'язаннях товариства не тільки вкладеним капіталом, але й всім своїм майном. Збитки й прибуток повного товариства розподіляються між учасниками пропорційно частці кожного з них у спільному майні.

Товариство на вірі (командитне товариство) — це об'єднання двох або декількох осіб для здійснення підприємницької діяльності, у якому одні учасники (повні товариші) несуть відповідальність по справах товариства, як своїм внеском, так і всім своїм майном, а інші (командитисти, або члени-вкладники) відповідають тільки своїм внеском. Повні товариші беруть участь у товаристві, як своїм капіталом, так і господарськими зусиллями, а вкладники-тільки своїм капіталом. Представляти товариство й укладати від його ім'я угоди можуть тільки повні товариші, але не вкладники.

Товариство з обмеженою відповідальністю (ТОВ) — це форма організації підприємства, учасники якого вносять певний пайовий внесок у статутний капітал і несуть обмежену відповідальність у межах своїх внесків. Товариством з обмеженою відповідальністю може бути визнано тільки підприємство, що має розділений на пайові частки статутний капітал. Паї поширюються між засновниками без проведення публічної підписки й повинні бути обов'язково іменними. Розмір часток визначається установчими документами. Нижня границя величини статутного капіталу звичайно обмовляється національним законодавством. Крім того, державні норми можуть передбачати можливість внесення вкладу з розстрочкою, тобто мінімальний розмір внеску на момент реєстрації й строк повного внесення суми внеску. Члену ТОВ, що повністю оплатили пай, видається письмове свідоцтво, що не є цінним папером, не може дробитися й бути продано іншій особі без дозволу суспільства. Пай надає право його власникові на участь у загальних зборах пайовиків, на одержання дивідендів і частини майна компанії при її ліквідації.

Товариство з додатковою відповідальністю (ТДВ) — це різновид господарчих суспільств. Особливістю ТДВ є те, що при недостатності майна суспільства для задоволення вимог кредиторів учасники ТДВ можуть бути притягнуті до майнової відповідальності по боргах суспільства їх особистим майном, причому в солідарному порядку. Однак розмір цієї відповідальності обмежений; він стосується не всього їх майна, як у повному товаристві, а тільки його частини — однакового

товариства), господарчі суспільства — у формі акціонерного товариства, товариства з обмеженою відповідальністю й товариства з додатковою відповідальністю.

Повне товариство — це об'єднання двох або більше осіб для здійснення підприємницької діяльності з метою одержання прибутку, учасники якого особисто беруть участь у справах, і кожний несе повну відповідальність по зобов'язаннях товариства не тільки вкладеним капіталом, але й всім своїм майном. Збитки й прибуток повного товариства розподіляються між учасниками пропорційно частці кожного з них у спільному майні.

Товариство на вірі (командитне товариство) — це об'єднання двох або декількох осіб для здійснення підприємницької діяльності, у якому одні учасники (повні товариші) несуть відповідальність по справах товариства, як своїм внеском, так і всім своїм майном, а інші (командитисти, або члени-вкладники) відповідають тільки своїм внеском. Повні товариші беруть участь у товаристві, як своїм капіталом, так і господарськими зусиллями, а вкладники-тільки своїм капіталом. Представляти товариство й укладати від його ім'я угоди можуть тільки повні товариші, але не вкладники.

Товариство з обмеженою відповідальністю (ТОВ) — це форма організації підприємства, учасники якого вносять певний пайовий внесок у статутний капітал і несуть обмежену відповідальність у межах своїх внесків. Товариством з обмеженою відповідальністю може бути визнано тільки підприємство, що має розділений на пайові частки статутний капітал. Паї поширюються між засновниками без проведення публічної підписки й повинні бути обов'язково іменними. Розмір часток визначається установчими документами. Нижня границя величини статутного капіталу звичайно обмовляється національним законодавством. Крім того, державні норми можуть передбачати можливість внесення вкладу з розстрочкою, тобто мінімальний розмір внеску на момент реєстрації й строк повного внесення суми внеску. Члену ТОВ, що повністю оплатили пай, видається письмове свідоцтво, що не є цінним папером, не може дробитися й бути продано іншій особі без дозволу суспільства. Пай надає право його власникові на участь у загальних зборах пайовиків, на одержання дивідендів і частини майна компанії при її ліквідації.

Товариство з додатковою відповідальністю (ТДВ) — це різновид господарчих суспільств. Особливістю ТДВ є те, що при недостатності майна суспільства для задоволення вимог кредиторів учасники ТДВ можуть бути притягнуті до майнової відповідальності по боргах суспільства їх особистим майном, причому в солідарному порядку. Однак розмір цієї відповідальності обмежений; він стосується не всього їх майна, як у повному товаристві, а тільки його частини — однакового

для всіх кратного розміру до суми внесених внесків (наприклад, трикратний, п'ятикратний тощо). Важливою особливістю ТДВ є й те, що у випадку банкрутства одного з учасників його додаткова відповідальність пропорційно (або в іншому порядку, установленому установчими документами) розподіляється між іншими учасниками, як би «приростаючи» до їх «часток». Товариство з додатковою відповідальністю займає проміжне положення між товариствами з їх необмеженою відповідальністю учасників і суспільствами, що взагалі виключають таку відповідальність.

Акціонерне товариство (АТ) являє собою форму підприємства, кошти якого утворюються за рахунок випуску й розміщення акцій, а учасники підприємства (акціонери) несуть відповідальність, обмежену тільки тією сумою, що була сплачена за придбані акції, тобто внеском у капітал акціонерного товариства. По зобов'язаннях акціонерного товариства своїм майном відповідає тільки саме суспільство. Керівництво всією поточною діяльністю АТ і виступ від його ім'я при укладанні угод поручається, як правило, одному з розпорядників (управляючих) або декільком розпорядникам, що входять у правління фірми. Статутний капітал АТ утворюється двома способами: через публічну підписку на акції; через розподіл акцій серед засновників. У першому випадку утворюється відкрите акціонерне товариство, у другому — закрите.

Акціонерне товариство є найпоширенішою формою організації підприємств, що обумовлено наступними перевагами:

- здатністю залучати додаткові інвестиції шляхом випуску акцій;
- обмеженням відповідальності акціонерів при загальному економічному інтересі в ефективній діяльності підприємства;
- зниженням підприємницького ризику;
- полегшенням переливу капіталу з галузі в галузь;
- зменшенням залежності АТ від складу акціонерів;
- наявністю апробованого механізму діяльності АТ, заснованого на акціонерному законодавстві.

Особливою колективною формою організації підприємств є кооперативи (артілі), які являють собою об'єднання громадян на основі членства для спільної виробничої, торговельно-закупівельної та іншої господарської діяльності (закупівлі, переробка, збут промислової, сільськогосподарської й іншої продукції, торгівля, побутове обслуговування, надання інших послуг), заснованої на їх особистій трудовій та іншій участі й об'єднанні його членів (учасників) на основі майнових пайових внесків. Законом і установчими документами виробничого кооперативу може бути передбачена участь у його діяльності юридичних осіб. Члени кооперативу несуть по зобов'язаннях кооперативу субсидіарну відповідальність у розмірі та у порядку, передбаченому законом про коо-

для всіх кратного розміру до суми внесених внесків (наприклад, трикратний, п'ятикратний тощо). Важливою особливістю ТДВ є й те, що у випадку банкрутства одного з учасників його додаткова відповідальність пропорційно (або в іншому порядку, установленому установчими документами) розподіляється між іншими учасниками, як би «приростаючи» до їх «часток». Товариство з додатковою відповідальністю займає проміжне положення між товариствами з їх необмеженою відповідальністю учасників і суспільствами, що взагалі виключають таку відповідальність.

Акціонерне товариство (АТ) являє собою форму підприємства, кошти якого утворюються за рахунок випуску й розміщення акцій, а учасники підприємства (акціонери) несуть відповідальність, обмежену тільки тією сумою, що була сплачена за придбані акції, тобто внеском у капітал акціонерного товариства. По зобов'язаннях акціонерного товариства своїм майном відповідає тільки саме суспільство. Керівництво всією поточною діяльністю АТ і виступ від його ім'я при укладанні угод поручається, як правило, одному з розпорядників (управляючих) або декільком розпорядникам, що входять у правління фірми. Статутний капітал АТ утворюється двома способами: через публічну підписку на акції; через розподіл акцій серед засновників. У першому випадку утворюється відкрите акціонерне товариство, у другому — закрите.

Акціонерне товариство є найпоширенішою формою організації підприємств, що обумовлено наступними перевагами:

- здатністю залучати додаткові інвестиції шляхом випуску акцій;
- обмеженням відповідальності акціонерів при загальному економічному інтересі в ефективній діяльності підприємства;
- зниженням підприємницького ризику;
- полегшенням переливу капіталу з галузі в галузь;
- зменшенням залежності АТ від складу акціонерів;
- наявністю апробованого механізму діяльності АТ, заснованого на акціонерному законодавстві.

Особливою колективною формою організації підприємств є кооперативи (артілі), які являють собою об'єднання громадян на основі членства для спільної виробничої, торговельно-закупівельної та іншої господарської діяльності (закупівлі, переробка, збут промислової, сільськогосподарської й іншої продукції, торгівля, побутове обслуговування, надання інших послуг), заснованої на їх особистій трудовій та іншій участі й об'єднанні його членів (учасників) на основі майнових пайових внесків. Законом і установчими документами виробничого кооперативу може бути передбачена участь у його діяльності юридичних осіб. Члени кооперативу несуть по зобов'язаннях кооперативу субсидіарну відповідальність у розмірі та у порядку, передбаченому законом про коо-

перативи й уставом кооперативу. Майно, що перебуває у власності кооперативу, ділиться на паї його членів відповідно до уставу підприємства. Прибуток кооперативу розподіляється між його членами відповідно до трудової участі, якщо інший порядок не передбачений законом або уставом кооперативу. Вищим органом управління кооперативу є загальні збори його членів.

Значна залежність діяльності від зовнішнього середовища, необхідність тісних зв'язків з широким колом контрагентів та зниження ризиків функціонування штовхають окремі підприємства до створення різних форм об'єднань, які розрізняються залежно від цілей, характеру господарських відносин між учасниками, ступеня їх самостійності. Це картелі, синдикати, пули, трести, концерни, промислові холдинги, фінансові групи.

Картель являє собою об'єднання, як правило, підприємств однієї галузі, що припускає спільну комерційну діяльність, тобто регулювання збуту за допомогою встановлених квот, товарних цін, умов реалізації. Для картелю характерна наявність наступних ознак: договірний характер об'єднання; збереження прав власності учасників картелю на свої підприємства та відповідна господарська, фінансова і юридична самостійність; спільна діяльність по реалізації продукції, що може поширюватися, хоча й в обмеженому ступені, на її виробництво.

Синдикат — різновид картельної угоди, що припускає збут продукції його учасників через єдиний збутовий орган, створюваний у формі акціонерного товариства або товариства з обмеженою відповідальністю. Учасники синдикату, як і картелю, зберігають свою юридичну й комерційну самостійність, а іноді й власну збутову мережу. Форма синдикату найпоширеніша в галузях з масовою однорідною продукцією: гірничодобувною, металургійною, хімічною.

Трест являє собою об'єднання, у якому різні підприємства, що раніше належали різним підприємцям, зливаються в єдиний виробничий комплекс, втрачаючи свою юридичну та господарську самостійність. У тресті поєднуються всі сторони господарської діяльності підприємств, а не одна яка-небудь сторона, як у картелі або синдикаті. Форма тресту зручна для організації комбінованого виробництва, тобто об'єднання в одній компанії підприємств різних галузей промисловості, або тих, що представляють собою, послідовні щаблі обробки сировини, або ті, що грають допоміжну роль одна стосовно іншої.

Концерн — це об'єднання самостійних підприємств, зв'язаних за допомогою системи участі, персональних уній, патентно-ліцензійних угод, фінансування, тісного виробничого співробітництва. Концерн звичайно є об'єднанням виробничого характеру, у яке входять підприємства різних галузей, залежно від чого концерни носить характер «ве-

перативи й уставом кооперативу. Майно, що перебуває у власності кооперативу, ділиться на паї його членів відповідно до уставу підприємства. Прибуток кооперативу розподіляється між його членами відповідно до трудової участі, якщо інший порядок не передбачений законом або уставом кооперативу. Вищим органом управління кооперативу є загальні збори його членів.

Значна залежність діяльності від зовнішнього середовища, необхідність тісних зв'язків з широким колом контрагентів та зниження ризиків функціонування штовхають окремі підприємства до створення різних форм об'єднань, які розрізняються залежно від цілей, характеру господарських відносин між учасниками, ступеня їх самостійності. Це картелі, синдикати, пули, трести, концерни, промислові холдинги, фінансові групи.

Картель являє собою об'єднання, як правило, підприємств однієї галузі, що припускає спільну комерційну діяльність, тобто регулювання збуту за допомогою встановлених квот, товарних цін, умов реалізації. Для картелю характерна наявність наступних ознак: договірний характер об'єднання; збереження прав власності учасників картелю на свої підприємства та відповідна господарська, фінансова і юридична самостійність; спільна діяльність по реалізації продукції, що може поширюватися, хоча й в обмеженому ступені, на її виробництво.

Синдикат — різновид картельної угоди, що припускає збут продукції його учасників через єдиний збутовий орган, створюваний у формі акціонерного товариства або товариства з обмеженою відповідальністю. Учасники синдикату, як і картелю, зберігають свою юридичну й комерційну самостійність, а іноді й власну збутову мережу. Форма синдикату найпоширеніша в галузях з масовою однорідною продукцією: гірничодобувною, металургійною, хімічною.

Трест являє собою об'єднання, у якому різні підприємства, що раніше належали різним підприємцям, зливаються в єдиний виробничий комплекс, втрачаючи свою юридичну та господарську самостійність. У тресті поєднуються всі сторони господарської діяльності підприємств, а не одна яка-небудь сторона, як у картелі або синдикаті. Форма тресту зручна для організації комбінованого виробництва, тобто об'єднання в одній компанії підприємств різних галузей промисловості, або тих, що представляють собою, послідовні щаблі обробки сировини, або ті, що грають допоміжну роль одна стосовно іншої.

Концерн — це об'єднання самостійних підприємств, зв'язаних за допомогою системи участі, персональних уній, патентно-ліцензійних угод, фінансування, тісного виробничого співробітництва. Концерн звичайно є об'єднанням виробничого характеру, у яке входять підприємства різних галузей, залежно від чого концерни носить характер «ве-

ртикальних» або «горизонтальних» об'єднань. Вертикальне об'єднання охоплює підприємства різних галузей промисловості, виробничий процес яких взаємозалежний (наприклад, гірничодобувні, металургійні й машинобудівні). Горизонтальні об'єднання охоплюють підприємства різних галузей виробництва, не зв'язаних між собою. Об'єднані в концерн підприємства залишаються юридичними особами у формі акціонерних товариств або інших господарських об'єднань, але мають загальне керівництво, що здійснюється головною компанією (холдингом).

Холдинг являє собою «держательську» (материнську, головну) компанію, що, маючи контрольний пакет акцій підприємств, об'єднаних у єдину структуру, забезпечує управління ними та контроль над їх діяльністю. Холдингові структури є багатofакторними комплексними утвореннями, що забезпечують послідовне об'єднання виробничих і капітальних ресурсів, створення великомасштабних диференційованих виробництв, орієнтованих на розробку й впровадження новітніх технічних рішень, реалізацію різних інвестиційних програм.

В економіці будь-якої країни пануюче положення займають великі господарські комплекси, представлені потужними промисловими компаніями, які нерідко називають фінансово-промисловими групами (ФПГ). ФПГ — господарське об'єднання підприємств, установ, організацій, кредитно-фінансових установ і інвестиційних інститутів, створене з метою ведення спільної скоординованої діяльності. ФПГ включає стійке угруповання різних підприємств: промислових, торговельних, фінансових, у тому числі банківських, страхових, інвестиційних інститутів. Іншими словами, ФПГ являє собою фінансово-індустріально-торговельний комплекс, складові частини якого взаємодіють із метою досягнення загальних стратегічних цілей.

До числа найбільш істотних характеристик ФПГ можна віднести наступні:

- інтеграція ланок, що до них входять, не тільки через об'єднання фінансових ресурсів і капіталів, але також і через загальну управлінську, цінову, технічну, кадрову політику;
- наявність загальної стратегії;
- добровільна участь і збереження юридичної самостійності учасників;
- структура ФПГ дозволяє вирішувати багато питань (у тому числі проблеми, пов'язані з безпекою) з меншими витратами, чим на інших великих підприємствах і в об'єднаннях.

ФПГ можуть виникати на основі найбільших промислових або торговельних компаній, вплив і могутність яких забезпечують ним доступ до ресурсів кредитно-фінансових інститутів, або формуватися в результаті фінансової концентрації навколо кредитних або банківських організацій.

ртикальних» або «горизонтальних» об'єднань. Вертикальне об'єднання охоплює підприємства різних галузей промисловості, виробничий процес яких взаємозалежний (наприклад, гірничодобувні, металургійні й машинобудівні). Горизонтальні об'єднання охоплюють підприємства різних галузей виробництва, не зв'язаних між собою. Об'єднані в концерн підприємства залишаються юридичними особами у формі акціонерних товариств або інших господарських об'єднань, але мають загальне керівництво, що здійснюється головною компанією (холдингом).

Холдинг являє собою «держательську» (материнську, головну) компанію, що, маючи контрольний пакет акцій підприємств, об'єднаних у єдину структуру, забезпечує управління ними та контроль над їх діяльністю. Холдингові структури є багатofакторними комплексними утвореннями, що забезпечують послідовне об'єднання виробничих і капітальних ресурсів, створення великомасштабних диференційованих виробництв, орієнтованих на розробку й впровадження новітніх технічних рішень, реалізацію різних інвестиційних програм.

В економіці будь-якої країни пануюче положення займають великі господарські комплекси, представлені потужними промисловими компаніями, які нерідко називають фінансово-промисловими групами (ФПГ). ФПГ — господарське об'єднання підприємств, установ, організацій, кредитно-фінансових установ і інвестиційних інститутів, створене з метою ведення спільної скоординованої діяльності. ФПГ включає стійке угруповання різних підприємств: промислових, торговельних, фінансових, у тому числі банківських, страхових, інвестиційних інститутів. Іншими словами, ФПГ являє собою фінансово-індустріально-торговельний комплекс, складові частини якого взаємодіють із метою досягнення загальних стратегічних цілей.

До числа найбільш істотних характеристик ФПГ можна віднести наступні:

- інтеграція ланок, що до них входять, не тільки через об'єднання фінансових ресурсів і капіталів, але також і через загальну управлінську, цінову, технічну, кадрову політику;
- наявність загальної стратегії;
- добровільна участь і збереження юридичної самостійності учасників;
- структура ФПГ дозволяє вирішувати багато питань (у тому числі проблеми, пов'язані з безпекою) з меншими витратами, чим на інших великих підприємствах і в об'єднаннях.

ФПГ можуть виникати на основі найбільших промислових або торговельних компаній, вплив і могутність яких забезпечують ним доступ до ресурсів кредитно-фінансових інститутів, або формуватися в результаті фінансової концентрації навколо кредитних або банківських організацій.

6.2. ОСНОВНІ ЕКОНОМІЧНІ МЕХАНІЗМИ ГОСПОДАРЮВАННЯ НА РІВНІ ПІДПРИЄМСТВА

Підприємство як відокремлений суб'єкт господарювання в межах національної економіки функціонує на принципах комерційного розрахунку, самофінансування, розширеного відтворення та нарощування й розвитку свого потенціалу та потенціалу держави.

Процес господарювання базується на певних економічних механізмах, які об'єктивно діють як в межах підприємства, так і зовні. Важливою економічною функцією підприємств є виробництво товарів та послуг для задоволення зовнішнього попиту. Виробництво у цьому сенсі трактується достатньо широко. Це не тільки технічне виготовлення матеріальних продуктів, але й матеріально-технічне постачання, зберігання готової продукції, напівфабрикатів, створення послуг й інших нематеріальних благ. До виробничих завдань можна віднести вивчення кон'юнктури ринків, окремі наукові дослідження, модернізацію підприємств, тощо.

Процес виробництва — це з'єднання виробничих ресурсів (факторів виробництва) у визначеній комбінації з метою створення матеріальних благ та їх наступною реалізацією.

Виробничий процес на підприємстві спрямовано на створення доданої вартості та є частиною процесу створення сукупної вартості всієї національної економіки, а саме суспільного продукту, який використовується для загальних економічних та соціальних потреб.

Додана вартість дорівнює різниці між вартістю валової продукції підприємства та вартості товарів й послуг, що були придбані на стороні. Остання являє собою підготовлені роботи для організації виробництва та характеризує участь інших суб'єктів господарювання у виробничому процесі даного підприємства.

Для того щоб здійснити процес виробництва, необхідно підприємству знайти своє місце на ринку (у зовнішньому середовищі), забезпечити себе факторами виробництва, а потім реалізувати товари та послуги, що були виготовлені. Потіку реальних благ, що функціонують у межах підприємства у вигляді факторів виробництва, протистойть потік номінальних благ (гроші, чеки, векселі й ін.), який виконує функцію оцінки вартості виготовлених продуктів у результаті їх покупки.

Процес виробництва можна поділити на різні розмежовані друг від друга фази (додаток 6.2). Рисунок представлений у додатку 6.2 дає приблизне уявлення щодо зв'язків процесу виробництва з ринками (процесом обертання) та окремих фаз процесу виробництва один з одним.

На вході матеріально-технічне постачання задовольняє потреби підприємства у необхідних для процесу виробництва устаткуванні, матері-

6.2. ОСНОВНІ ЕКОНОМІЧНІ МЕХАНІЗМИ ГОСПОДАРЮВАННЯ НА РІВНІ ПІДПРИЄМСТВА

Підприємство як відокремлений суб'єкт господарювання в межах національної економіки функціонує на принципах комерційного розрахунку, самофінансування, розширеного відтворення та нарощування й розвитку свого потенціалу та потенціалу держави.

Процес господарювання базується на певних економічних механізмах, які об'єктивно діють як в межах підприємства, так і зовні. Важливою економічною функцією підприємств є виробництво товарів та послуг для задоволення зовнішнього попиту. Виробництво у цьому сенсі трактується достатньо широко. Це не тільки технічне виготовлення матеріальних продуктів, але й матеріально-технічне постачання, зберігання готової продукції, напівфабрикатів, створення послуг й інших нематеріальних благ. До виробничих завдань можна віднести вивчення кон'юнктури ринків, окремі наукові дослідження, модернізацію підприємств, тощо.

Процес виробництва — це з'єднання виробничих ресурсів (факторів виробництва) у визначеній комбінації з метою створення матеріальних благ та їх наступною реалізацією.

Виробничий процес на підприємстві спрямовано на створення доданої вартості та є частиною процесу створення сукупної вартості всієї національної економіки, а саме суспільного продукту, який використовується для загальних економічних та соціальних потреб.

Додана вартість дорівнює різниці між вартістю валової продукції підприємства та вартості товарів й послуг, що були придбані на стороні. Остання являє собою підготовлені роботи для організації виробництва та характеризує участь інших суб'єктів господарювання у виробничому процесі даного підприємства.

Для того щоб здійснити процес виробництва, необхідно підприємству знайти своє місце на ринку (у зовнішньому середовищі), забезпечити себе факторами виробництва, а потім реалізувати товари та послуги, що були виготовлені. Потіку реальних благ, що функціонують у межах підприємства у вигляді факторів виробництва, протистойть потік номінальних благ (гроші, чеки, векселі й ін.), який виконує функцію оцінки вартості виготовлених продуктів у результаті їх покупки.

Процес виробництва можна поділити на різні розмежовані друг від друга фази (додаток 6.2). Рисунок представлений у додатку 6.2 дає приблизне уявлення щодо зв'язків процесу виробництва з ринками (процесом обертання) та окремих фаз процесу виробництва один з одним.

На вході матеріально-технічне постачання задовольняє потреби підприємства у необхідних для процесу виробництва устаткуванні, матері-

алах, сировині та інших засобах виробництва. Постачання необхідно розглядати не тільки як придбання вихідних ресурсів виключно у власність або забезпечення їх фізичної наявності. Завданням цієї фази є гарантованість можливості одержання ресурсів необхідних для процесу виробництва. Логістика є самостійною сферою, яка охоплює проблеми фізичного переміщення матеріальних ресурсів у просторі та руху у часі на усіх стадіях діяльності підприємства, як усередині, так й особливо поза його межами.

У широкому розумінні виробництво — це регульований людьми процес використання та комбінування матеріальних благ й послуг (факторів виробництва) з метою створення інших матеріальних й нематеріальних благ та послуг. Теорія виробництва насамперед виділяє кількісні співвідношення між благами, що залучаються на «вході» та благами, що отримуються у результаті процесу виробництва на «виході», й описує закономірності, що розкривають зміст відносин «вхід — вихід». Ці відносини передбачають можливість вибору альтернативних видів як благ, що залучаються й виготовляються, так і способів виробництва.

Виробничу функцію підприємства формально можна представити наступним чином:

$$f(r_1, r_2, \dots, r_m, x_1, x_2, \dots, x_n) = 0. \quad (6.1)$$

Цей запис виробничої функції передбачає наявність m факторів виробництва $i=1, 2, \dots, m$ з відповідними обсягами їх залучення r_i та n видів продукції $j=1, 2, \dots, n$ з обсягами випуску x_j .

Параметри виробничої функції визначаються тими конкретними технологічними процесами, які використовуються для виробництва продукції, а головне завдання, що вирішує підприємство як на ринку ресурсів, так і на ринку продуктів, — знайти такі обсяги та співвідношення ресурсів, які дозволили б мінімізувати витрати та установити ціну на продукцію, що максимізує прибуток підприємства. Витрати являють собою суму обсягів виробничих факторів, що використовуються, помножених на їх ціни. При цьому передбачається, що підприємство випускає таку кількість продукції, при якому граничні витрати дорівнюють ринковій ціні, що є умовою максимізації прибутку. Прибуток виступає тут як форма вираження результативності, ефективності роботи підприємства. Передбачається, що якщо підприємство не максимізує прибуток, то воно рано або пізно буде виключено із числа агентів ринку в ході природного відбору, що реалізується механізмом ринкової конкуренції.

Виробництво матеріальних благ для зовнішнього споживання потребує фази реалізації, яка в умовах бездефіцитної економіки («ринку покупця»), повинна базуватися на принципах маркетингу. Тобто підприємство повинно зосереджувати свою діяльність, управлінські рішен-

алах, сировині та інших засобах виробництва. Постачання необхідно розглядати не тільки як придбання вихідних ресурсів виключно у власність або забезпечення їх фізичної наявності. Завданням цієї фази є гарантованість можливості одержання ресурсів необхідних для процесу виробництва. Логістика є самостійною сферою, яка охоплює проблеми фізичного переміщення матеріальних ресурсів у просторі та руху у часі на усіх стадіях діяльності підприємства, як усередині, так й особливо поза його межами.

У широкому розумінні виробництво — це регульований людьми процес використання та комбінування матеріальних благ й послуг (факторів виробництва) з метою створення інших матеріальних й нематеріальних благ та послуг. Теорія виробництва насамперед виділяє кількісні співвідношення між благами, що залучаються на «вході» та благами, що отримуються у результаті процесу виробництва на «виході», й описує закономірності, що розкривають зміст відносин «вхід — вихід». Ці відносини передбачають можливість вибору альтернативних видів як благ, що залучаються й виготовляються, так і способів виробництва.

Виробничу функцію підприємства формально можна представити наступним чином:

$$f(r_1, r_2, \dots, r_m, x_1, x_2, \dots, x_n) = 0. \quad (6.1)$$

Цей запис виробничої функції передбачає наявність m факторів виробництва $i=1, 2, \dots, m$ з відповідними обсягами їх залучення r_i та n видів продукції $j=1, 2, \dots, n$ з обсягами випуску x_j .

Параметри виробничої функції визначаються тими конкретними технологічними процесами, які використовуються для виробництва продукції, а головне завдання, що вирішує підприємство як на ринку ресурсів, так і на ринку продуктів, — знайти такі обсяги та співвідношення ресурсів, які дозволили б мінімізувати витрати та установити ціну на продукцію, що максимізує прибуток підприємства. Витрати являють собою суму обсягів виробничих факторів, що використовуються, помножених на їх ціни. При цьому передбачається, що підприємство випускає таку кількість продукції, при якому граничні витрати дорівнюють ринковій ціні, що є умовою максимізації прибутку. Прибуток виступає тут як форма вираження результативності, ефективності роботи підприємства. Передбачається, що якщо підприємство не максимізує прибуток, то воно рано або пізно буде виключено із числа агентів ринку в ході природного відбору, що реалізується механізмом ринкової конкуренції.

Виробництво матеріальних благ для зовнішнього споживання потребує фази реалізації, яка в умовах бездефіцитної економіки («ринку покупця»), повинна базуватися на принципах маркетингу. Тобто підприємство повинно зосереджувати свою діяльність, управлінські рішен-

ня на корисності, яка забезпечується споживачу під час споживання матеріальних благ, й на досягненні максимального рівня задоволення потреб клієнтів. Маркетинг охоплює сферу передпродажної підготовки товарів, яка заснована на послідовному орієнтуванні на споживача, концепцію управління підприємством, що цілеспрямована на подолання проблемних сфер у його діяльності, а також є засобом забезпечення суспільних інтересів шляхом інформування та роз'яснювальної роботи. Ринкова орієнтація підприємства включає організацію нових ринків, цілеспрямоване нарощування збуту, а також закріплення досягнутих результатів шляхом утворення кола постійних клієнтів та інші інструменти.

Підприємства як економічні системи, що схильні не тільки до простого, а й до розширеного відтворення, постійно потребують додаткових інвестиційних вкладень у розвиток факторів виробництва. Сутність інвестицій — полягає у вкладенні капіталу в ті, чи інші (матеріальні й нематеріальні) активи, які через деякий час здатні принести прибуток чи інший бажаний результат (соціальний, природоохоронний й ін.). Усі інвестиції підрозділяють на дві основні групи: реальні й фінансові. Реальні інвестиції — це в основному довгострокові вкладення коштів (капіталу) безпосередньо в засоби виробництва. Вони являють собою фінансові вкладення в конкретний, як правило, довгостроковий проект і звичайно пов'язані із придбанням реальних активів. При цьому може бути використаний як власний так і позиковий капітал, у тому числі й банківський кредит. Фінансові або портфельні інвестиції — це вкладення капіталу в проекти, пов'язані з формуванням портфеля цінних паперів й інших активів. У цьому випадку основним завданням інвестора є формування й управління оптимальним інвестиційним портфелем.

Фаза фінансування охоплює заходи щодо забезпечення підприємства необхідними коштами. Процеси інвестування та фінансування на підприємстві пов'язані з рухом потоків платежів різної спрямованості, які не співпадають у часі. Фінансування — це внесення засобів для господарських цілей, за які пізніше підприємство повинно розрахуватися з інвестором.

Реалізуючи виробничу функцію, підприємство вступає у відносини з різними агентами в зовнішньому середовищі: постачальниками ресурсів, споживачами продукції, державою. Функціонування підприємства в умовах розподілу праці являє собою безперервний процес обороту: операціям по закупівлі, виробництву та збуту протистоять грошові потоки, що обслуговують придбання та реалізацію зроблених благ. Таким чином, виробнича діяльність може бути представлена, з одного боку, у вигляді реального руху матеріальних цінностей, а з іншого боку — у грошовому вираженні.

ня на корисності, яка забезпечується споживачу під час споживання матеріальних благ, й на досягненні максимального рівня задоволення потреб клієнтів. Маркетинг охоплює сферу передпродажної підготовки товарів, яка заснована на послідовному орієнтуванні на споживача, концепцію управління підприємством, що цілеспрямована на подолання проблемних сфер у його діяльності, а також є засобом забезпечення суспільних інтересів шляхом інформування та роз'яснювальної роботи. Ринкова орієнтація підприємства включає організацію нових ринків, цілеспрямоване нарощування збуту, а також закріплення досягнутих результатів шляхом утворення кола постійних клієнтів та інші інструменти.

Підприємства як економічні системи, що схильні не тільки до простого, а й до розширеного відтворення, постійно потребують додаткових інвестиційних вкладень у розвиток факторів виробництва. Сутність інвестицій — полягає у вкладенні капіталу в ті, чи інші (матеріальні й нематеріальні) активи, які через деякий час здатні принести прибуток чи інший бажаний результат (соціальний, природоохоронний й ін.). Усі інвестиції підрозділяють на дві основні групи: реальні й фінансові. Реальні інвестиції — це в основному довгострокові вкладення коштів (капіталу) безпосередньо в засоби виробництва. Вони являють собою фінансові вкладення в конкретний, як правило, довгостроковий проект і звичайно пов'язані із придбанням реальних активів. При цьому може бути використаний як власний так і позиковий капітал, у тому числі й банківський кредит. Фінансові або портфельні інвестиції — це вкладення капіталу в проекти, пов'язані з формуванням портфеля цінних паперів й інших активів. У цьому випадку основним завданням інвестора є формування й управління оптимальним інвестиційним портфелем.

Фаза фінансування охоплює заходи щодо забезпечення підприємства необхідними коштами. Процеси інвестування та фінансування на підприємстві пов'язані з рухом потоків платежів різної спрямованості, які не співпадають у часі. Фінансування — це внесення засобів для господарських цілей, за які пізніше підприємство повинно розрахуватися з інвестором.

Реалізуючи виробничу функцію, підприємство вступає у відносини з різними агентами в зовнішньому середовищі: постачальниками ресурсів, споживачами продукції, державою. Функціонування підприємства в умовах розподілу праці являє собою безперервний процес обороту: операціям по закупівлі, виробництву та збуту протистоять грошові потоки, що обслуговують придбання та реалізацію зроблених благ. Таким чином, виробнича діяльність може бути представлена, з одного боку, у вигляді реального руху матеріальних цінностей, а з іншого боку — у грошовому вираженні.

Поряд зі сферою виробництва підприємство обов'язково має сферу фінансів, що охоплює ті процеси та види діяльності, які пов'язані з надходженнями, платежами й наявністю платіжних засобів. Сфера виробництва тісно зв'язана зі сферою фінансів, тому що діяльність у сфері виробництва приводить до надходжень (доходів) та платежів (витрат). Тому що надходження не завжди дорівнюють платежам, необхідна додаткова діяльність для забезпечення подальшого функціонування та рівноваги підприємства. До цього, насамперед, відноситься залучення капіталу для покриття інвестиційних платежів у формі кредитів або внесків власників або компаньйонів. Основні потоки надходжень і платежів у взаємозв'язку за сферами діяльності підприємства схематично представлені в додатку 3.

Важливим моментом, на який варто звернути увагу в даній схемі, є «виробниче сальдо», що визначається як різниця між надходженнями від виробництва (виручка від продажу продукції, інші надходження від виробництва) та виробничими платежами (поточні виплати на зарплату, придбання товарів, сировини, виробничого устаткування та ін.). Виробниче сальдо може бути позитивним або негативним. Виробниче сальдо за період — це не масштаб успіху в даний період, тому що виробничі надходження та виплати містять у собі такі частини, які у відповідний період не є ефективними в сенсі успіху, так, наприклад, виплати, що пов'язані з надходженням майна у вигляді запасів або устаткування. Виробниче сальдо в тривалому відрізку часу створює потік платежів, на підставі якого можна визначити, наскільки ефективна інвестиційна діяльність у виробничій сфері. Виробниче сальдо показує, чи повернуться пізніше інвестовані засоби з досить високим нарахуванням відсотків. Призначення фінансової сфери компенсувати негативне виробниче сальдо в окремі періоди, урівноважувати виробничі потоки за рахунок залучення інвестицій з боку власників або кредиторів, що надалі вимагає відповідного відтоку засобів — фінансових платежів.

Таким чином, результат діяльності підприємства в цілому не може розглядатися тільки як результат «виробництва». Він залежить від функціонування фінансової та інвестиційної сфер підприємства.

Кожен цикл діяльності підприємства, пов'язаний з виробництвом та реалізацією продукції (робіт, послуг), завершується результатом, який виражається в кінцевих продуктах (товарах, послугах). Результат — це підсумок всіх видів діяльності господарюючого суб'єкта за певний період часу. Існує безліч критеріїв, по яких можна виміряти результати діяльності. Серед них найбільш часто використовуються — зміни обсягу продажів, прибутку та показників випуску. Грошова оцінка результату в зіставленні з витратами ресурсів виступає необхідною умовою

Поряд зі сферою виробництва підприємство обов'язково має сферу фінансів, що охоплює ті процеси та види діяльності, які пов'язані з надходженнями, платежами й наявністю платіжних засобів. Сфера виробництва тісно зв'язана зі сферою фінансів, тому що діяльність у сфері виробництва приводить до надходжень (доходів) та платежів (витрат). Тому що надходження не завжди дорівнюють платежам, необхідна додаткова діяльність для забезпечення подальшого функціонування та рівноваги підприємства. До цього, насамперед, відноситься залучення капіталу для покриття інвестиційних платежів у формі кредитів або внесків власників або компаньйонів. Основні потоки надходжень і платежів у взаємозв'язку за сферами діяльності підприємства схематично представлені в додатку 3.

Важливим моментом, на який варто звернути увагу в даній схемі, є «виробниче сальдо», що визначається як різниця між надходженнями від виробництва (виручка від продажу продукції, інші надходження від виробництва) та виробничими платежами (поточні виплати на зарплату, придбання товарів, сировини, виробничого устаткування та ін.). Виробниче сальдо може бути позитивним або негативним. Виробниче сальдо за період — це не масштаб успіху в даний період, тому що виробничі надходження та виплати містять у собі такі частини, які у відповідний період не є ефективними в сенсі успіху, так, наприклад, виплати, що пов'язані з надходженням майна у вигляді запасів або устаткування. Виробниче сальдо в тривалому відрізку часу створює потік платежів, на підставі якого можна визначити, наскільки ефективна інвестиційна діяльність у виробничій сфері. Виробниче сальдо показує, чи повернуться пізніше інвестовані засоби з досить високим нарахуванням відсотків. Призначення фінансової сфери компенсувати негативне виробниче сальдо в окремі періоди, урівноважувати виробничі потоки за рахунок залучення інвестицій з боку власників або кредиторів, що надалі вимагає відповідного відтоку засобів — фінансових платежів.

Таким чином, результат діяльності підприємства в цілому не може розглядатися тільки як результат «виробництва». Він залежить від функціонування фінансової та інвестиційної сфер підприємства.

Кожен цикл діяльності підприємства, пов'язаний з виробництвом та реалізацією продукції (робіт, послуг), завершується результатом, який виражається в кінцевих продуктах (товарах, послугах). Результат — це підсумок всіх видів діяльності господарюючого суб'єкта за певний період часу. Існує безліч критеріїв, по яких можна виміряти результати діяльності. Серед них найбільш часто використовуються — зміни обсягу продажів, прибутку та показників випуску. Грошова оцінка результату в зіставленні з витратами ресурсів виступає необхідною умовою

наступного витка його діяльності. Важливим показником цієї оцінки являється прибуток.

Прибуток є складною економічною категорією, в основі якої лежать ціннісно-вартісні відносини між суб'єктами господарювання (власниками факторів виробництва) із приводу створення, перерозподілу та форми присвоєння економічних благ, створених у результаті виробничо-фінансових процесів. Важливість і значимість категорії прибутку визначається тією роллю, яку він виконує в господарському механізмі сучасного суспільства. Прибуток на рівні підприємства є основним мотивом підприємницької діяльності; критерієм ефективності господарської діяльності; головним внутрішнім джерелом формування фінансових ресурсів для розвитку підприємства; захисним механізмом від загрози банкрутства; джерелом росту ринкової вартості підприємства. На рівні суспільства в цілому прибуток є рушійною силою економічного розвитку, а також важливим джерелом задоволення соціальних, екологічних та ін. суспільних потреб.

Залежно від підходів до оцінки економісти розглядають прибуток підприємства у двох аспектах: економічному та бухгалтерському. Під економічним прибутком розуміють — загальну виручку за винятком всіх витрат (зовнішніх та внутрішніх, включаючи в останні й нормальний прибуток підприємця). До зовнішніх витрат відносять плату за ресурси постачальникам, що не належать до числа власників даного підприємства, а до внутрішніх витрат — грошові виплати, які могли б бути отримані за власні ресурси при найкращому з можливих способів їх використання. Нормальний прибуток як частина внутрішніх витрат являє собою мінімальну плату, необхідну для утримання підприємця (власника) у рамках даного напрямку діяльності. Звідси економічний прибуток — це доход, що отриманий понад нормальний прибуток.

Бухгалтерський прибуток являє собою загальну виручку фірми за винятком тільки зовнішніх витрат. У цьому випадку розходження зв'язані не стільки з кількісними вимірами результатів діяльності підприємства, а з економічними відносинами між власниками підприємства та зовнішніми постачальниками ресурсів із приводу використання обмежених ресурсів і розподілу отриманих доходів між ними.

Якщо економічний прибуток є більш об'єктивним показником ефективності та конкурентоздатності підприємства в довгостроковій перспективі, то бухгалтерський прибуток, визначений на основі бухгалтерських даних, не завжди дає адекватну поточному положенню інформацію. Проте він є мірою абсолютної економічності та впливає на загальну ефективність господарсько-фінансової діяльності підприємства. Він є реальним внутрішнім джерелом фінансових ресурсів, засобом досяг-

наступного витка його діяльності. Важливим показником цієї оцінки являється прибуток.

Прибуток є складною економічною категорією, в основі якої лежать ціннісно-вартісні відносини між суб'єктами господарювання (власниками факторів виробництва) із приводу створення, перерозподілу та форми присвоєння економічних благ, створених у результаті виробничо-фінансових процесів. Важливість і значимість категорії прибутку визначається тією роллю, яку він виконує в господарському механізмі сучасного суспільства. Прибуток на рівні підприємства є основним мотивом підприємницької діяльності; критерієм ефективності господарської діяльності; головним внутрішнім джерелом формування фінансових ресурсів для розвитку підприємства; захисним механізмом від загрози банкрутства; джерелом росту ринкової вартості підприємства. На рівні суспільства в цілому прибуток є рушійною силою економічного розвитку, а також важливим джерелом задоволення соціальних, екологічних та ін. суспільних потреб.

Залежно від підходів до оцінки економісти розглядають прибуток підприємства у двох аспектах: економічному та бухгалтерському. Під економічним прибутком розуміють — загальну виручку за винятком всіх витрат (зовнішніх та внутрішніх, включаючи в останні й нормальний прибуток підприємця). До зовнішніх витрат відносять плату за ресурси постачальникам, що не належать до числа власників даного підприємства, а до внутрішніх витрат — грошові виплати, які могли б бути отримані за власні ресурси при найкращому з можливих способів їх використання. Нормальний прибуток як частина внутрішніх витрат являє собою мінімальну плату, необхідну для утримання підприємця (власника) у рамках даного напрямку діяльності. Звідси економічний прибуток — це доход, що отриманий понад нормальний прибуток.

Бухгалтерський прибуток являє собою загальну виручку фірми за винятком тільки зовнішніх витрат. У цьому випадку розходження зв'язані не стільки з кількісними вимірами результатів діяльності підприємства, а з економічними відносинами між власниками підприємства та зовнішніми постачальниками ресурсів із приводу використання обмежених ресурсів і розподілу отриманих доходів між ними.

Якщо економічний прибуток є більш об'єктивним показником ефективності та конкурентоздатності підприємства в довгостроковій перспективі, то бухгалтерський прибуток, визначений на основі бухгалтерських даних, не завжди дає адекватну поточному положенню інформацію. Проте він є мірою абсолютної економічності та впливає на загальну ефективність господарсько-фінансової діяльності підприємства. Він є реальним внутрішнім джерелом фінансових ресурсів, засобом досяг-

нення різних цілей підприємства (економічних, технічних, соціальних, екологічних та ін.).

Бухгалтерський прибуток є досить стандартизованим показником, що обумовлено нормативними та інструктивними матеріалами по формуванню бухгалтерської, податкової та фінансової звітності. Це забезпечує різних користувачів однозначною інформацією про стан справ на підприємстві. Прибуток утворюється в результаті всіх видів діяльності підприємства за певний період часу, звичайно за квартал або рік і визначається на основі бухгалтерських оцінок, тобто на основі реалізованих доходів і зроблених витрат (принцип нарахування або касовий) у поточних цінах. Він є джерелом поповнення власного капіталу підприємства.

Нормативний (стандартизований) підхід до визначення величини прибутку дозволяє розмежувати джерела його формування відповідно до видів діяльності підприємств. Національні стандарти бухгалтерської обліку та нормативні документи щодо складання податкової та фінансової звітності відокремлюють звичайну та надзвичайну діяльність підприємств. Надзвичайна діяльність відрізняється від звичайної тим, що вона не властива, не типова для даного підприємства, не є очікуваною та періодично повторюваною. Відповідно звичайна діяльність це діяльність, властива даному підприємству, що формує його бізнес та є основним постійним джерелом одержання доходів та прибутку. У її складі виділяють операційну, основним елементом якої є основна діяльність, та іншу діяльність.

Основна діяльність включає операції, пов'язані з виробництвом і реалізацією продукції (робіт, послуг, товарів), які є головною метою створення підприємства та, як правило, забезпечують основну частку його доходу. Ця діяльність визначає галузеву спрямованість підприємства. Операційна діяльність включає крім основної й інші види діяльності підприємства, але не пов'язані з інвестиційною та фінансовою. Інша діяльність як побічний елемент звичайної діяльності забезпечує основну діяльність і виникає в результаті її проведення. Вона складається з інвестиційної та фінансової. Інвестиційна діяльність підприємств складається з операцій по придбанню та реалізації необоротних активів, а також фінансових інвестицій, які не є складовою частиною еквівалентів коштів. Фінансова діяльність спрямована на зміну розміру та складу власного й позикового капіталу підприємства.

У результатах діяльності підприємств зацікавлені: власники підприємства; його працівники, представлені управлінським персоналом; держава, представлена податковими органами та інші особи (діючі й потенційні контрагенти: постачальники матеріальних та фінансових ресурсів, покупці, банки). Всі вони, беручи участь тією чи іншою мірою у

нення різних цілей підприємства (економічних, технічних, соціальних, екологічних та ін.).

Бухгалтерський прибуток є досить стандартизованим показником, що обумовлено нормативними та інструктивними матеріалами по формуванню бухгалтерської, податкової та фінансової звітності. Це забезпечує різних користувачів однозначною інформацією про стан справ на підприємстві. Прибуток утворюється в результаті всіх видів діяльності підприємства за певний період часу, звичайно за квартал або рік і визначається на основі бухгалтерських оцінок, тобто на основі реалізованих доходів і зроблених витрат (принцип нарахування або касовий) у поточних цінах. Він є джерелом поповнення власного капіталу підприємства.

Нормативний (стандартизований) підхід до визначення величини прибутку дозволяє розмежувати джерела його формування відповідно до видів діяльності підприємств. Національні стандарти бухгалтерської обліку та нормативні документи щодо складання податкової та фінансової звітності відокремлюють звичайну та надзвичайну діяльність підприємств. Надзвичайна діяльність відрізняється від звичайної тим, що вона не властива, не типова для даного підприємства, не є очікуваною та періодично повторюваною. Відповідно звичайна діяльність це діяльність, властива даному підприємству, що формує його бізнес та є основним постійним джерелом одержання доходів та прибутку. У її складі виділяють операційну, основним елементом якої є основна діяльність, та іншу діяльність.

Основна діяльність включає операції, пов'язані з виробництвом і реалізацією продукції (робіт, послуг, товарів), які є головною метою створення підприємства та, як правило, забезпечують основну частку його доходу. Ця діяльність визначає галузеву спрямованість підприємства. Операційна діяльність включає крім основної й інші види діяльності підприємства, але не пов'язані з інвестиційною та фінансовою. Інша діяльність як побічний елемент звичайної діяльності забезпечує основну діяльність і виникає в результаті її проведення. Вона складається з інвестиційної та фінансової. Інвестиційна діяльність підприємств складається з операцій по придбанню та реалізації необоротних активів, а також фінансових інвестицій, які не є складовою частиною еквівалентів коштів. Фінансова діяльність спрямована на зміну розміру та складу власного й позикового капіталу підприємства.

У результатах діяльності підприємств зацікавлені: власники підприємства; його працівники, представлені управлінським персоналом; держава, представлена податковими органами та інші особи (діючі й потенційні контрагенти: постачальники матеріальних та фінансових ресурсів, покупці, банки). Всі вони, беручи участь тією чи іншою мірою у

формуванні доходів підприємства, претендують на відповідні виплати: на оплату праці; матеріалів; відсотків по кредитах та позиках; податків й обов'язкових платежів; дивідендів і на розвиток підприємства. Втручання кожної такої групи осіб у розподіл доходів підприємства впливає на формування тих або інших результативних показників, значимість яких для них різна. У додатку І наведено схему порядку формування доходів та прибутків в підприємствах України.

Відповідно до пункту 13 П(С)БО 3, основним джерелом доходу підприємства є виручка від реалізації продукції, робіт, послуг, товарів, яка з'являється тільки після оплати реалізованих товарів, або виникає по факту надання послуг (відвантаження товарів, продукції або виконання робіт незалежно від дати оплати).

Чистий дохід від реалізації продукції, робіт, послуг, товарів визначається шляхом відрахування з виручки від реалізації відповідних непрямих податків, зборів та знижок (ПДВ, акцизні збори в бюджет й ін.), які не є економічними вигодами, не приводять до збільшення активів та власного капіталу й виключаються з доходів підприємства. Формування чистої виручки відбувається на першому етапі перерозподільних відносин між підприємством і державою.

Валовий прибуток відбиває проміжний результат діяльності підприємства, який розраховується як різниця між чистою виручкою і собівартістю реалізованої продукції, робіт, послуг та товарів. Собівартість як сукупність поточних витрат, що пов'язані з основною операційною діяльністю підприємств, включає витрати, безпосередньо пов'язані з виробництвом продукції, зумовлені технологією та організацією виробництва (прямі матеріальні витрати, прямі витрати на оплату праці, інші прямі витрати), а також змінні загальновиробничі та постійні розподілені та нерозподілені загальновиробничі витрати й наднормативні виробничі витрати. Собівартість продукції віддзеркалює взаємовідносини підприємства з постачальниками сировини, матеріалів та послуг, найманими робітниками та іншими зацікавленими контрагентами, які обслуговують процес виробництва.

До складу собівартості не включаються інші операційні та комерційні витрати, до яких відносяться адміністративні витрати, витрати на збут, інші операційні витрати. Ця група витрат впливає на формування прибутку від операційної діяльності, який може бути скорегованим ще й на інші доходи операційної діяльності. Останні зв'язані як із процесами реалізації інших поточних активів, так і з позареалізаційними операціями. Вони обумовлені відносинами власності та вторинного розподілу. Наприклад, інші операційні доходи — це доходи від операційної оренди, доходи від операційних курсових різниць, відшкодування раніше списаних активів, дохід від реалізації оборотних активів (крім фі-

формуванні доходів підприємства, претендують на відповідні виплати: на оплату праці; матеріалів; відсотків по кредитах та позиках; податків й обов'язкових платежів; дивідендів і на розвиток підприємства. Втручання кожної такої групи осіб у розподіл доходів підприємства впливає на формування тих або інших результативних показників, значимість яких для них різна. У додатку І наведено схему порядку формування доходів та прибутків в підприємствах України.

Відповідно до пункту 13 П(С)БО 3, основним джерелом доходу підприємства є виручка від реалізації продукції, робіт, послуг, товарів, яка з'являється тільки після оплати реалізованих товарів, або виникає по факту надання послуг (відвантаження товарів, продукції або виконання робіт незалежно від дати оплати).

Чистий дохід від реалізації продукції, робіт, послуг, товарів визначається шляхом відрахування з виручки від реалізації відповідних непрямих податків, зборів та знижок (ПДВ, акцизні збори в бюджет й ін.), які не є економічними вигодами, не приводять до збільшення активів та власного капіталу й виключаються з доходів підприємства. Формування чистої виручки відбувається на першому етапі перерозподільних відносин між підприємством і державою.

Валовий прибуток відбиває проміжний результат діяльності підприємства, який розраховується як різниця між чистою виручкою і собівартістю реалізованої продукції, робіт, послуг та товарів. Собівартість як сукупність поточних витрат, що пов'язані з основною операційною діяльністю підприємств, включає витрати, безпосередньо пов'язані з виробництвом продукції, зумовлені технологією та організацією виробництва (прямі матеріальні витрати, прямі витрати на оплату праці, інші прямі витрати), а також змінні загальновиробничі та постійні розподілені та нерозподілені загальновиробничі витрати й наднормативні виробничі витрати. Собівартість продукції віддзеркалює взаємовідносини підприємства з постачальниками сировини, матеріалів та послуг, найманими робітниками та іншими зацікавленими контрагентами, які обслуговують процес виробництва.

До складу собівартості не включаються інші операційні та комерційні витрати, до яких відносяться адміністративні витрати, витрати на збут, інші операційні витрати. Ця група витрат впливає на формування прибутку від операційної діяльності, який може бути скорегованим ще й на інші доходи операційної діяльності. Останні зв'язані як із процесами реалізації інших поточних активів, так і з позареалізаційними операціями. Вони обумовлені відносинами власності та вторинного розподілу. Наприклад, інші операційні доходи — це доходи від операційної оренди, доходи від операційних курсових різниць, відшкодування раніше списаних активів, дохід від реалізації оборотних активів (крім фі-

нансових інвестицій), надходження штрафів, пені та неустойок за порушення умов договорів й ін.

Прибуток від операційної діяльності є не що інше, як виробниче сальдо (див. додаток 3), тобто він характеризує підсумок, загальну результативність основної та іншої операційної діяльності підприємства. Даний показник представляє певний інтерес для кредиторів підприємства, тому що визначає його можливості щодо виплати відсотків.

Інша звичайна діяльність торговельного підприємства, як було відзначено вище, складається з інвестиційної та фінансової. Результати даних видів діяльності можуть бути визначені при зіставленні доходів від участі в капіталі з відповідними втратами, при зіставленні інших фінансових доходів та інших витрат, а також інших доходів і фінансових витрат. Якщо перші дві групи доходів і витрат можна співвіднести з інвестиційною, то останню — з фінансовою діяльністю підприємства. Формування даних видів доходів та витрат також пов'язані з відносинами власності й перерозподільних відносин між підприємством і суб'єктами його інвестування, між підприємством і його кредиторами.

Корегування прибутку від операційної діяльності на величину фінансового результату від іншої звичайної діяльності дозволяють одержати прибуток від звичайної діяльності до оподаткування, що з позиції держави є найважливішим фінансовим показником підприємства, тому що визначає його можливості щодо сплати податків. Даний вид прибутку є об'єктом прямого оподаткування, тобто оподатковуваною базою. Значимість цього показника пов'язана з тим, що він визначає взаємини між підприємством і державою із приводу розподілу отриманих доходів у результаті всіх видів діяльності. Цей показник, на відміну від раніше розглянутих, можна вважати одним з видів бухгалтерського прибутку підприємства, тому що в його склад не входять ніякі елементи поточних (зовнішніх) витрат підприємства.

Прибуток (збиток) від звичайної діяльності визначається після врахування податку на прибуток з прибутку від звичайної діяльності до оподаткування. У випадку, коли у підприємства відсутній чистий прибуток від надзвичайної діяльності, даний показник збігається з показником чистого прибутку або збитку.

Прибуток від надзвичайних обставин утворюється як різниця між відповідними доходами та витратами, до яких відносяться надходження на користь підприємства і його витрати, що виникають при стихійних лихах, націоналізації майна, страхових відшкодуваннях, списанні вартості матеріальних цінностей непридатних до подальшого використання.

Чистий прибуток (збиток) — це також одна з форм бухгалтерського прибутку, що поєднує доход власників, прибуток, що збільшує

нансових інвестицій), надходження штрафів, пені та неустойок за порушення умов договорів й ін.

Прибуток від операційної діяльності є не що інше, як виробниче сальдо (див. додаток 3), тобто він характеризує підсумок, загальну результативність основної та іншої операційної діяльності підприємства. Даний показник представляє певний інтерес для кредиторів підприємства, тому що визначає його можливості щодо виплати відсотків.

Інша звичайна діяльність торговельного підприємства, як було відзначено вище, складається з інвестиційної та фінансової. Результати даних видів діяльності можуть бути визначені при зіставленні доходів від участі в капіталі з відповідними втратами, при зіставленні інших фінансових доходів та інших витрат, а також інших доходів і фінансових витрат. Якщо перші дві групи доходів і витрат можна співвіднести з інвестиційною, то останню — з фінансовою діяльністю підприємства. Формування даних видів доходів та витрат також пов'язані з відносинами власності й перерозподільних відносин між підприємством і суб'єктами його інвестування, між підприємством і його кредиторами.

Корегування прибутку від операційної діяльності на величину фінансового результату від іншої звичайної діяльності дозволяють одержати прибуток від звичайної діяльності до оподаткування, що з позиції держави є найважливішим фінансовим показником підприємства, тому що визначає його можливості щодо сплати податків. Даний вид прибутку є об'єктом прямого оподаткування, тобто оподатковуваною базою. Значимість цього показника пов'язана з тим, що він визначає взаємини між підприємством і державою із приводу розподілу отриманих доходів у результаті всіх видів діяльності. Цей показник, на відміну від раніше розглянутих, можна вважати одним з видів бухгалтерського прибутку підприємства, тому що в його склад не входять ніякі елементи поточних (зовнішніх) витрат підприємства.

Прибуток (збиток) від звичайної діяльності визначається після врахування податку на прибуток з прибутку від звичайної діяльності до оподаткування. У випадку, коли у підприємства відсутній чистий прибуток від надзвичайної діяльності, даний показник збігається з показником чистого прибутку або збитку.

Прибуток від надзвичайних обставин утворюється як різниця між відповідними доходами та витратами, до яких відносяться надходження на користь підприємства і його витрати, що виникають при стихійних лихах, націоналізації майна, страхових відшкодуваннях, списанні вартості матеріальних цінностей непридатних до подальшого використання.

Чистий прибуток (збиток) — це також одна з форм бухгалтерського прибутку, що поєднує доход власників, прибуток, що збільшує

розмір власного капіталу та формує необхідні капітальні резерви. У зв'язку із цим чистий прибуток представляє основний інтерес для власників, акціонерів підприємства, а також менеджерів у плані формування внутрішніх власних фінансових ресурсів для розвитку підприємства.

Чистий прибуток розподіляється на дві частини ту, що реінвестується, та ту, що споживається (дивіденди). Пропорції розподілу чистого прибутку визначаються «дивідендною» політикою, що залежить від організаційно-правової форми підприємства, його уставу, цілей розвитку підприємства та інших моментів. Використання чистого прибутку на споживання (виплату дивідендів) зменшує капітал підприємства. У цьому зв'язку економічним може вважатися лише та частина прибутку, що споживається власниками, яка перевищує можливу суму виплат по депозиту на вкладений власний капітал. Реінвестуємий або нерозподілений прибуток є додатковим джерелом фінансування капітальних вкладень, поповнення оборотних активів й ін. На цьому етапі прибуток стає елементом власного капіталу підприємства й у перспективі може служити додатковим джерелом майбутніх доходів власників капіталу підприємства внаслідок його подорожчання.

Особливою фазою процесу виробництва на підприємстві (додаток Ж) є управління персоналом, що представляє діяльність, яка спрямована на забезпечення організації якісним персоналом, здатним виконувати покладені на нього трудові функції й оптимальне його використання. Ця діяльність являє собою цілеспрямований вплив на людську складову підприємства та орієнтована на приведення у відповідність можливостей персоналу та цілей, стратегій й умов розвитку підприємства. Управління персоналом включає: пошук та адаптацію персоналу; оперативну роботу з персоналом (включаючи навчання й розвиток, оперативну оцінку, організацію праці, управління діловими комунікаціями, мотивацією та оплатою праці); стратегічну роботу з персоналом. Управління персоналом є невід'ємною частиною загальної системи управління підприємством, яка буде розглянута у підрозділі 6.4.

Системна єдність засобів, предметів і живої праці становить основу потенціалу підприємств. Перехід до постіндустріального суспільства змінює підходи до оцінки факторів виробництва. В індустріальній економіці природними вимірниками обсягу залучених у виробництво факторів виступали кількості засобів праці, предметів праці й самої праці. В сучасному суспільстві цими вимірниками стають не кількісні характеристики ресурсів, а їх якісні показники (або проста наявність тих або інших якісних унікальних елементів ресурсних благ).

розмір власного капіталу та формує необхідні капітальні резерви. У зв'язку із цим чистий прибуток представляє основний інтерес для власників, акціонерів підприємства, а також менеджерів у плані формування внутрішніх власних фінансових ресурсів для розвитку підприємства.

Чистий прибуток розподіляється на дві частини ту, що реінвестується, та ту, що споживається (дивіденди). Пропорції розподілу чистого прибутку визначаються «дивідендною» політикою, що залежить від організаційно-правової форми підприємства, його уставу, цілей розвитку підприємства та інших моментів. Використання чистого прибутку на споживання (виплату дивідендів) зменшує капітал підприємства. У цьому зв'язку економічним може вважатися лише та частина прибутку, що споживається власниками, яка перевищує можливу суму виплат по депозиту на вкладений власний капітал. Реінвестуємий або нерозподілений прибуток є додатковим джерелом фінансування капітальних вкладень, поповнення оборотних активів й ін. На цьому етапі прибуток стає елементом власного капіталу підприємства й у перспективі може служити додатковим джерелом майбутніх доходів власників капіталу підприємства внаслідок його подорожчання.

Особливою фазою процесу виробництва на підприємстві (додаток Ж) є управління персоналом, що представляє діяльність, яка спрямована на забезпечення організації якісним персоналом, здатним виконувати покладені на нього трудові функції й оптимальне його використання. Ця діяльність являє собою цілеспрямований вплив на людську складову підприємства та орієнтована на приведення у відповідність можливостей персоналу та цілей, стратегій й умов розвитку підприємства. Управління персоналом включає: пошук та адаптацію персоналу; оперативну роботу з персоналом (включаючи навчання й розвиток, оперативну оцінку, організацію праці, управління діловими комунікаціями, мотивацією та оплатою праці); стратегічну роботу з персоналом. Управління персоналом є невід'ємною частиною загальної системи управління підприємством, яка буде розглянута у підрозділі 6.4.

Системна єдність засобів, предметів і живої праці становить основу потенціалу підприємств. Перехід до постіндустріального суспільства змінює підходи до оцінки факторів виробництва. В індустріальній економіці природними вимірниками обсягу залучених у виробництво факторів виступали кількості засобів праці, предметів праці й самої праці. В сучасному суспільстві цими вимірниками стають не кількісні характеристики ресурсів, а їх якісні показники (або проста наявність тих або інших якісних унікальних елементів ресурсних благ).

6.3. ЕКОНОМІЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА

Необхідність забезпечення умов для розвитку підприємств висуває вимоги цілеспрямованого формування їх економічного потенціалу, величина якого не є детермінованою ні в часі, ні в просторі. Зі зміною стану підприємства відбувається трансформація його потенціалу, ускладнюється його структура, відбувається переорієнтація векторів його формування та реалізації. Тому економічний потенціал підприємства, його внутрішня структура та форми прояву представляють собою складний феномен, комплексне бачення якого формується лише за врахування всієї палітри наукових ідей і уявлень.

Довгий час в економічній науці підприємство не розглядалося як суб'єкт господарювання, який чинить певний вплив на розвиток суспільства. Фундаментальні труди класиків політичної економії були присвячені здебільшого проблемам матеріального добробуту суспільства, джерелом якого вважався виробничий потенціал нації (в якості такого у А. Сміта, Д. Рікардо, Дж. Мілля виступала праця, у Ж.-Б. Сея, Т. Мальтуса — праця, земля і капітал).

Дослідження безпосередньо економічного потенціалу підприємства починаються з побудови виробничих функцій представниками неокласичної школи економічної теорії. Загальний зміст таких досліджень полягав у пошуку шляхів оптимального розподілу ресурсів, які використовує підприємство з метою максимізації цільової функції. Історично першою спробою розробки такої функції прийнято вважати результати досліджень А.Беррі ще у 1890 рр., який допомагав А. Маршаллу під час підготовки математичного додатку до його «Принципів економічної науки».

Неокласичні ідеї визначили галузь застосування категорії «потенціал» в економічних дослідженнях вітчизняних вчених 20—30 років ХХ ст. у зв'язку із вивченням характеру розвитку виробничих сил і виробничих відносин у суспільстві. Активне ж використання поняття «економічний потенціал підприємства» в наукових працях економічного спрямування мало місце починаючи з 70—80-х років ХХ ст., коли завдання нарощування темпів і обсягів виробництва стали пріоритетними для вітчизняних підприємств. У працях більшості радянських дослідників того часу економічний потенціал підприємства визначався крізь призму його можливостей максимізувати виробничу функцію у вигляді випуску матеріальних благ або певного ефекту. Такі позиції цілком відповідали домінуванню в той період часу неокласичної економічної теорії з її розглядом підприємства як «чорної шухляди», що споживає на вході чинники виробництва і видає на виході продукти.

6.3. ЕКОНОМІЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА

Необхідність забезпечення умов для розвитку підприємств висуває вимоги цілеспрямованого формування їх економічного потенціалу, величина якого не є детермінованою ні в часі, ні в просторі. Зі зміною стану підприємства відбувається трансформація його потенціалу, ускладнюється його структура, відбувається переорієнтація векторів його формування та реалізації. Тому економічний потенціал підприємства, його внутрішня структура та форми прояву представляють собою складний феномен, комплексне бачення якого формується лише за врахування всієї палітри наукових ідей і уявлень.

Довгий час в економічній науці підприємство не розглядалося як суб'єкт господарювання, який чинить певний вплив на розвиток суспільства. Фундаментальні труди класиків політичної економії були присвячені здебільшого проблемам матеріального добробуту суспільства, джерелом якого вважався виробничий потенціал нації (в якості такого у А. Сміта, Д. Рікардо, Дж. Мілля виступала праця, у Ж.-Б. Сея, Т. Мальтуса — праця, земля і капітал).

Дослідження безпосередньо економічного потенціалу підприємства починаються з побудови виробничих функцій представниками неокласичної школи економічної теорії. Загальний зміст таких досліджень полягав у пошуку шляхів оптимального розподілу ресурсів, які використовує підприємство з метою максимізації цільової функції. Історично першою спробою розробки такої функції прийнято вважати результати досліджень А.Беррі ще у 1890 рр., який допомагав А. Маршаллу під час підготовки математичного додатку до його «Принципів економічної науки».

Неокласичні ідеї визначили галузь застосування категорії «потенціал» в економічних дослідженнях вітчизняних вчених 20—30 років ХХ ст. у зв'язку із вивченням характеру розвитку виробничих сил і виробничих відносин у суспільстві. Активне ж використання поняття «економічний потенціал підприємства» в наукових працях економічного спрямування мало місце починаючи з 70—80-х років ХХ ст., коли завдання нарощування темпів і обсягів виробництва стали пріоритетними для вітчизняних підприємств. У працях більшості радянських дослідників того часу економічний потенціал підприємства визначався крізь призму його можливостей максимізувати виробничу функцію у вигляді випуску матеріальних благ або певного ефекту. Такі позиції цілком відповідали домінуванню в той період часу неокласичної економічної теорії з її розглядом підприємства як «чорної шухляди», що споживає на вході чинники виробництва і видає на виході продукти.

Розвиток теорії економічного потенціалу підприємства на засадах побудови виробничих функцій притаманний майже усім дослідженням радянських вчених, що безперечно пов'язано з плановим характером економіки, передбачуваністю її розвитку, відсутністю системного зв'язку між попитом та пропозицією. У такому історичному контексті розуміння економічного потенціалу підприємства не вступало в протиріччя із зовнішніми умовами його прояву.

Абстрактність неокласичного трактування підприємства в частині його ізольованості від реальної дійсності з мінливими ринками засобів виробництва, робочої сили, товарів, неоднорідністю ресурсів сприяла розвитку неінституціональних ідей, які оформились в декілька самостійних напрямків: теорію трансакційних витрат, теорію контрактів, майнових прав та ін. У межах вказаних теорій підприємство розглядається як мережа контрактів, що пов'язують його керівництво з власниками ресурсів системою договірних відносин, масштаб яких залежить від трансакційних витрат і витрат контролю. Відповідно у контексті таких теорій економічний потенціал підприємства ототожнюється з можливостями збільшення його розмірів за рахунок скорочення трансакційних витрат. У перебігу формування ідей неінституціоналізму найбільшого розвитку одержала суб'єктивна складова економічного потенціалу підприємства, що виявлялася в здатностях формувати контрактні відносини таким чином, щоб мінімізувати трансакційні витрати, забезпечити створення специфічних активів або ефективний розподіл прав власності.

Обмеженість трактування підприємства в межах неокласицизму (через прийняті передумови раціональної поведінки, спроможності оптимізувати виробничий процес і досконалості ринку) та неінституціоналізму (внаслідок неможливості залучення більшості здатностей і компетенцій через механізм ринкових контрактів) вимагали пошуку нових шляхів з'ясування причин виникнення, функціонування й еволюції підприємств. Таким відносно самостійним напрямом в мікроекономіці прийнято вважати ресурсну концепцію підприємства, у зв'язку з формуванням якої теорія економічного потенціалу одержала найбільшого розвитку. Ідеологічним базисом ресурсного підходу прийнято вважати працю Е. Пенроуз «Теорія зростання фірми», що вийшла в 1959 році, хоча, безперечно, теза щодо розгляду праці, землі та капіталу як джерел доходів була центральною ще в «теорії трьох факторів виробництва» Ж.-Б. Сея, але в контексті макроекономічного розвитку. Досліджуючи класичне питання теорії підприємства щодо причин його успішності, Е. Пенроуз дійшла висновку, що саме неоднорідність ресурсного потенціалу забезпечує кожній фірмі її унікальність. Крім того, «пулом» ресурсів вважається організаційна здатність фірми, в силу якої виникає складність копіювання ресурсного потенціалу. На від-

Розвиток теорії економічного потенціалу підприємства на засадах побудови виробничих функцій притаманний майже усім дослідженням радянських вчених, що безперечно пов'язано з плановим характером економіки, передбачуваністю її розвитку, відсутністю системного зв'язку між попитом та пропозицією. У такому історичному контексті розуміння економічного потенціалу підприємства не вступало в протиріччя із зовнішніми умовами його прояву.

Абстрактність неокласичного трактування підприємства в частині його ізольованості від реальної дійсності з мінливими ринками засобів виробництва, робочої сили, товарів, неоднорідністю ресурсів сприяла розвитку неінституціональних ідей, які оформились в декілька самостійних напрямків: теорію трансакційних витрат, теорію контрактів, майнових прав та ін. У межах вказаних теорій підприємство розглядається як мережа контрактів, що пов'язують його керівництво з власниками ресурсів системою договірних відносин, масштаб яких залежить від трансакційних витрат і витрат контролю. Відповідно у контексті таких теорій економічний потенціал підприємства ототожнюється з можливостями збільшення його розмірів за рахунок скорочення трансакційних витрат. У перебігу формування ідей неінституціоналізму найбільшого розвитку одержала суб'єктивна складова економічного потенціалу підприємства, що виявлялася в здатностях формувати контрактні відносини таким чином, щоб мінімізувати трансакційні витрати, забезпечити створення специфічних активів або ефективний розподіл прав власності.

Обмеженість трактування підприємства в межах неокласицизму (через прийняті передумови раціональної поведінки, спроможності оптимізувати виробничий процес і досконалості ринку) та неінституціоналізму (внаслідок неможливості залучення більшості здатностей і компетенцій через механізм ринкових контрактів) вимагали пошуку нових шляхів з'ясування причин виникнення, функціонування й еволюції підприємств. Таким відносно самостійним напрямом в мікроекономіці прийнято вважати ресурсну концепцію підприємства, у зв'язку з формуванням якої теорія економічного потенціалу одержала найбільшого розвитку. Ідеологічним базисом ресурсного підходу прийнято вважати працю Е. Пенроуз «Теорія зростання фірми», що вийшла в 1959 році, хоча, безперечно, теза щодо розгляду праці, землі та капіталу як джерел доходів була центральною ще в «теорії трьох факторів виробництва» Ж.-Б. Сея, але в контексті макроекономічного розвитку. Досліджуючи класичне питання теорії підприємства щодо причин його успішності, Е. Пенроуз дійшла висновку, що саме неоднорідність ресурсного потенціалу забезпечує кожній фірмі її унікальність. Крім того, «пулом» ресурсів вважається організаційна здатність фірми, в силу якої виникає складність копіювання ресурсного потенціалу. На від-

міну від неокласичного підходу, вже з перших кроків становлення ресурсної теорії відзначалася її спрямованість на інтравертне розуміння сутності економічного потенціалу підприємства через синтез ресурсів і організаційних здатностей.

Організаційні здатності в процесі господарської діяльності підприємства перетворюються на цінні, специфічні активи, що унеможлиблює їх купівлю-продаж та відокремлює від ресурсів як засобів, запасів, які можуть бути залучені до виконання будь-чого і є входом стосовно операційної системи підприємства. Здатності формуються в результаті будь-якої цілеспрямованої діяльності як окремого індивіда, так і колективу в цілому, а тому не можуть бути тільки залученими на вході і трансформованими у фактори виробництва. Колективне знання та організаційна культура, які є основою здатностей, можуть бути ідентифіковані тільки в результаті здійснення певних бізнес-процесів і тільки в межах певного підприємства. Саме їх унікальність, принципова неповторність і внутрішній характер походження свідчать на користь їх відмінності від цінних активів і ресурсів взагалі.

Організаційні здатності виникають в ході трансформації ресурсів, обумовлюють той чи інший рівень їх використання, а отже і породжують диференціацію в успішності різних підприємств. Тому ресурси та здатності їх трансформувати є можливостями, що становлять основу розуміння економічного потенціалу підприємства.

Виявлені організаційні здатності набувають ознак досвіду, накопичених знань і вмінь у певній сфері діяльності, які в сукупності визначають компетенції підприємства. Принципові відмінності здатностей і компетенцій описуються такими положеннями:

1) здатності можуть існувати в латентному стані протягом всього життєвого циклу підприємства;

2) прояв здатностей не обов'язково пов'язаний із конкретною сферою діяльності. Компетенції мають характер виявлених здатностей, які можуть активно використовуватися під час створення цінності, а можуть бути й незадіяними, але факт їх існування має бути вже підтвердженим;

3) компетенції більш конкретні, тому що потребують наявності спеціалізованих знань і вмінь.

Наведені відмінності свідчать про те, що компетенції конкретизують ресурсне бачення економічного потенціалу підприємства в короткостроковому періоді, здатності ж визначають перспективний потенціал.

Подальший розвиток теорії підприємства на базі ресурсного розуміння в сучасному науковому просторі зумовив формування концепції «інтелектуального потенціалу» або «динамічних здатностей», які є здатностями підприємства до інтегрування, створення та реконфігурації

міну від неокласичного підходу, вже з перших кроків становлення ресурсної теорії відзначалася її спрямованість на інтравертне розуміння сутності економічного потенціалу підприємства через синтез ресурсів і організаційних здатностей.

Організаційні здатності в процесі господарської діяльності підприємства перетворюються на цінні, специфічні активи, що унеможлиблює їх купівлю-продаж та відокремлює від ресурсів як засобів, запасів, які можуть бути залучені до виконання будь-чого і є входом стосовно операційної системи підприємства. Здатності формуються в результаті будь-якої цілеспрямованої діяльності як окремого індивіда, так і колективу в цілому, а тому не можуть бути тільки залученими на вході і трансформованими у фактори виробництва. Колективне знання та організаційна культура, які є основою здатностей, можуть бути ідентифіковані тільки в результаті здійснення певних бізнес-процесів і тільки в межах певного підприємства. Саме їх унікальність, принципова неповторність і внутрішній характер походження свідчать на користь їх відмінності від цінних активів і ресурсів взагалі.

Організаційні здатності виникають в ході трансформації ресурсів, обумовлюють той чи інший рівень їх використання, а отже і породжують диференціацію в успішності різних підприємств. Тому ресурси та здатності їх трансформувати є можливостями, що становлять основу розуміння економічного потенціалу підприємства.

Виявлені організаційні здатності набувають ознак досвіду, накопичених знань і вмінь у певній сфері діяльності, які в сукупності визначають компетенції підприємства. Принципові відмінності здатностей і компетенцій описуються такими положеннями:

1) здатності можуть існувати в латентному стані протягом всього життєвого циклу підприємства;

2) прояв здатностей не обов'язково пов'язаний із конкретною сферою діяльності. Компетенції мають характер виявлених здатностей, які можуть активно використовуватися під час створення цінності, а можуть бути й незадіяними, але факт їх існування має бути вже підтвердженим;

3) компетенції більш конкретні, тому що потребують наявності спеціалізованих знань і вмінь.

Наведені відмінності свідчать про те, що компетенції конкретизують ресурсне бачення економічного потенціалу підприємства в короткостроковому періоді, здатності ж визначають перспективний потенціал.

Подальший розвиток теорії підприємства на базі ресурсного розуміння в сучасному науковому просторі зумовив формування концепції «інтелектуального потенціалу» або «динамічних здатностей», які є здатностями підприємства до інтегрування, створення та реконфігурації

внутрішніх і зовнішніх компетенцій для відповідності швидко мінливому середовищу. Такі здатності є результатом процесу навчання і ґрунтуються на усвідомленні необхідності постійного оновлення ресурсів і компетенцій, що сприятиме створенню конкурентоспроможного продукту на виході. Логіка створення конкурентних переваг за такого підходу описується ланцюжком: «фактори виробництва → компетенції → динамічні здатності → продукти», коли в основі створення цінності у вигляді кінцевої продукції лежать недиференційовані (доступні на ринку) ресурси, які за допомогою відмітних внутрішньофірмових операцій трансформуються у продукти, оновлення яких залежить від здатностей до навчання та використання набутих знань.

Конкретизація бачення змісту економічного потенціалу забезпечується за рахунок введення вектору розвитку підприємства, на який спрямовані його можливості, тобто цільової функції. Пліуралізм таких цільових функцій пов'язаний з різними поглядами на підприємство та його соціально-економічну роль у суспільстві, тому використання будь-якої конкретної функції (розширення обсягів виробництва, продажів, мінімізація трансакційних витрат, максимізація прибутку, нарощування темпів зростання тощо) входить у протиріччя із завданням формування бачення економічного потенціалу, яке повинне абстрагуватися від часткового та надавати загальне уявлення про нього.

Загальним пріоритетом розвитку будь-якого підприємства має бути створювана ним цінність, яка в найбільш загальному розумінні є синтетичною характеристикою того, що очікують отримати певні контактні групи від взаємодії з підприємством. У такому розумінні створення цінності як цільова функція підприємства, по-перше, не виключає орієнтації на наведені вище часткові функції і, по-друге, враховує інтереси всіх учасників контрактних відносин, оскільки для кожного з них цінність підприємства визначається досягненням різних вигід. Так, цінність для власників здебільшого буде визначатися зростанням вартості інвестованого капіталу, цінність для менеджерів — розширенням обсягу продажів, зростанням прибутку, цінність для споживачів — комплексом вигід, які вони отримують в результаті придбання продукції даного підприємства (задоволеність асортиментною пропозицією, якістю, ціною, наявністю сервісної підтримки тощо), цінність для постачальників — відповідно, комплексом вигід, які вони отримують від співпраці з підприємством (надійність розрахунків, безперебійність замовлень, вигідні цінові умови та умови транспортування тощо) і т.д. Таким чином, поняття цінності, що було центральним елементом наукових дискусій ще за часів розвитку австрійської школи маржиналізму (К. Менгер, О. Бем-Бевек) є настільки об'ємним і багатогранним, що саме в ньому концентровано відбиваються можливості будь-якого підприємства.

внутрішніх і зовнішніх компетенцій для відповідності швидко мінливому середовищу. Такі здатності є результатом процесу навчання і ґрунтуються на усвідомленні необхідності постійного оновлення ресурсів і компетенцій, що сприятиме створенню конкурентоспроможного продукту на виході. Логіка створення конкурентних переваг за такого підходу описується ланцюжком: «фактори виробництва → компетенції → динамічні здатності → продукти», коли в основі створення цінності у вигляді кінцевої продукції лежать недиференційовані (доступні на ринку) ресурси, які за допомогою відмітних внутрішньофірмових операцій трансформуються у продукти, оновлення яких залежить від здатностей до навчання та використання набутих знань.

Конкретизація бачення змісту економічного потенціалу забезпечується за рахунок введення вектору розвитку підприємства, на який спрямовані його можливості, тобто цільової функції. Пліуралізм таких цільових функцій пов'язаний з різними поглядами на підприємство та його соціально-економічну роль у суспільстві, тому використання будь-якої конкретної функції (розширення обсягів виробництва, продажів, мінімізація трансакційних витрат, максимізація прибутку, нарощування темпів зростання тощо) входить у протиріччя із завданням формування бачення економічного потенціалу, яке повинне абстрагуватися від часткового та надавати загальне уявлення про нього.

Загальним пріоритетом розвитку будь-якого підприємства має бути створювана ним цінність, яка в найбільш загальному розумінні є синтетичною характеристикою того, що очікують отримати певні контактні групи від взаємодії з підприємством. У такому розумінні створення цінності як цільова функція підприємства, по-перше, не виключає орієнтації на наведені вище часткові функції і, по-друге, враховує інтереси всіх учасників контрактних відносин, оскільки для кожного з них цінність підприємства визначається досягненням різних вигід. Так, цінність для власників здебільшого буде визначатися зростанням вартості інвестованого капіталу, цінність для менеджерів — розширенням обсягу продажів, зростанням прибутку, цінність для споживачів — комплексом вигід, які вони отримують в результаті придбання продукції даного підприємства (задоволеність асортиментною пропозицією, якістю, ціною, наявністю сервісної підтримки тощо), цінність для постачальників — відповідно, комплексом вигід, які вони отримують від співпраці з підприємством (надійність розрахунків, безперебійність замовлень, вигідні цінові умови та умови транспортування тощо) і т.д. Таким чином, поняття цінності, що було центральним елементом наукових дискусій ще за часів розвитку австрійської школи маржиналізму (К. Менгер, О. Бем-Бевек) є настільки об'ємним і багатогранним, що саме в ньому концентровано відбиваються можливості будь-якого підприємства.

Відповідно до логіки розвитку та поступового збагачення теорій підприємства новітніми рисами, що виникають внаслідок змін у суспільних відносинах і зумовлені унікальністю, особливим ресурсним статусом підприємства, певною структурою соціальних відносин, основою сучасного синтезованого бачення економічного потенціалу підприємства є позиціонування його в системі координат «ресурси — здатності — компетенції», де ресурсна площина розкриває феномен перетворення можливостей в здатності, а здатності через їх розкриття, закріплення й оновлення трансформуються у компетенції. Реалізація комплексу таких можливостей відбувається за умов здійснення бізнес-процесів (як дій, що спрямовані на кінцевий результат) і процесів самоорганізації (внаслідок яких формується колективне знання та організаційна культура) і сприяє створенню цінності для зацікавлених сторін.

Процес пізнання потенціалу підприємства як складного соціально-економічного явища неможливий без вивчення його внутрішньої будови та зв'язків між його елементами, тобто структуризації. Основною властивістю структури є її стійкість, яка, згідно із законами діалектики, проявляється в збереженні основних параметрів під впливом кількісних змін і перехід до нової структури за впровадження змін якісних. Таке положення є принциповим щодо визначення базових (первинних) і вторинних (пов'язаних із розвитком) структурних елементів економічного потенціалу. Звичайно, підприємства різних галузей і масштабів діяльності матимуть різну структуру потенціалу, але існує певна сукупність взаємопов'язаних базових елементів потенціалу, коли відсутність будь-якого з них унеможливує взагалі діяльність підприємства як економічного суб'єкта.

Будь-який функціональний прояв потенціалу (виробничий, маркетинговий, логістичний тощо) в його інтерпретації як можливостей виконання певної функції є динамічним і конкретним для певного моменту часу. Несвоєчасність його реалізації призводить до його втрати, а отже не тільки його якісні, але й кількісні зміни можуть призвести до структурних зрушень. Функціональні елементи не існують самостійно, їх рівень визначається внутрішньою будовою та співвідношенням задіяних у їх формуванні ресурсів, здатностей і компетенцій. Тому саме останні вважаються базовими структурними елементами економічного потенціалу підприємства. За будь-яких умов діяльності (стимулюючих або стримуючих розвиток) саме ці елементи становлять стійкий каркас потенціалу, який може змінитися лише за рахунок якісних змін. Наприклад, сукупність ресурсів кожного підприємства, хоча й відрізняється за кількісними та якісними характеристиками, задіяна в його діяльності до моменту ліквідації. Кількісне нагромадження ресурсів не призводить до автоматичного зростання потенціалу, проте більш вдале їх сполу-

Відповідно до логіки розвитку та поступового збагачення теорій підприємства новітніми рисами, що виникають внаслідок змін у суспільних відносинах і зумовлені унікальністю, особливим ресурсним статусом підприємства, певною структурою соціальних відносин, основою сучасного синтезованого бачення економічного потенціалу підприємства є позиціонування його в системі координат «ресурси — здатності — компетенції», де ресурсна площина розкриває феномен перетворення можливостей в здатності, а здатності через їх розкриття, закріплення й оновлення трансформуються у компетенції. Реалізація комплексу таких можливостей відбувається за умов здійснення бізнес-процесів (як дій, що спрямовані на кінцевий результат) і процесів самоорганізації (внаслідок яких формується колективне знання та організаційна культура) і сприяє створенню цінності для зацікавлених сторін.

Процес пізнання потенціалу підприємства як складного соціально-економічного явища неможливий без вивчення його внутрішньої будови та зв'язків між його елементами, тобто структуризації. Основною властивістю структури є її стійкість, яка, згідно із законами діалектики, проявляється в збереженні основних параметрів під впливом кількісних змін і перехід до нової структури за впровадження змін якісних. Таке положення є принциповим щодо визначення базових (первинних) і вторинних (пов'язаних із розвитком) структурних елементів економічного потенціалу. Звичайно, підприємства різних галузей і масштабів діяльності матимуть різну структуру потенціалу, але існує певна сукупність взаємопов'язаних базових елементів потенціалу, коли відсутність будь-якого з них унеможливує взагалі діяльність підприємства як економічного суб'єкта.

Будь-який функціональний прояв потенціалу (виробничий, маркетинговий, логістичний тощо) в його інтерпретації як можливостей виконання певної функції є динамічним і конкретним для певного моменту часу. Несвоєчасність його реалізації призводить до його втрати, а отже не тільки його якісні, але й кількісні зміни можуть призвести до структурних зрушень. Функціональні елементи не існують самостійно, їх рівень визначається внутрішньою будовою та співвідношенням задіяних у їх формуванні ресурсів, здатностей і компетенцій. Тому саме останні вважаються базовими структурними елементами економічного потенціалу підприємства. За будь-яких умов діяльності (стимулюючих або стримуючих розвиток) саме ці елементи становлять стійкий каркас потенціалу, який може змінитися лише за рахунок якісних змін. Наприклад, сукупність ресурсів кожного підприємства, хоча й відрізняється за кількісними та якісними характеристиками, задіяна в його діяльності до моменту ліквідації. Кількісне нагромадження ресурсів не призводить до автоматичного зростання потенціалу, проте більш вдале їх сполу-

чення розширює можливості підприємства та є джерелом конкурентних переваг.

За своїм складом, характером формування, використання та розвитку дані елементи відрізняються якісною неоднорідністю. Ресурси являють собою джерела, засоби забезпечення будь-якої діяльності. Відповідно до історії розвитку економічної думки класичним сполученням ресурсів є триада праці, землі та капіталу, доповнена підприємницькими здатностями. Ускладнення елементів ресурсів пов'язано з характером розвитку суспільно-економічних відносин, який унеможливило орієнтацію сучасних підприємств тільки на традиційні чинники та вимагає пошуку нових джерел конкурентних переваг за рахунок ефективної організації діяльності, інформаційного забезпечення тощо. Тому основними ресурсами сучасного підприємства, які визначають його економічний потенціал, є: матеріальні (в т.ч. товарні, технічні та просторові), кадрові, фінансові та нематеріальні (в т.ч. технологічні, інформаційні та репутаційні) (додаток І).

Відмітними ознаками можливостей, пов'язаних із матеріальними ресурсами, є, по-перше, виключно матеріальна форма носіїв таких можливостей і, по-друге, реалізація їх в ході операційної діяльності. Відповідно, зміст матеріального потенціалу визначають можливості забезпечення операційних процесів будівлями, спорудами, прогресивними машинами та обладнанням, приладами, інвентарем, виробничими та товарними запасами (додаток К).

За умов декомпозиції матеріального потенціалу підприємства з розгляду іноді виключається така складова матеріальних ресурсів, як предмети праці, які вибувають з виробничого процесу протягом одного циклу, відтворюються поза підприємством і не завжди бувають адекватними продукції, що випускається. Між тим, за відсутності предметів праці у достатній кількості та належної якості унеможливується взагалі виробнича діяльність. Тому виключення їх зі складу елементів матеріального потенціалу є недоречним.

Зміст просторового потенціалу зумовлюється складом просторових ресурсів: характером і розміром території підприємства, виробничих і невиробничих об'єктів нерухомості, комунікацій, рівнем розвитку інфраструктури. На відміну від потенціалу землі або інфраструктурного потенціалу, зміст яких визначають можливості використання природних багатств або забезпечення умов для діяльності підрозділів підприємства, просторовий потенціал є більш емною характеристикою можливостей підприємства, основними складовими якого є: розмір території, на якій знаходиться підприємство, її місце розташування стосовно ринкової інфраструктури, транспортних комунікацій; можливості розвитку об'єктів нерухомості та соціальної інфраструктури; здатність керівництва ефективно використовувати наявні просторові ресурси.

чення розширює можливості підприємства та є джерелом конкурентних переваг.

За своїм складом, характером формування, використання та розвитку дані елементи відрізняються якісною неоднорідністю. Ресурси являють собою джерела, засоби забезпечення будь-якої діяльності. Відповідно до історії розвитку економічної думки класичним сполученням ресурсів є триада праці, землі та капіталу, доповнена підприємницькими здатностями. Ускладнення елементів ресурсів пов'язано з характером розвитку суспільно-економічних відносин, який унеможливило орієнтацію сучасних підприємств тільки на традиційні чинники та вимагає пошуку нових джерел конкурентних переваг за рахунок ефективної організації діяльності, інформаційного забезпечення тощо. Тому основними ресурсами сучасного підприємства, які визначають його економічний потенціал, є: матеріальні (в т.ч. товарні, технічні та просторові), кадрові, фінансові та нематеріальні (в т.ч. технологічні, інформаційні та репутаційні) (додаток І).

Відмітними ознаками можливостей, пов'язаних із матеріальними ресурсами, є, по-перше, виключно матеріальна форма носіїв таких можливостей і, по-друге, реалізація їх в ході операційної діяльності. Відповідно, зміст матеріального потенціалу визначають можливості забезпечення операційних процесів будівлями, спорудами, прогресивними машинами та обладнанням, приладами, інвентарем, виробничими та товарними запасами (додаток К).

За умов декомпозиції матеріального потенціалу підприємства з розгляду іноді виключається така складова матеріальних ресурсів, як предмети праці, які вибувають з виробничого процесу протягом одного циклу, відтворюються поза підприємством і не завжди бувають адекватними продукції, що випускається. Між тим, за відсутності предметів праці у достатній кількості та належної якості унеможливується взагалі виробнича діяльність. Тому виключення їх зі складу елементів матеріального потенціалу є недоречним.

Зміст просторового потенціалу зумовлюється складом просторових ресурсів: характером і розміром території підприємства, виробничих і невиробничих об'єктів нерухомості, комунікацій, рівнем розвитку інфраструктури. На відміну від потенціалу землі або інфраструктурного потенціалу, зміст яких визначають можливості використання природних багатств або забезпечення умов для діяльності підрозділів підприємства, просторовий потенціал є більш емною характеристикою можливостей підприємства, основними складовими якого є: розмір території, на якій знаходиться підприємство, її місце розташування стосовно ринкової інфраструктури, транспортних комунікацій; можливості розвитку об'єктів нерухомості та соціальної інфраструктури; здатність керівництва ефективно використовувати наявні просторові ресурси.

Для успішного формування і реалізації будь-яких елементів потенціалу потрібні, насамперед, правильно підібрані кадри. У цьому зв'язку людський фактор потрібно розглядати у взаємозв'язку кількісних і якісних характеристик персоналу, у діалектичній єдності його здатностей і можливостей їхньої реалізації в мінливих умовах функціонування підприємства. Все це зумовлює необхідність виділення потенціалу, пов'язаного із наданням підприємству послуг у формі навичок, знань і здатностей людей щодо виконання певної роботи або прийняття рішень, в окремий структурний елемент.

Вивчення характеристик кадрового потенціалу вимагає його структурування на більш детальні рівні. За рівнем ієрархії структури управління кадровий потенціал підприємства описується управлінським потенціалом (потенціалом керівництва), потенціалом кадрової служби та виробничого персоналу. Залежно від походження здатностей працівників структура кадрового потенціалу охоплює психофізіологічний, кваліфікаційний, інтелектуальний і освітній потенціал. Відповідно до розподілу здатностей на фізичні та духовні основними характеристиками кадрового потенціалу є фізіологічні, соціокультурні (професійні та особистісні), психологічні параметри.

Наведені підходи до класифікації кадрового потенціалу досить повно охоплюють ті моменти, що відносяться безпосередньо до конкретного працівника. Дійсно, цінні знання, навички, набутий досвід і кваліфікація можуть розкритися під час реалізації фізіологічних, творчих і інтелектуальних здатностей людини. Але саме ці здатності можуть довгий час існувати в латентному стані, так і не перетворившись на компетенції. Ступінь їх реалізації значною мірою залежить від соціальної складової кадрового потенціалу, тобто можливостей, що закладені у відносинах, пов'язаних із взаємодією працівників між собою в ході здійснення господарської діяльності. Такі можливості характеризують привабливість підприємства в якості об'єкта прикладання праці і формуються рівнем соціальної зрілості, ціннісними орієнтирами, інтересами та потребами працівників в сфері праці. Соціальні відносини, як правило, розглядаються в контексті вивчення питань організаційного клімату та культури і не мають прямого зв'язку із кадровим потенціалом підприємства. Між тим, зростаюче значення здатностей персоналу узгоджувати свої зусилля та об'єднувати окремі навички, посилює роль соціального контексту у вивченні саме кадрового потенціалу. Тому його структура охоплює інтелектуальну, психофізіологічну, кваліфікаційну та соціальну складову. Інтелектуальна та фізіологічна складові трансформуються в професійні знання і навички, соціальна — має підґрунтям відповідність особистісних психологічних параметрів і зумовлює створення певного організаційного клімату.

Для успішного формування і реалізації будь-яких елементів потенціалу потрібні, насамперед, правильно підібрані кадри. У цьому зв'язку людський фактор потрібно розглядати у взаємозв'язку кількісних і якісних характеристик персоналу, у діалектичній єдності його здатностей і можливостей їхньої реалізації в мінливих умовах функціонування підприємства. Все це зумовлює необхідність виділення потенціалу, пов'язаного із наданням підприємству послуг у формі навичок, знань і здатностей людей щодо виконання певної роботи або прийняття рішень, в окремий структурний елемент.

Вивчення характеристик кадрового потенціалу вимагає його структурування на більш детальні рівні. За рівнем ієрархії структури управління кадровий потенціал підприємства описується управлінським потенціалом (потенціалом керівництва), потенціалом кадрової служби та виробничого персоналу. Залежно від походження здатностей працівників структура кадрового потенціалу охоплює психофізіологічний, кваліфікаційний, інтелектуальний і освітній потенціал. Відповідно до розподілу здатностей на фізичні та духовні основними характеристиками кадрового потенціалу є фізіологічні, соціокультурні (професійні та особистісні), психологічні параметри.

Наведені підходи до класифікації кадрового потенціалу досить повно охоплюють ті моменти, що відносяться безпосередньо до конкретного працівника. Дійсно, цінні знання, навички, набутий досвід і кваліфікація можуть розкритися під час реалізації фізіологічних, творчих і інтелектуальних здатностей людини. Але саме ці здатності можуть довгий час існувати в латентному стані, так і не перетворившись на компетенції. Ступінь їх реалізації значною мірою залежить від соціальної складової кадрового потенціалу, тобто можливостей, що закладені у відносинах, пов'язаних із взаємодією працівників між собою в ході здійснення господарської діяльності. Такі можливості характеризують привабливість підприємства в якості об'єкта прикладання праці і формуються рівнем соціальної зрілості, ціннісними орієнтирами, інтересами та потребами працівників в сфері праці. Соціальні відносини, як правило, розглядаються в контексті вивчення питань організаційного клімату та культури і не мають прямого зв'язку із кадровим потенціалом підприємства. Між тим, зростаюче значення здатностей персоналу узгоджувати свої зусилля та об'єднувати окремі навички, посилює роль соціального контексту у вивченні саме кадрового потенціалу. Тому його структура охоплює інтелектуальну, психофізіологічну, кваліфікаційну та соціальну складову. Інтелектуальна та фізіологічна складові трансформуються в професійні знання і навички, соціальна — має підґрунтям відповідність особистісних психологічних параметрів і зумовлює створення певного організаційного клімату.

Основу кадрового потенціалу становлять людські ресурси, тобто фізичні, професійні, інтелектуальні, духовні можливості людей, що дозволяють їм приймати участь в господарській діяльності. Здатності та компетенції підприємства, хоча й мають функціональну сферу прояву і не існують окремо від людей і їх можливостей (оскільки підприємство є господарською організацією, тобто об'єднанням людей, які здійснюють господарську діяльність), зумовлюються, по-перше, наявністю й інших елементів ресурсного потенціалу і, по-друге, їх організацією в процесі господарської діяльності. Тобто здатності та компетенції виступають емерджентними елементами економічного потенціалу підприємства, коли їх окремі складові не характеризуються загальними системними властивостями.

Фінансовий потенціал підприємства ґрунтується на об'єктивних передумовах — наявності та можливостях залучення фінансових ресурсів. Останні можуть бути представлені у формі грошових коштів, коштів у розрахунках і фінансових інвестицій і сформовані за рахунок різних джерел (власного та позикового капіталу) та з використанням різних технологій і механізмів фінансування. Ефективність застосування сполучень різних фінансових інструментів залежить від компетенцій управлінського персоналу в сфері фінансової діяльності. Причому доцільність використання та розподілу фінансових ресурсів для забезпечення певних пріоритетів розвитку пов'язана виключно із такими компетенціями в сфері фінансового менеджменту, як: знання підходів до фінансування господарської діяльності, їх переваг і недоліків, наслідків застосування для короткострокових і довгострокових очікуваних результатів; досвід фінансових менеджерів щодо застосування набутих знань, правильного вибору об'єктів фінансового моніторингу, підтримування на необхідному рівні фінансового стану підприємства тощо.

Відповідно, зміст фінансового потенціалу складають можливості підприємства, які виникають в сфері поєднання фінансових ресурсів і компетенцій у їх залученні та реалізації для досягнення певних цілей.

Нематеріальний потенціал, сформований за рахунок технологічних ресурсів, визначає наявність на підприємстві можливостей функціонування та розвитку за рахунок розробки та впровадження відповідних технологій. Проявом і результатом реалізації технологічний потенціалу є об'єкти інтелектуальної власності: секрети виробництва, патенти, авторські права, торгові марки тощо. А його наявність є ключовою передумовою для використання конкурентних стратегій. Впровадження, наприклад, системи «бережливого виробництва» (lean production), управління запасами «точно в термін» (just-in-time), потокових технологій або системи самообслуговування в торгівлі дозволяють, перш за все, реалізувати стратегію низьких витрат за рахунок оптимального розподілу

Основу кадрового потенціалу становлять людські ресурси, тобто фізичні, професійні, інтелектуальні, духовні можливості людей, що дозволяють їм приймати участь в господарській діяльності. Здатності та компетенції підприємства, хоча й мають функціональну сферу прояву і не існують окремо від людей і їх можливостей (оскільки підприємство є господарською організацією, тобто об'єднанням людей, які здійснюють господарську діяльність), зумовлюються, по-перше, наявністю й інших елементів ресурсного потенціалу і, по-друге, їх організацією в процесі господарської діяльності. Тобто здатності та компетенції виступають емерджентними елементами економічного потенціалу підприємства, коли їх окремі складові не характеризуються загальними системними властивостями.

Фінансовий потенціал підприємства ґрунтується на об'єктивних передумовах — наявності та можливостях залучення фінансових ресурсів. Останні можуть бути представлені у формі грошових коштів, коштів у розрахунках і фінансових інвестицій і сформовані за рахунок різних джерел (власного та позикового капіталу) та з використанням різних технологій і механізмів фінансування. Ефективність застосування сполучень різних фінансових інструментів залежить від компетенцій управлінського персоналу в сфері фінансової діяльності. Причому доцільність використання та розподілу фінансових ресурсів для забезпечення певних пріоритетів розвитку пов'язана виключно із такими компетенціями в сфері фінансового менеджменту, як: знання підходів до фінансування господарської діяльності, їх переваг і недоліків, наслідків застосування для короткострокових і довгострокових очікуваних результатів; досвід фінансових менеджерів щодо застосування набутих знань, правильного вибору об'єктів фінансового моніторингу, підтримування на необхідному рівні фінансового стану підприємства тощо.

Відповідно, зміст фінансового потенціалу складають можливості підприємства, які виникають в сфері поєднання фінансових ресурсів і компетенцій у їх залученні та реалізації для досягнення певних цілей.

Нематеріальний потенціал, сформований за рахунок технологічних ресурсів, визначає наявність на підприємстві можливостей функціонування та розвитку за рахунок розробки та впровадження відповідних технологій. Проявом і результатом реалізації технологічний потенціалу є об'єкти інтелектуальної власності: секрети виробництва, патенти, авторські права, торгові марки тощо. А його наявність є ключовою передумовою для використання конкурентних стратегій. Впровадження, наприклад, системи «бережливого виробництва» (lean production), управління запасами «точно в термін» (just-in-time), потокових технологій або системи самообслуговування в торгівлі дозволяють, перш за все, реалізувати стратегію низьких витрат за рахунок оптимального розподілу

ресурсів. Унікальні ж технології і компетенції в сферах закупівлі, виробництва або дистрибуції зумовлюють успіх стратегії диференціації або фокусування. Період технологічних змін кінця XX — початку XXI ст. зумовив виникнення та розповсюдження цифрових технологій, які стали основою як диференціації, так і лідерства за витратами багатьох світових компаній.

Хоча технологічний потенціал може розглядатися відокремлено від інших елементів, проте його формування та реалізація мають прямий зв'язок із кадровим, організаційним потенціалом, а також можливістю інформаційного забезпечення процесу розробки та впровадження технологій. Останні, в свою чергу, зумовлюють необхідність вивчення іншої складової нематеріальних можливостей підприємства – інформаційного потенціалу.

Інформаційна складова потенціалу відіграє вирішальну роль в галузях з високим конкурентним тиском, а її виділення пов'язано із сучасною тенденцією загальної інформатизації суспільства, коли раціональне використання економічного потенціалу неможливе без адекватного сучасним вимогам інформаційного забезпечення. Більшість країн з ринковою економікою декларують побудову динамічної й конкурентоспроможної економіки знань як пріоритетний напрям економічного розвитку. В свою чергу інтелектуалізація та інформатизація бізнесу стають невід'ємними сучасними атрибутами формування ділового середовища. Низький рівень інформаційного потенціалу може свідчити про великі майбутні проблеми внаслідок невідворотного технологічного відставання й втрати конкурентоспроможності.

Змістовне наповнення інформаційного потенціалу пов'язано з можливостями формування збирання, зберігання, обробки (аналізу) та поширення інформаційних ресурсів на підприємстві. В свою чергу інформаційні ресурси, які становлять ядро інформаційного потенціалу, поєднують інформаційну базу та інформаційні технології у вигляді сукупності знань, досвіду, даних, патентів, ліцензій й інших інформаційних продуктів і характеризуються низкою особливостей, які відрізняють їх від традиційних матеріальних ресурсів. У числі таких особливостей: унікальність і невичерпність в процесі «споживання»; дешевизна відтворення; складність калькуляції витрат на їхнє створення; загальнодоступність; збільшення цінності в міру нагромадження; участь споживача знань у процесі їх створення; можливість одержання когнітивної ренти; зростання прибутковості при їх тиражуванні; участь висококваліфікованого персоналу в їх створенні й поширенні.

Репутаційна складова ресурсного потенціалу пов'язана із формуванням репутаційного потенціалу або потенціалу ділової репутації підприємства. За формою існування ресурси, які становлять ядро такого

ресурсів. Унікальні ж технології і компетенції в сферах закупівлі, виробництва або дистрибуції зумовлюють успіх стратегії диференціації або фокусування. Період технологічних змін кінця XX — початку XXI ст. зумовив виникнення та розповсюдження цифрових технологій, які стали основою як диференціації, так і лідерства за витратами багатьох світових компаній.

Хоча технологічний потенціал може розглядатися відокремлено від інших елементів, проте його формування та реалізація мають прямий зв'язок із кадровим, організаційним потенціалом, а також можливістю інформаційного забезпечення процесу розробки та впровадження технологій. Останні, в свою чергу, зумовлюють необхідність вивчення іншої складової нематеріальних можливостей підприємства – інформаційного потенціалу.

Інформаційна складова потенціалу відіграє вирішальну роль в галузях з високим конкурентним тиском, а її виділення пов'язано із сучасною тенденцією загальної інформатизації суспільства, коли раціональне використання економічного потенціалу неможливе без адекватного сучасним вимогам інформаційного забезпечення. Більшість країн з ринковою економікою декларують побудову динамічної й конкурентоспроможної економіки знань як пріоритетний напрям економічного розвитку. В свою чергу інтелектуалізація та інформатизація бізнесу стають невід'ємними сучасними атрибутами формування ділового середовища. Низький рівень інформаційного потенціалу може свідчити про великі майбутні проблеми внаслідок невідворотного технологічного відставання й втрати конкурентоспроможності.

Змістовне наповнення інформаційного потенціалу пов'язано з можливостями формування збирання, зберігання, обробки (аналізу) та поширення інформаційних ресурсів на підприємстві. В свою чергу інформаційні ресурси, які становлять ядро інформаційного потенціалу, поєднують інформаційну базу та інформаційні технології у вигляді сукупності знань, досвіду, даних, патентів, ліцензій й інших інформаційних продуктів і характеризуються низкою особливостей, які відрізняють їх від традиційних матеріальних ресурсів. У числі таких особливостей: унікальність і невичерпність в процесі «споживання»; дешевизна відтворення; складність калькуляції витрат на їхнє створення; загальнодоступність; збільшення цінності в міру нагромадження; участь споживача знань у процесі їх створення; можливість одержання когнітивної ренти; зростання прибутковості при їх тиражуванні; участь висококваліфікованого персоналу в їх створенні й поширенні.

Репутаційна складова ресурсного потенціалу пов'язана із формуванням репутаційного потенціалу або потенціалу ділової репутації підприємства. За формою існування ресурси, які становлять ядро такого

потенціалу, належать до нематеріальних і включають величину гудвілу як відображення вартості сформованого іміджу та ділової репутації, торгові бренди, товарні марки тощо. Враховуючи, що результатом створення позитивної ділової репутації має бути зростання привабливості бренду, зміцнення ділових зв'язків із постачальниками, клієнтами, споживачами, підвищення довіри до підприємства як надійного соціального партнера, змістовна спрямованість репутаційного потенціалу підприємства визначається можливостями системи його репутаційних ресурсів забезпечити умови для утримання та зростання лояльності його партнерів і інших зацікавлених осіб.

Здатності та компетенції підприємства, які ґрунтуються на певному наборі ресурсів, утворюють видові прояви (або функціональні елементи) потенціалу здійснення різних видів господарської діяльності: виробничої, логістичної, маркетингової, інвестиційної, інноваційної, управлінської.

Найбільш вагомим елементом економічного потенціалу з функціональної точки зору є виробничий потенціал, зміст якого визначається з двома урахуванням двох підходів:

- 1) ресурсне розуміння спрямоване на окреслення складу виробничого потенціалу через сукупність ресурсів, які використовуються операційною підсистемою підприємства;
- 2) результатна концепція визначає виробничий потенціал як можливість виробництва/реалізації підприємством товарів (послуг) необхідної якості.

Можливості підприємства, пов'язані із виконанням ним логістичних операцій з необхідним кінцевим результатом, гарантією якості та належними умовами постачання, становлять основу логістичного потенціалу. Він органічно поєднує ресурси, здатності та компетенції підприємства щодо організації переміщення та складування матеріальних потоків в сферах закупівель, виробництва, збуту та можливості організації інформаційного потоку, що супроводжує матеріальний.

Маркетинговий потенціал визначається сукупністю засобів і можливостей підприємства в реалізації маркетингової діяльності та зумовлений якістю маркетингових зусиль і маркетингових ресурсів підприємства. На відміну від нього, ринковий потенціал пов'язаний із можливостями задоволення економічних інтересів споживачів (що представляють попит на товари (послуги)) та продавців (які забезпечують відповідну пропозицію). Відповідно, на рівні підприємства ринковий потенціал розглядається як потенційний обсяг попиту на продукцію підприємства з урахуванням наявних ринкових обмежень.

Відмітною ознакою ринкового потенціалу є зовнішня сфера прояву. Якщо реалізація маркетингового потенціалу може відбуватися через

потенціалу, належать до нематеріальних і включають величину гудвілу як відображення вартості сформованого іміджу та ділової репутації, торгові бренди, товарні марки тощо. Враховуючи, що результатом створення позитивної ділової репутації має бути зростання привабливості бренду, зміцнення ділових зв'язків із постачальниками, клієнтами, споживачами, підвищення довіри до підприємства як надійного соціального партнера, змістовна спрямованість репутаційного потенціалу підприємства визначається можливостями системи його репутаційних ресурсів забезпечити умови для утримання та зростання лояльності його партнерів і інших зацікавлених осіб.

Здатності та компетенції підприємства, які ґрунтуються на певному наборі ресурсів, утворюють видові прояви (або функціональні елементи) потенціалу здійснення різних видів господарської діяльності: виробничої, логістичної, маркетингової, інвестиційної, інноваційної, управлінської.

Найбільш вагомим елементом економічного потенціалу з функціональної точки зору є виробничий потенціал, зміст якого визначається з двома урахуванням двох підходів:

- 1) ресурсне розуміння спрямоване на окреслення складу виробничого потенціалу через сукупність ресурсів, які використовуються операційною підсистемою підприємства;
- 2) результатна концепція визначає виробничий потенціал як можливість виробництва/реалізації підприємством товарів (послуг) необхідної якості.

Можливості підприємства, пов'язані із виконанням ним логістичних операцій з необхідним кінцевим результатом, гарантією якості та належними умовами постачання, становлять основу логістичного потенціалу. Він органічно поєднує ресурси, здатності та компетенції підприємства щодо організації переміщення та складування матеріальних потоків в сферах закупівель, виробництва, збуту та можливості організації інформаційного потоку, що супроводжує матеріальний.

Маркетинговий потенціал визначається сукупністю засобів і можливостей підприємства в реалізації маркетингової діяльності та зумовлений якістю маркетингових зусиль і маркетингових ресурсів підприємства. На відміну від нього, ринковий потенціал пов'язаний із можливостями задоволення економічних інтересів споживачів (що представляють попит на товари (послуги)) та продавців (які забезпечують відповідну пропозицію). Відповідно, на рівні підприємства ринковий потенціал розглядається як потенційний обсяг попиту на продукцію підприємства з урахуванням наявних ринкових обмежень.

Відмітною ознакою ринкового потенціалу є зовнішня сфера прояву. Якщо реалізація маркетингового потенціалу може відбуватися через

розробку комплексу маркетингової підтримки товару, цінової політики тощо, то реалізація ринкового потенціалу завжди передбачає реалізацію інтересів покупців через встановлений механізм відносин з підприємством. Отже, ринковий потенціал підприємства виходить за межі функціонального розуміння елементів потенціалу, а тому має розглядатися як синергійне утворення.

Через існування потреб фінансування поточної і перспективної діяльності на підприємстві виникає потреба у формуванні інвестиційного потенціалу, зміст якого визначають два принципових моменти. З одного боку, інвестиційний потенціал характеризує привабливість підприємства як об'єкта інвестування і в такому контексті останнє виступає з боку попиту на інвестиційні ресурси. З іншого, інвестиційний потенціал зумовлюється наявністю та можливостями спрямування фінансових ресурсів на інвестиційні цілі, і в такому разі підприємство виступає з боку їх пропозиції на інвестиційному ринку.

У сфері реалізації кадрового, інформаційного та інвестиційного потенціалу формується інноваційний потенціал підприємства, який розглядається як здатність і міра готовності підприємства до розробки, впровадження та комерціалізації нововведень у вигляді нових продуктів, технологій або процесів. Оскільки інноваційний потенціал формується за рахунок інтеграції ресурсно-функціональних елементів, то з позиції комплексного підходу він також є синергійним утворенням.

Управлінський потенціал є поєднанням інтелектуального, психофізіологічного та кваліфікаційного потенціалу керівництва та потенціалу, зумовленого здійсненням управлінської діяльності на підприємстві. Функціональний аспект управлінського потенціалу визначається здатностями та компетенціями щодо якісного виконання управлінських функцій (планування, організації, координації, мотивації і контролю). В його складі необхідно виокремлювати організаційний потенціал, функціональний зміст якого полягає у можливостях керівництва забезпечити умови упорядкованої та узгодженої взаємодії та реалізації всіх елементів потенціалу підприємства.

Розглядаючи інститути як набір правил поведінки індивідів, розроблені людьми формальні та неформальні обмеження, а також фактори примушування, в структурі організаційного потенціалу необхідно виокремлювати його інституціональну складову. Така складова пов'язана із можливостями створення та використання формальних і неформальних правил і норм щодо умов здійснення економічної діяльності на підприємстві. Відповідно, ядром неформальної складової інституціонального потенціалу можна вважати організаційні культуру та рутини, орієнтація на які сприяє оперативності виконання певних дій і прийняття рішень. Формальна складову проявляється у можливостях форму-

розробку комплексу маркетингової підтримки товару, цінової політики тощо, то реалізація ринкового потенціалу завжди передбачає реалізацію інтересів покупців через встановлений механізм відносин з підприємством. Отже, ринковий потенціал підприємства виходить за межі функціонального розуміння елементів потенціалу, а тому має розглядатися як синергійне утворення.

Через існування потреб фінансування поточної і перспективної діяльності на підприємстві виникає потреба у формуванні інвестиційного потенціалу, зміст якого визначають два принципових моменти. З одного боку, інвестиційний потенціал характеризує привабливість підприємства як об'єкта інвестування і в такому контексті останнє виступає з боку попиту на інвестиційні ресурси. З іншого, інвестиційний потенціал зумовлюється наявністю та можливостями спрямування фінансових ресурсів на інвестиційні цілі, і в такому разі підприємство виступає з боку їх пропозиції на інвестиційному ринку.

У сфері реалізації кадрового, інформаційного та інвестиційного потенціалу формується інноваційний потенціал підприємства, який розглядається як здатність і міра готовності підприємства до розробки, впровадження та комерціалізації нововведень у вигляді нових продуктів, технологій або процесів. Оскільки інноваційний потенціал формується за рахунок інтеграції ресурсно-функціональних елементів, то з позиції комплексного підходу він також є синергійним утворенням.

Управлінський потенціал є поєднанням інтелектуального, психофізіологічного та кваліфікаційного потенціалу керівництва та потенціалу, зумовленого здійсненням управлінської діяльності на підприємстві. Функціональний аспект управлінського потенціалу визначається здатностями та компетенціями щодо якісного виконання управлінських функцій (планування, організації, координації, мотивації і контролю). В його складі необхідно виокремлювати організаційний потенціал, функціональний зміст якого полягає у можливостях керівництва забезпечити умови упорядкованої та узгодженої взаємодії та реалізації всіх елементів потенціалу підприємства.

Розглядаючи інститути як набір правил поведінки індивідів, розроблені людьми формальні та неформальні обмеження, а також фактори примушування, в структурі організаційного потенціалу необхідно виокремлювати його інституціональну складову. Така складова пов'язана із можливостями створення та використання формальних і неформальних правил і норм щодо умов здійснення економічної діяльності на підприємстві. Відповідно, ядром неформальної складової інституціонального потенціалу можна вважати організаційні культуру та рутини, орієнтація на які сприяє оперативності виконання певних дій і прийняття рішень. Формальна складову проявляється у можливостях форму-

вання «синергійної» організації за рахунок взаємодії в її межах різних інститутів (холдингові компанії, фінансово-промислові корпорації, торговельні групи тощо).

З огляду на зміст і спрямованість розглянутих видових проявів і елементів економічного потенціалу підприємства, а також на те, що здатності, компетенції та ресурси, зумовлюючи внутрішні можливості підприємства, повинні забезпечити його конкурентні переваги в ринковому середовищі, можна визначити зв'язок між зовнішніми та внутрішніми елементами економічного потенціалу підприємства (додаток Л).

Представлені в моделі (додаток Л) внутрішні елементи формують базовий рівень структури економічного потенціалу, характеризуються власним елементним складом, вступають у взаємодію і утворюють функціональний рівень структуризації. Інтеграція ресурсних, функціональних і зовнішніх стосовно підприємства проявів потенціалу зумовлює виникнення синергійних можливостей, особливе місце в числі яких займає ринковий потенціал. Саме його реалізація забезпечує задоволення інтересів всіх учасників соціально-економічних відносин, що виникають в процесі господарської діяльності підприємства.

6.4. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Будь-яке підприємство є системою, що функціонує у системі більш високого порядку — економічній системі регіону, держави. Підприємство — активний учасник економічних процесів на різних рівнях національної економіки — макро- мезо- мікрорівні. За таких умов розвиток господарюючого суб'єкта як складної економічної системи потребує відповідних узгоджених координуючих дій, а саме — управління.

Управління — вплив суб'єкту на об'єкт з метою досягнення останнім бажаного стану або властивостей. У ланцюгу «суб'єкт-об'єкт» підприємство виступає як об'єкт регулювання, діюча економічна одиниця, господарюючий суб'єкт з визначеною системою управління.

На макроекономічному рівні підприємство є одним з об'єктів державного регулювання. Держава впливає на розвиток господарюючих суб'єктів через систему правових, адміністративних та економічних методів та інструментів.

Державне правове регулювання здійснюється через систему норм, що визначають загальні правила для всіх суб'єктів ринку. Зокрема на законодавчому рівні визначаються порядок створення та реєстрація підприємств, організаційні форми їх існування, умови побудови відносин між державою та підприємством, окремими суб'єктами підприємницької діяльності тощо.

вання «синергійної» організації за рахунок взаємодії в її межах різних інститутів (холдингові компанії, фінансово-промислові корпорації, торговельні групи тощо).

З огляду на зміст і спрямованість розглянутих видових проявів і елементів економічного потенціалу підприємства, а також на те, що здатності, компетенції та ресурси, зумовлюючи внутрішні можливості підприємства, повинні забезпечити його конкурентні переваги в ринковому середовищі, можна визначити зв'язок між зовнішніми та внутрішніми елементами економічного потенціалу підприємства (додаток Л).

Представлені в моделі (додаток Л) внутрішні елементи формують базовий рівень структури економічного потенціалу, характеризуються власним елементним складом, вступають у взаємодію і утворюють функціональний рівень структуризації. Інтеграція ресурсних, функціональних і зовнішніх стосовно підприємства проявів потенціалу зумовлює виникнення синергійних можливостей, особливе місце в числі яких займає ринковий потенціал. Саме його реалізація забезпечує задоволення інтересів всіх учасників соціально-економічних відносин, що виникають в процесі господарської діяльності підприємства.

6.4. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Будь-яке підприємство є системою, що функціонує у системі більш високого порядку — економічній системі регіону, держави. Підприємство — активний учасник економічних процесів на різних рівнях національної економіки — макро- мезо- мікрорівні. За таких умов розвиток господарюючого суб'єкта як складної економічної системи потребує відповідних узгоджених координуючих дій, а саме — управління.

Управління — вплив суб'єкту на об'єкт з метою досягнення останнім бажаного стану або властивостей. У ланцюгу «суб'єкт-об'єкт» підприємство виступає як об'єкт регулювання, діюча економічна одиниця, господарюючий суб'єкт з визначеною системою управління.

На макроекономічному рівні підприємство є одним з об'єктів державного регулювання. Держава впливає на розвиток господарюючих суб'єктів через систему правових, адміністративних та економічних методів та інструментів.

Державне правове регулювання здійснюється через систему норм, що визначають загальні правила для всіх суб'єктів ринку. Зокрема на законодавчому рівні визначаються порядок створення та реєстрація підприємств, організаційні форми їх існування, умови побудови відносин між державою та підприємством, окремими суб'єктами підприємницької діяльності тощо.

Адміністративне регулювання передбачає процеси ліцензування та патентування певних видів діяльності (робіт), а також квотування експорту та імпорту окремих видів товарів. У переліку засобів регулюючого впливу держави на діяльність господарюючих суб'єктів слід також виділити сертифікацію та стандартизацію продукції (робіт, послуг). За вступу України до СОТ стандартизація товарів (робіт, послуг) розглядається як один з інструментів створення конкурентних переваг, забезпечення сталої конкурентної позиції підприємства на ринку.

Державне економічне регулювання діяльності підприємств здійснюється у прямий та непрямий спосіб. Пряме економічне регулювання реалізується через механізм державного підприємництва, прямих державних субсидій, дотацій, державного замовлення.

За загального регуляторного впливу на економіку в цілому та окремі суб'єкти ринку держава сама є учасником економічних відносин через розвиток державного сектору економіки. Згідно діючого законодавства державний сектор економіки становлять господарюючі суб'єкти, які діють на основі лише державної власності, або за умов, що частка держави у статутному капіталі підприємства забезпечує державі право вирішального впливу на господарську діяльність цих суб'єктів. Державна власність на підприємствах зумовлена їх значенням для розвитку відповідних галузей та суспільства в цілому. Це стосується підприємств, пов'язаних з національною обороною, охороною здоров'я, освітою, культурою, наукою тощо. Участь держави як інвестора проектів, що реалізуються в окремих підприємствах, носить обмежений характер та пов'язана з необхідністю підтримки стратегічно важливих галузей, що є базуючими для економіки країни.

Підприємства, що займаються виробництвом життєво важливих товарів (робіт, послуг) отримують пряму державну підтримку у вигляді дотацій. Компенсуючи повністю або частково поточні витрати, держава підтримує виробника соціально значущих товарів (робіт, послуг).

Ефективним регулятором діяльності підприємства є державне замовлення, яке реалізується через розміщення державних контрактів серед суб'єктів господарювання незалежно від їх форм власності. У такий спосіб підприємства залучаються до реалізації державних науково-технічних програм, впровадження нових технологій, виконання міждержавних угод.

Держава здійснює регулювання діяльності підприємства також і у непрямий спосіб, використовуючи при цьому інструменти фіскальної, бюджетної, податкової, грошово-кредитної, амортизаційної та інших видів економічної політики.

Найбільш ефективним та дієвим методом непрямого економічного регулювання діяльності підприємства є податкове регулювання, що

Адміністративне регулювання передбачає процеси ліцензування та патентування певних видів діяльності (робіт), а також квотування експорту та імпорту окремих видів товарів. У переліку засобів регулюючого впливу держави на діяльність господарюючих суб'єктів слід також виділити сертифікацію та стандартизацію продукції (робіт, послуг). За вступу України до СОТ стандартизація товарів (робіт, послуг) розглядається як один з інструментів створення конкурентних переваг, забезпечення сталої конкурентної позиції підприємства на ринку.

Державне економічне регулювання діяльності підприємств здійснюється у прямий та непрямий спосіб. Пряме економічне регулювання реалізується через механізм державного підприємництва, прямих державних субсидій, дотацій, державного замовлення.

За загального регуляторного впливу на економіку в цілому та окремі суб'єкти ринку держава сама є учасником економічних відносин через розвиток державного сектору економіки. Згідно діючого законодавства державний сектор економіки становлять господарюючі суб'єкти, які діють на основі лише державної власності, або за умов, що частка держави у статутному капіталі підприємства забезпечує державі право вирішального впливу на господарську діяльність цих суб'єктів. Державна власність на підприємствах зумовлена їх значенням для розвитку відповідних галузей та суспільства в цілому. Це стосується підприємств, пов'язаних з національною обороною, охороною здоров'я, освітою, культурою, наукою тощо. Участь держави як інвестора проектів, що реалізуються в окремих підприємствах, носить обмежений характер та пов'язана з необхідністю підтримки стратегічно важливих галузей, що є базуючими для економіки країни.

Підприємства, що займаються виробництвом життєво важливих товарів (робіт, послуг) отримують пряму державну підтримку у вигляді дотацій. Компенсуючи повністю або частково поточні витрати, держава підтримує виробника соціально значущих товарів (робіт, послуг).

Ефективним регулятором діяльності підприємства є державне замовлення, яке реалізується через розміщення державних контрактів серед суб'єктів господарювання незалежно від їх форм власності. У такий спосіб підприємства залучаються до реалізації державних науково-технічних програм, впровадження нових технологій, виконання міждержавних угод.

Держава здійснює регулювання діяльності підприємства також і у непрямий спосіб, використовуючи при цьому інструменти фіскальної, бюджетної, податкової, грошово-кредитної, амортизаційної та інших видів економічної політики.

Найбільш ефективним та дієвим методом непрямого економічного регулювання діяльності підприємства є податкове регулювання, що

включає такі інструменти як загальний рівень оподаткування, податкові пільги спрямовані на активізацію діяльності підприємств в окремих сферах, галузях, регіонах.

У переліку податків найбільш чутливим для підприємств є податок на прибуток. Рівень податкової ставки впливає на процеси накопичення капіталу, розширення та оновлення виробництва. В Україні за прийняття Податкового кодексу загальний рівень ставки податку на прибуток знижено з 25 до 16,0 %. Згідно Податкового кодексу зниження відбувається поступово. У перехідний період ставку встановлено на рівні: а) з 1 квітня 2011 року по 31 грудня 2011 року включно — 23,0 %; б) з 1 січня 2012 року по 31 грудня 2012 року включно — 21,0 %; в) з 1 січня 2013 року по 31 грудня 2013 року включно — 19,0 % 23,0 %.

У стимулюванні розвитку підприємства значне місце займають податкові пільги. Їх види та перелік визначаються національним законодавством. Зазвичай податкові пільги стосуються прибутку, який використовується на інвестиції, підтримку отримують підприємства соціально-культурного призначення. Пільги також надаються окремим видам платників. За Податкового кодексу України податкові пільги з податку на прибуток мають окремі учасники угод, неприбуткові установи та організації, а також виробники окремих видів продукції. Зокрема Податковим кодексом звільняється від оподаткування прибуток підприємств, отриманий від продажу на митній території України продуктів дитячого харчування, прибуток виробників біопалива, отриманий від продажу своєї продукції тощо.

Підприємство є самостійним господарюючим суб'єктом, що виражається у свободі вибору напряму та виду діяльності, способу поєднання ресурсів та організації виробництва, визначенні цін на продукцію тощо. Проте самостійність суб'єктів господарювання не є абсолютною. На ринку підприємство виступає одночасно як споживач факторів виробництва, виробник та продавець продукції (робіт, послуг). Як окрема мікросистема підприємство розвивається під впливом суб'єктів зовнішнього середовища, основними з яких є споживачі, постачальники, конкуренти.

Питання «для кого виробляти?» є ключовим для господарюючого суб'єкта підприємницького типу будь-якої сфери господарювання. Підприємство створюється за цільової настанови задоволення визначених потреб споживача. Особливості попиту враховуються під час обґрунтування маркетингової стратегії, формування товарної, цінової, комунікаційної політик господарюючого суб'єкта.

Значна роль у діяльності підприємства відведена постачальникам ресурсів, які впливають на господарюючий суб'єкт через механізм формування витрат. Вибір постачальника — основна проблема в управлінні

включає такі інструменти як загальний рівень оподаткування, податкові пільги спрямовані на активізацію діяльності підприємств в окремих сферах, галузях, регіонах.

У переліку податків найбільш чутливим для підприємств є податок на прибуток. Рівень податкової ставки впливає на процеси накопичення капіталу, розширення та оновлення виробництва. В Україні за прийняття Податкового кодексу загальний рівень ставки податку на прибуток знижено з 25 до 16,0 %. Згідно Податкового кодексу зниження відбувається поступово. У перехідний період ставку встановлено на рівні: а) з 1 квітня 2011 року по 31 грудня 2011 року включно — 23,0 %; б) з 1 січня 2012 року по 31 грудня 2012 року включно — 21,0 %; в) з 1 січня 2013 року по 31 грудня 2013 року включно — 19,0 % 23,0 %.

У стимулюванні розвитку підприємства значне місце займають податкові пільги. Їх види та перелік визначаються національним законодавством. Зазвичай податкові пільги стосуються прибутку, який використовується на інвестиції, підтримку отримують підприємства соціально-культурного призначення. Пільги також надаються окремим видам платників. За Податкового кодексу України податкові пільги з податку на прибуток мають окремі учасники угод, неприбуткові установи та організації, а також виробники окремих видів продукції. Зокрема Податковим кодексом звільняється від оподаткування прибуток підприємств, отриманий від продажу на митній території України продуктів дитячого харчування, прибуток виробників біопалива, отриманий від продажу своєї продукції тощо.

Підприємство є самостійним господарюючим суб'єктом, що виражається у свободі вибору напряму та виду діяльності, способу поєднання ресурсів та організації виробництва, визначенні цін на продукцію тощо. Проте самостійність суб'єктів господарювання не є абсолютною. На ринку підприємство виступає одночасно як споживач факторів виробництва, виробник та продавець продукції (робіт, послуг). Як окрема мікросистема підприємство розвивається під впливом суб'єктів зовнішнього середовища, основними з яких є споживачі, постачальники, конкуренти.

Питання «для кого виробляти?» є ключовим для господарюючого суб'єкта підприємницького типу будь-якої сфери господарювання. Підприємство створюється за цільової настанови задоволення визначених потреб споживача. Особливості попиту враховуються під час обґрунтування маркетингової стратегії, формування товарної, цінової, комунікаційної політик господарюючого суб'єкта.

Значна роль у діяльності підприємства відведена постачальникам ресурсів, які впливають на господарюючий суб'єкт через механізм формування витрат. Вибір постачальника — основна проблема в управлінні

закупівлями матеріальних ресурсів. Налагодження та підтримка відносин з економічними суб'єктами зумовлюють трансакційні витрати підприємства, та впливають на прийняття рішень щодо окремих видів його діяльності.

Розвиток конкуренції та активність конкурентів спонукають підприємство до побудови піраміди стратегій та підтримки двостороннього впливу між різними їх рівнями (операційними та функціональними, функціональними та діловою, діловою та корпоративною стратегіями). Попри важливість конкурентів як суб'єктів впливу на діяльність підприємства у площині горизонтальних відносин за сучасних умов конкуренція уже не сприймається як єдина рушійна сила у розвитку господарюючого суб'єкта. Майбутній, довготривалий успіх пов'язують зі забезпеченням внутрішньої цілісності підприємства та гармонійності взаємовідносин зі зовнішнім середовищем, що будується не лише на засадах конкуренції але й кооперації. Вхідження окремої господарської одиниці до складу будь-якої інтеграційної структури збільшує його можливості щодо залучення капіталу та ресурсів, проникнення на ринки. Горизонтальна інтеграція дозволяє мінімізувати втрачені вигоди. Вертикальна — забезпечує економію на масштабі та ефективне використання ресурсів. Джерелом економії при цьому стає оптимізація процесів товароруху, управління запасами, економія витрат на маркетингових комунікаціях та ін.

На рівні підприємства — управління — окремий вид діяльності. Суб'єктами управління виступають менеджери різного рівня, а саме — менеджери технічного (бригадири, майстри, начальники змін тощо), управлінського (менеджери, що відповідальні за перебіг процесів за підрозділами; менеджери функціональних служб) та інституційного (адміністрація підприємства) рівнів. В якості об'єкту управління на підприємстві виступають окремі працівники, колективи, економічні об'єкти (матеріальні, фінансові та ін. ресурси), а також бізнес-процеси (основні та забезпечувальні, що здійснюються у зовнішньому та внутрішньому середовищі господарюючого суб'єкта).

Управління забезпечує інтеграцію технічних та економічних аспектів діяльності підприємства, зв'язує воедино внутрішні ресурси господарюючого суб'єкта й зовнішнє середовище, підсилює його адаптивність і конкурентоздатність. Ухвалення управлінського рішення ґрунтується на урахуванні обставин зовнішнього середовища; альтернатив (можливостей вибору); цілей (системи цілей). Всі елементи управління пов'язуються між собою системою цілей, що визначає напрям розвитку підприємства.

Цілестановлення — основа управління. На будь-якому підприємстві визначається місія та розробляється сукупність цілей його функціону-

закупівлями матеріальних ресурсів. Налагодження та підтримка відносин з економічними суб'єктами зумовлюють трансакційні витрати підприємства, та впливають на прийняття рішень щодо окремих видів його діяльності.

Розвиток конкуренції та активність конкурентів спонукають підприємство до побудови піраміди стратегій та підтримки двостороннього впливу між різними їх рівнями (операційними та функціональними, функціональними та діловою, діловою та корпоративною стратегіями). Попри важливість конкурентів як суб'єктів впливу на діяльність підприємства у площині горизонтальних відносин за сучасних умов конкуренція уже не сприймається як єдина рушійна сила у розвитку господарюючого суб'єкта. Майбутній, довготривалий успіх пов'язують зі забезпеченням внутрішньої цілісності підприємства та гармонійності взаємовідносин зі зовнішнім середовищем, що будується не лише на засадах конкуренції але й кооперації. Вхідження окремої господарської одиниці до складу будь-якої інтеграційної структури збільшує його можливості щодо залучення капіталу та ресурсів, проникнення на ринки. Горизонтальна інтеграція дозволяє мінімізувати втрачені вигоди. Вертикальна — забезпечує економію на масштабі та ефективне використання ресурсів. Джерелом економії при цьому стає оптимізація процесів товароруху, управління запасами, економія витрат на маркетингових комунікаціях та ін.

На рівні підприємства — управління — окремий вид діяльності. Суб'єктами управління виступають менеджери різного рівня, а саме — менеджери технічного (бригадири, майстри, начальники змін тощо), управлінського (менеджери, що відповідальні за перебіг процесів за підрозділами; менеджери функціональних служб) та інституційного (адміністрація підприємства) рівнів. В якості об'єкту управління на підприємстві виступають окремі працівники, колективи, економічні об'єкти (матеріальні, фінансові та ін. ресурси), а також бізнес-процеси (основні та забезпечувальні, що здійснюються у зовнішньому та внутрішньому середовищі господарюючого суб'єкта).

Управління забезпечує інтеграцію технічних та економічних аспектів діяльності підприємства, зв'язує воедино внутрішні ресурси господарюючого суб'єкта й зовнішнє середовище, підсилює його адаптивність і конкурентоздатність. Ухвалення управлінського рішення ґрунтується на урахуванні обставин зовнішнього середовища; альтернатив (можливостей вибору); цілей (системи цілей). Всі елементи управління пов'язуються між собою системою цілей, що визначає напрям розвитку підприємства.

Цілестановлення — основа управління. На будь-якому підприємстві визначається місія та розробляється сукупність цілей його функціону-

вання. Трагування місії у широкому та вузькому розумінні дозволяє визначити її як загальну філософію підприємства. Місія розкриває причину існування підприємства, його відмінність від вже існуючих.

Якщо місія визначає загальні орієнтири, то конкретний бажаний стан підприємства фіксується у вигляді його цілей. Ціль — орієнтир у системі управління стан системи, якого необхідно досягти.

З огляду відкритості підприємства загальною цільовою настановою самостійного економічного об'єкта (підприємства) визнається стійкий розвиток, узгоджений зі змінами зовнішнього соціально-економічного середовища. Таке формулювання припускає й реакцію на коливання попиту, і участь у його формуванні, і інші аспекти взаємодії з галузевим, позагалузевим і територіальним оточенням. Ця загальна мета доповнюється індивідуальними завданнями, пов'язаними із забезпеченням реалізації основної мети.

Система цілей на підприємстві упорядковуються за рівнями, сферами та часовим горизонтом.

За рівнем виділяють цілі вищого порядку — стратегічні, та цілі їм підлеглі — тактичні та оперативні. Стратегічні цілі передбачають вирішення загальних масштабних проблем. У їх переліку — поліпшення положення на ринку; розширення ринків збуту за рахунок завоювання сегментів закордонних ринків; захист пануючого положення на ринку; прийняття на себе соціальної відповідальності. За визначення загальних стратегічних цілей визначають цілі тактичні та оперативні. А саме — виробничі цілі, пов'язані з безпосередньою роботою підприємства збільшення обсягу виробництва; поліпшення якості продукції; розширення системи розподілу; формалізовані цілі, пов'язані з результатами діяльності підприємства у вигляді ефективності та рентабельності: максимізація прибутку; зниження витрат; підвищення рентабельності обороту. Тактичні та оперативні цілі передбачають вирішення окремих проблем середньострокового та поточного періоду за досягнення стратегічної мети підприємства.

У цільовій системі підприємства також виділяють цілі за сферами реалізації, зокрема економічні, соціальні, технічні та екологічні групи цілей. Економічні цілі формалізуються у настановах максимізації прибутку, зниження збитків, покриття витрат, збільшення обороту та ін. Технічні цілі пов'язані з поліпшенням якості продукції, підвищенням технічного рівня устаткування, машин, технологій, соціальні — зі скороченням робочого часу, поліпшенням соціального забезпечення, гарантії зайнятості й ін., екологічні орієнтовані на запобігання збитку навколишньому середовищу (зниження рівня забруднення води та повітря, зменшення кількості відходів та їх переробка, усунення шуму й ін.).

вання. Трагування місії у широкому та вузькому розумінні дозволяє визначити її як загальну філософію підприємства. Місія розкриває причину існування підприємства, його відмінність від вже існуючих.

Якщо місія визначає загальні орієнтири, то конкретний бажаний стан підприємства фіксується у вигляді його цілей. Ціль — орієнтир у системі управління стан системи, якого необхідно досягти.

З огляду відкритості підприємства загальною цільовою настановою самостійного економічного об'єкта (підприємства) визнається стійкий розвиток, узгоджений зі змінами зовнішнього соціально-економічного середовища. Таке формулювання припускає й реакцію на коливання попиту, і участь у його формуванні, і інші аспекти взаємодії з галузевим, позагалузевим і територіальним оточенням. Ця загальна мета доповнюється індивідуальними завданнями, пов'язаними із забезпеченням реалізації основної мети.

Система цілей на підприємстві упорядковуються за рівнями, сферами та часовим горизонтом.

За рівнем виділяють цілі вищого порядку — стратегічні, та цілі їм підлеглі — тактичні та оперативні. Стратегічні цілі передбачають вирішення загальних масштабних проблем. У їх переліку — поліпшення положення на ринку; розширення ринків збуту за рахунок завоювання сегментів закордонних ринків; захист пануючого положення на ринку; прийняття на себе соціальної відповідальності. За визначення загальних стратегічних цілей визначають цілі тактичні та оперативні. А саме — виробничі цілі, пов'язані з безпосередньою роботою підприємства збільшення обсягу виробництва; поліпшення якості продукції; розширення системи розподілу; формалізовані цілі, пов'язані з результатами діяльності підприємства у вигляді ефективності та рентабельності: максимізація прибутку; зниження витрат; підвищення рентабельності обороту. Тактичні та оперативні цілі передбачають вирішення окремих проблем середньострокового та поточного періоду за досягнення стратегічної мети підприємства.

У цільовій системі підприємства також виділяють цілі за сферами реалізації, зокрема економічні, соціальні, технічні та екологічні групи цілей. Економічні цілі формалізуються у настановах максимізації прибутку, зниження збитків, покриття витрат, збільшення обороту та ін. Технічні цілі пов'язані з поліпшенням якості продукції, підвищенням технічного рівня устаткування, машин, технологій, соціальні — зі скороченням робочого часу, поліпшенням соціального забезпечення, гарантії зайнятості й ін., екологічні орієнтовані на запобігання збитку навколишньому середовищу (зниження рівня забруднення води та повітря, зменшення кількості відходів та їх переробка, усунення шуму й ін.).

Як економічна одиниця, підприємство спрямовує свою діяльність на збільшення прибутку на капітал. Для підприємств підприємницького типу економічні цілі є вихідними. Реалізація технічних, соціальних та екологічних цілей неможлива без відповідного забезпечення фінансовими ресурсами, відшкодування та збільшення яких можливо лише за реалізації економічних цілей підприємства.

З огляду часового горизонту цілі на підприємстві подаються як довгострокові та короткострокові. Визначення часового горизонту реалізації цілей зумовлено як особливостями внутрішнього середовища самого підприємства (розміром підприємства, рівнем ресурсного забезпечення, організаційною структурою тощо), так і тенденціями розвитку зовнішнього середовища (швидкістю змін, активністю конкурентів та ін.).

Підприємство уособлює інтереси та очікування різних зацікавлених сторін у зовнішньому та внутрішньому середовищі — власників, менеджерів, найнятих працівників, підприємств-контрагентів, держави, суспільства в цілому. Різноманітність інтересів та мотивацій впливають на прийняті рішення. У зв'язку із чим підприємства, намагаються досягти багатьох цілей одночасно, балансує за прийняття компромісних рішень.

Цілі підприємства повинні відповідати визначеним критеріям, зокрема конкретності, реалістичності, узгодженості у часі, а також мати кількісний вимір.

Як діяльність, управління підприємством реалізується через функції планування, організації, координування, мотивації, контролю, що є загальними для будь-якої економічної системи (рис. 6.2).



Рис. 6.2. Структурні компоненти системи управління підприємством

Планування — один зі способів забезпечення єдиної спрямованості всіх членів підприємства у досягненні цілей розвитку господарюючого суб'єкта. Планування — безперервний процес, що відбувається за умов невизначеності та дозволяє надати відповідь на питання: «Де знахо-

Як економічна одиниця, підприємство спрямовує свою діяльність на збільшення прибутку на капітал. Для підприємств підприємницького типу економічні цілі є вихідними. Реалізація технічних, соціальних та екологічних цілей неможлива без відповідного забезпечення фінансовими ресурсами, відшкодування та збільшення яких можливо лише за реалізації економічних цілей підприємства.

З огляду часового горизонту цілі на підприємстві подаються як довгострокові та короткострокові. Визначення часового горизонту реалізації цілей зумовлено як особливостями внутрішнього середовища самого підприємства (розміром підприємства, рівнем ресурсного забезпечення, організаційною структурою тощо), так і тенденціями розвитку зовнішнього середовища (швидкістю змін, активністю конкурентів та ін.).

Підприємство уособлює інтереси та очікування різних зацікавлених сторін у зовнішньому та внутрішньому середовищі — власників, менеджерів, найнятих працівників, підприємств-контрагентів, держави, суспільства в цілому. Різноманітність інтересів та мотивацій впливають на прийняті рішення. У зв'язку із чим підприємства, намагаються досягти багатьох цілей одночасно, балансує за прийняття компромісних рішень.

Цілі підприємства повинні відповідати визначеним критеріям, зокрема конкретності, реалістичності, узгодженості у часі, а також мати кількісний вимір.

Як діяльність, управління підприємством реалізується через функції планування, організації, координування, мотивації, контролю, що є загальними для будь-якої економічної системи (рис. 6.2).



Рис. 6.2. Структурні компоненти системи управління підприємством

Планування — один зі способів забезпечення єдиної спрямованості всіх членів підприємства у досягненні цілей розвитку господарюючого суб'єкта. Планування — безперервний процес, що відбувається за умов невизначеності та дозволяє надати відповідь на питання: «Де знахо-

диться підприємство у поточний момент? У якому напрямку необхідно просуватись? У який спосіб може бути здійснений цей рух?» Основу управління становить стратегічне планування, яке за рівнем ієрархії займає вищій щабель системи. Воно являє процес прийняття управлінських рішень щодо стратегічного передбачення (формування стратегії), розподілу ресурсів, адаптації підприємства до зовнішнього середовища. Стратегія — набір правил та прийомів, за допомогою яких досягаються основні цілі розвитку підприємства. Стратегічне управління пов'язано, перш за все, зі зовнішніми проблемами підприємства, невизначеністю та мінливістю зовнішнього середовища. Стратегічні плани та їх реалізація, відповідно, орієнтовані на довгострокову перспективу та визначають основні напрямки розвитку господарюючого суб'єкта.

Інструментами реалізації стратегічних планів є тактичне та оперативне планування, що вирізняються не лише тривалістю періоду, але й колом, глибиною та деталізацією питань, що вирішуються.

Функція організації дозволяє структурувати багатоелементну систему підприємства: його підрозділи та систему управління; персонал, їх функції та повноваження; види та задачі робіт та ін. Завдання організації міститься у тому, щоб відношення між окремим видами діяльності на підприємстві, особами та матеріальними коштами формувались у спосіб, що забезпечує оптимальне досягнення мети. Для цього використовують низку альтернатив — організаційних форм та моделей. Організація створює умови для реалізації планів та досягнення сформульованих цілей.

Координування в процесі управління забезпечує його безперервність, узгодженість та відповідність заданим параметрам. Метою координування є досягнення узгоджених дій усіх ланцюгів системи управління.

Мотивація як створення внутрішньої потреби до дій, як функція управління розглядається у вигляді сукупності дій керівництва з визначення потреб працівників підприємства та задоволення їх за рахунок виконання необхідних робіт відповідної якості. Іншими словами мотивація — процес мотивуютього впливу, зокрема впливу на спонукальні чинники особи, під впливом яких у нього виникає потреба працювати. Мотиваційний механізм слід розглядати як упорядковану сукупність мотивів досягнення складних цілей.

Контроль розглядається як процес забезпечення досягнення підприємством встановлених цілей. Він пов'язаний з основними етапами процесу управління зворотними зв'язками. Виділяють три аспекти управлінського контролю: а) встановлення стандартів (під час планування) — це точне визначення цілей, які повинні бути досягнуті у визначений період часу; б) вимір того, що було у дійсності досягнуто у визначений період часу та у порівнянні з очікуваними результатами; в) виконання дій з корекції суттєвих відхилень від початкового плану.

диться підприємство у поточний момент? У якому напрямку необхідно просуватись? У який спосіб може бути здійснений цей рух?» Основу управління становить стратегічне планування, яке за рівнем ієрархії займає вищій щабель системи. Воно являє процес прийняття управлінських рішень щодо стратегічного передбачення (формування стратегії), розподілу ресурсів, адаптації підприємства до зовнішнього середовища. Стратегія — набір правил та прийомів, за допомогою яких досягаються основні цілі розвитку підприємства. Стратегічне управління пов'язано, перш за все, зі зовнішніми проблемами підприємства, невизначеністю та мінливістю зовнішнього середовища. Стратегічні плани та їх реалізація, відповідно, орієнтовані на довгострокову перспективу та визначають основні напрямки розвитку господарюючого суб'єкта.

Інструментами реалізації стратегічних планів є тактичне та оперативне планування, що вирізняються не лише тривалістю періоду, але й колом, глибиною та деталізацією питань, що вирішуються.

Функція організації дозволяє структурувати багатоелементну систему підприємства: його підрозділи та систему управління; персонал, їх функції та повноваження; види та задачі робіт та ін. Завдання організації міститься у тому, щоб відношення між окремим видами діяльності на підприємстві, особами та матеріальними коштами формувались у спосіб, що забезпечує оптимальне досягнення мети. Для цього використовують низку альтернатив — організаційних форм та моделей. Організація створює умови для реалізації планів та досягнення сформульованих цілей.

Координування в процесі управління забезпечує його безперервність, узгодженість та відповідність заданим параметрам. Метою координування є досягнення узгоджених дій усіх ланцюгів системи управління.

Мотивація як створення внутрішньої потреби до дій, як функція управління розглядається у вигляді сукупності дій керівництва з визначення потреб працівників підприємства та задоволення їх за рахунок виконання необхідних робіт відповідної якості. Іншими словами мотивація — процес мотивуютього впливу, зокрема впливу на спонукальні чинники особи, під впливом яких у нього виникає потреба працювати. Мотиваційний механізм слід розглядати як упорядковану сукупність мотивів досягнення складних цілей.

Контроль розглядається як процес забезпечення досягнення підприємством встановлених цілей. Він пов'язаний з основними етапами процесу управління зворотними зв'язками. Виділяють три аспекти управлінського контролю: а) встановлення стандартів (під час планування) — це точне визначення цілей, які повинні бути досягнуті у визначений період часу; б) вимір того, що було у дійсності досягнуто у визначений період часу та у порівнянні з очікуваними результатами; в) виконання дій з корекції суттєвих відхилень від початкового плану.

Функції управління підприємством взаємопов'язані та складають цикл управління, який охоплює стадії обґрунтування, реалізації та оцінки управлінського рішення (додаток 6.8). Етапи управління пов'язані між собою, між ними існує зворотній зв'язок, що дозволяє коригувати систему управління за необхідності.

Таким чином управління підприємством може бути визначено як сукупність взаємопов'язаних процесів планування, організації, координування, мотивації, контролю, які забезпечують формування й досягнення цілей господарюючого суб'єкта.

За інтеграційної концепції підприємство сприймається як складна система, результати діяльності якої залежать від ментальності учасників, внутрішньосистемної культури, матеріально-фінансових ресурсів, процесів, історичного досвіду. Тобто підприємство як система подається через сукупність підсистем, кожна з яких продукує свої результати — товар, знання, досвід.

В межах кожної підсистеми управління здійснюється за відповідних методів (економічних, організаційно-розпорядчих, соціально-психологічних) та інструментів управління (моделювання, функціонально-вартісного, кореляційного аналізу, делегування повноважень, контрольної карти та ін.).

Економічні методи управління спираються на економічний механізм функціонування та розвитку підприємств, організаційно-розпорядчі — сукупність засобів правового та адміністративного впливу на відносини між учасниками внутрішньогосподарських відносин, соціально-психологічні методи ґрунтуються на мотивації діяльності працівників.

Центральне місце серед економічних інструментів управління підприємством займають процеси ціноутворення, фінансування, матеріального стимулювання, організації системи розрахунків, тощо. У переліку організаційно-розпорядчих інструментів — розстановка кадрів в організації, управління відносинами через укладання угод, видання наказів та ін. Для мотивації діяльності застосовують інструменти переконання, наслідування, спонукання тощо.

Упорядкування методів та інструментів з огляду об'єкту управління складає суть формування системи управління на підприємстві.

Управління підприємством носить безперервний характер, обумовлений динамічністю цілей. Зміни у зовнішньому середовищі впливають на переорієнтацію цільових настанов діяльності підприємств, зумовлюють зміну концепцій, методологій та методів постановки та вирішення проблем управління господарюючим суб'єктом. На зміну науковому управлінню початку ХХ ст. сформувалася класична (адміністративна) школа управління, яка домінувала до середини минулого сторіччя. Недостатня увага до ролі кадрового потенціалу в забезпеченні

Функції управління підприємством взаємопов'язані та складають цикл управління, який охоплює стадії обґрунтування, реалізації та оцінки управлінського рішення (додаток 6.8). Етапи управління пов'язані між собою, між ними існує зворотній зв'язок, що дозволяє коригувати систему управління за необхідності.

Таким чином управління підприємством може бути визначено як сукупність взаємопов'язаних процесів планування, організації, координування, мотивації, контролю, які забезпечують формування й досягнення цілей господарюючого суб'єкта.

За інтеграційної концепції підприємство сприймається як складна система, результати діяльності якої залежать від ментальності учасників, внутрішньосистемної культури, матеріально-фінансових ресурсів, процесів, історичного досвіду. Тобто підприємство як система подається через сукупність підсистем, кожна з яких продукує свої результати — товар, знання, досвід.

В межах кожної підсистеми управління здійснюється за відповідних методів (економічних, організаційно-розпорядчих, соціально-психологічних) та інструментів управління (моделювання, функціонально-вартісного, кореляційного аналізу, делегування повноважень, контрольної карти та ін.).

Економічні методи управління спираються на економічний механізм функціонування та розвитку підприємств, організаційно-розпорядчі — сукупність засобів правового та адміністративного впливу на відносини між учасниками внутрішньогосподарських відносин, соціально-психологічні методи ґрунтуються на мотивації діяльності працівників.

Центральне місце серед економічних інструментів управління підприємством займають процеси ціноутворення, фінансування, матеріального стимулювання, організації системи розрахунків, тощо. У переліку організаційно-розпорядчих інструментів — розстановка кадрів в організації, управління відносинами через укладання угод, видання наказів та ін. Для мотивації діяльності застосовують інструменти переконання, наслідування, спонукання тощо.

Упорядкування методів та інструментів з огляду об'єкту управління складає суть формування системи управління на підприємстві.

Управління підприємством носить безперервний характер, обумовлений динамічністю цілей. Зміни у зовнішньому середовищі впливають на переорієнтацію цільових настанов діяльності підприємств, зумовлюють зміну концепцій, методологій та методів постановки та вирішення проблем управління господарюючим суб'єктом. На зміну науковому управлінню початку ХХ ст. сформувалася класична (адміністративна) школа управління, яка домінувала до середини минулого сторіччя. Недостатня увага до ролі кадрового потенціалу в забезпеченні

ефективності організації зумовила розвиток школи психології та людських відносин. Суттєві здобутки в галузі технічних наук зумовили на початку 50-х років формування школи науки управління, в межах якої отримали розвиток системний і ситуаційний підходи до управління. Виникнення останнього призвело до переорієнтації систем управління з довгострокового планування (як запоруки стійкого розвитку в стабільному середовищі) на стратегічне планування. Розширення масштабів змін у зовнішньому середовищі зумовило розвиток стратегічного позиціонування. Необхідність і складність утримання конкурентних позицій через інформатизацію суспільства та усунення вхідних бар'єрів для більшості галузей призвело до формування ресурсної концепції стратегічного управління з її орієнтацією на внутрішні можливості підприємства як суб'єкта ринкових відносин.

Сучасний етап управління ґрунтується на засадах інтеграційної концепції підприємства та характеризується зміною цільових настанов розвитку господарюючого суб'єкта, елементарної одиниці управління, ключових факторів виробництва.

Основним завданням підприємства тривалий час проголошувалось виробництво продукції (робіт, послуг) в обсягах, необхідних для забезпечення потреб населення та інших споживачів. Відповідно завданням управління визначалось встановлення обсягів виробництва, що забезпечували б ефективність діяльності господарюючого суб'єкта. Сучасний етап розвитку управління підприємством пов'язують зі зміною мети його функціонування, зокрема переходом від завдання тиражування до завдання створення нових товарів та послуг, виробництва якісно нових економічних благ.

Загальний системний підхід, а саме розгляд підприємства як сукупності підсистем з одного боку та сприйняття його як компоненти системи більш високого порядку, дозволяє говорити, що розвиток та ефективність функціонування підприємства залежить від внутрішньої цілісності підприємства та гармонійності його відносин зі зовнішнім середовищем. Цілісність в даному випадку також складається з декількох компонент, зокрема цілісності підприємства у просторі інтересів, цілісності системи управління підприємством, координації планів з партнерами, контрагентами.

Відбуваються кардинальні зміни у фундаментальних положеннях менеджменту. За сучасних розробок елементарною одиницею для управління, стає не технологічна, або функціональна одиниця, а бізнес-процес, що має свого споживача як у внутрішньому так і зовнішньому середовищі. Підприємство, що побудовано на основі координації бізнес-процесів є більш гнучким. Зміна структури стає одним зі специфічних управлінських ресурсів, що дозволяє впливати на результати діяльності господарюючого суб'єкта, ефективність його функціонування.

ефективності організації зумовила розвиток школи психології та людських відносин. Суттєві здобутки в галузі технічних наук зумовили на початку 50-х років формування школи науки управління, в межах якої отримали розвиток системний і ситуаційний підходи до управління. Виникнення останнього призвело до переорієнтації систем управління з довгострокового планування (як запоруки стійкого розвитку в стабільному середовищі) на стратегічне планування. Розширення масштабів змін у зовнішньому середовищі зумовило розвиток стратегічного позиціонування. Необхідність і складність утримання конкурентних позицій через інформатизацію суспільства та усунення вхідних бар'єрів для більшості галузей призвело до формування ресурсної концепції стратегічного управління з її орієнтацією на внутрішні можливості підприємства як суб'єкта ринкових відносин.

Сучасний етап управління ґрунтується на засадах інтеграційної концепції підприємства та характеризується зміною цільових настанов розвитку господарюючого суб'єкта, елементарної одиниці управління, ключових факторів виробництва.

Основним завданням підприємства тривалий час проголошувалось виробництво продукції (робіт, послуг) в обсягах, необхідних для забезпечення потреб населення та інших споживачів. Відповідно завданням управління визначалось встановлення обсягів виробництва, що забезпечували б ефективність діяльності господарюючого суб'єкта. Сучасний етап розвитку управління підприємством пов'язують зі зміною мети його функціонування, зокрема переходом від завдання тиражування до завдання створення нових товарів та послуг, виробництва якісно нових економічних благ.

Загальний системний підхід, а саме розгляд підприємства як сукупності підсистем з одного боку та сприйняття його як компоненти системи більш високого порядку, дозволяє говорити, що розвиток та ефективність функціонування підприємства залежить від внутрішньої цілісності підприємства та гармонійності його відносин зі зовнішнім середовищем. Цілісність в даному випадку також складається з декількох компонент, зокрема цілісності підприємства у просторі інтересів, цілісності системи управління підприємством, координації планів з партнерами, контрагентами.

Відбуваються кардинальні зміни у фундаментальних положеннях менеджменту. За сучасних розробок елементарною одиницею для управління, стає не технологічна, або функціональна одиниця, а бізнес-процес, що має свого споживача як у внутрішньому так і зовнішньому середовищі. Підприємство, що побудовано на основі координації бізнес-процесів є більш гнучким. Зміна структури стає одним зі специфічних управлінських ресурсів, що дозволяє впливати на результати діяльності господарюючого суб'єкта, ефективність його функціонування.

Зміна цільової настанови функціонування підприємства зумовлює зміну ключових факторів виробництва. У постіндустріальному суспільстві одним з важливих ресурсів стає інформація. Як особливість розвитку підприємств відзначають також індивідуалізацію угод, персоналізацію знань та створення на цій основі індивідуального товару.

Перехід від функції виробництва обсягу до виробництва якісно нових економічних благ відповідним чином змінив й оцінку факторів виробництва. Вимірниками стають не кількісні показники залучених факторів (засобів виробництва, предметів праці) та витрат самої праці, а якість даних ресурсів та якість праці. Комерційний успіх сучасного підприємства пов'язують з наявністю серед працівників людей, здатних створити нову продукцію (послугу), знайти новий спосіб організації виробництва тощо, що зумовлює підвищену увагу до управлінського персоналу — менеджерів всіх рівнів, особливо до менеджерів інституційного рівня, їх особистісних та професійних якостей.



Питання для самостійної роботи

1. В чому полягають особливості підприємства як господарюючого суб'єкта національної економіки, його основні риси та функції?
2. За якими ознаками розрізняють види та типи підприємств?
3. Які фази притаманні процесу виробництва (у широкому сенсі) кожному підприємству? В чому полягають їх особливості?
4. Як можна охарактеризувати результати діяльності підприємств? Що їх визначає?
5. Який підхід визначає основи сучасного бачення економічного потенціалу підприємства? Чому?
6. Які основні напрями ресурсної структуризації економічного потенціалу підприємства?
7. Які синергійні прояви економічного потенціалу підприємства Ви знаєте? У чому їх особливості?
8. Розкрийте сутність та мету управління підприємством.
9. У який спосіб здійснюється державне регулювання діяльності підприємства?
10. Як впливають на поведінку підприємства суб'єкти зовнішнього середовища (споживачі, постачальники, конкуренти)? Який механізм впливу?

Зміна цільової настанови функціонування підприємства зумовлює зміну ключових факторів виробництва. У постіндустріальному суспільстві одним з важливих ресурсів стає інформація. Як особливість розвитку підприємств відзначають також індивідуалізацію угод, персоналізацію знань та створення на цій основі індивідуального товару.

Перехід від функції виробництва обсягу до виробництва якісно нових економічних благ відповідним чином змінив й оцінку факторів виробництва. Вимірниками стають не кількісні показники залучених факторів (засобів виробництва, предметів праці) та витрат самої праці, а якість даних ресурсів та якість праці. Комерційний успіх сучасного підприємства пов'язують з наявністю серед працівників людей, здатних створити нову продукцію (послугу), знайти новий спосіб організації виробництва тощо, що зумовлює підвищену увагу до управлінського персоналу — менеджерів всіх рівнів, особливо до менеджерів інституційного рівня, їх особистісних та професійних якостей.



Питання для самостійної роботи

1. В чому полягають особливості підприємства як господарюючого суб'єкта національної економіки, його основні риси та функції?
2. За якими ознаками розрізняють види та типи підприємств?
3. Які фази притаманні процесу виробництва (у широкому сенсі) кожному підприємству? В чому полягають їх особливості?
4. Як можна охарактеризувати результати діяльності підприємств? Що їх визначає?
5. Який підхід визначає основи сучасного бачення економічного потенціалу підприємства? Чому?
6. Які основні напрями ресурсної структуризації економічного потенціалу підприємства?
7. Які синергійні прояви економічного потенціалу підприємства Ви знаєте? У чому їх особливості?
8. Розкрийте сутність та мету управління підприємством.
9. У який спосіб здійснюється державне регулювання діяльності підприємства?
10. Як впливають на поведінку підприємства суб'єкти зовнішнього середовища (споживачі, постачальники, конкуренти)? Який механізм впливу?

11. Визначте основні функції управління підприємством та розкрийте їх зміст.
12. Яка необхідність у визначенні цілей розвитку підприємства?
13. Які методи та інструменти використовуються під час управління підприємством?



Теми рефератів

1. Розвиток економічної теорії щодо сутності та значення підприємств в національній економіці.
2. Сучасні типи та види форм підприємницької діяльності, їх особливості та ефективність.
3. Внутрішні економічні механізми функціонування та розвитку підприємств.
4. Прибуток як важливіша умова комерційного розрахунку та самофінансування на рівні підприємства.
5. Характерні риси та властивості економічного потенціалу сучасних підприємств.
6. Формування динамічних здатностей як перспективний напрямок розвитку економічного потенціалу підприємств.
7. Особливості та значення кадрового потенціалу підприємства.
8. Ділова репутація підприємства як складова його економічного потенціалу.
9. Інтегровані структури в економіці: сутність та особливості системи управління.
10. Національні особливості державного регулювання діяльності підприємств.



Тестові завдання для самоконтролю знань

1. Відповідно до основних рис «підприємством» неможна вважати:
 - а) ВАТ комерційний банк «Приватбанк»;
 - б) інструментальний цех машинобудівного заводу;
 - в) приватний вищий навчальний заклад;
 - г) мережу торговельних підприємств ПрАТ «Фуршет».

11. Визначте основні функції управління підприємством та розкрийте їх зміст.
12. Яка необхідність у визначенні цілей розвитку підприємства?
13. Які методи та інструменти використовуються під час управління підприємством?



Теми рефератів

1. Розвиток економічної теорії щодо сутності та значення підприємств в національній економіці.
2. Сучасні типи та види форм підприємницької діяльності, їх особливості та ефективність.
3. Внутрішні економічні механізми функціонування та розвитку підприємств.
4. Прибуток як важливіша умова комерційного розрахунку та самофінансування на рівні підприємства.
5. Характерні риси та властивості економічного потенціалу сучасних підприємств.
6. Формування динамічних здатностей як перспективний напрямок розвитку економічного потенціалу підприємств.
7. Особливості та значення кадрового потенціалу підприємства.
8. Ділова репутація підприємства як складова його економічного потенціалу.
9. Інтегровані структури в економіці: сутність та особливості системи управління.
10. Національні особливості державного регулювання діяльності підприємств.



Тестові завдання для самоконтролю знань

1. Відповідно до основних рис «підприємством» неможна вважати:
 - а) ВАТ комерційний банк «Приватбанк»;
 - б) інструментальний цех машинобудівного заводу;
 - в) приватний вищий навчальний заклад;
 - г) мережу торговельних підприємств ПрАТ «Фуршет».

2. До соціальних функцій підприємства можна віднести:
 - а) створення робочих місць у відповідному регіоні;
 - б) виробництво продукції відповідної якості;
 - в) залучення для виробництва матеріальних ресурсів;
 - г) одержання максимально можливого прибутку.
3. До основних ознак класифікації підприємств відносяться:
 - а) галузева та предметна спеціалізація;
 - б) розмір підприємства за величиною чистого прибутку;
 - в) організаційно-правова форма;
 - г) усі вище перелічені ознаки.
4. Фазами виробництва (у широкому сенсі) на підприємстві можна вважати:
 - а) маркетинг;
 - б) матеріально-технічне постачання;
 - в) інвестиції у розвиток інших господарюючих суб'єктів ;
 - г) усе вище перелічене.
5. Результатом виробничої діяльності комерційного підприємства не може бути:
 - а) чистий прибуток;
 - б) зростання доданої вартості;
 - в) зростання обсягу виробництва продукції у натуральному вимірі;
 - г) зростання цін на продукцію підприємства.
6. Організаційні здатності як складова економічного потенціалу підприємства характеризуються:
 - а) можливістю залучення на ринках ресурсів;
 - б) незмінністю властивостей під час використання потенціалу;
 - в) унікальністю та неповторністю;
 - г) знаннями та накопиченим досвідом у певній сфері діяльності.
7. Цінність як цільова функція використання економічного потенціалу підприємства забезпечує:
 - а) оптимізацію його структури;
 - б) збалансованість його структури;
 - в) врахування інтересів власників, менеджерів, постачальників, персоналу та споживачів;
 - г) врахування зовнішніх умов діяльності підприємства.
8. Здатності та компетенції підприємства, які ґрунтуються на певному наборі ресурсів, формують:
 - а) ресурсні елементи потенціалу;
 - б) функціональні види потенціалу;
 - в) інтеграційні види потенціалу;
 - г) синергійні прояви потенціалу.

2. До соціальних функцій підприємства можна віднести:
 - а) створення робочих місць у відповідному регіоні;
 - б) виробництво продукції відповідної якості;
 - в) залучення для виробництва матеріальних ресурсів;
 - г) одержання максимально можливого прибутку.
3. До основних ознак класифікації підприємств відносяться:
 - а) галузева та предметна спеціалізація;
 - б) розмір підприємства за величиною чистого прибутку;
 - в) організаційно-правова форма;
 - г) усі вище перелічені ознаки.
4. Фазами виробництва (у широкому сенсі) на підприємстві можна вважати:
 - а) маркетинг;
 - б) матеріально-технічне постачання;
 - в) інвестиції у розвиток інших господарюючих суб'єктів ;
 - г) усе вище перелічене.
5. Результатом виробничої діяльності комерційного підприємства не може бути:
 - а) чистий прибуток;
 - б) зростання доданої вартості;
 - в) зростання обсягу виробництва продукції у натуральному вимірі;
 - г) зростання цін на продукцію підприємства.
6. Організаційні здатності як складова економічного потенціалу підприємства характеризуються:
 - а) можливістю залучення на ринках ресурсів;
 - б) незмінністю властивостей під час використання потенціалу;
 - в) унікальністю та неповторністю;
 - г) знаннями та накопиченим досвідом у певній сфері діяльності.
7. Цінність як цільова функція використання економічного потенціалу підприємства забезпечує:
 - а) оптимізацію його структури;
 - б) збалансованість його структури;
 - в) врахування інтересів власників, менеджерів, постачальників, персоналу та споживачів;
 - г) врахування зовнішніх умов діяльності підприємства.
8. Здатності та компетенції підприємства, які ґрунтуються на певному наборі ресурсів, формують:
 - а) ресурсні елементи потенціалу;
 - б) функціональні види потенціалу;
 - в) інтеграційні види потенціалу;
 - г) синергійні прояви потенціалу.

9. До видів економічного потенціалу, які утворюються за рахунок інтеграції ресурсних, функціональних і зовнішніх стосовно підприємства проявів потенціалу, відноситься:

- а) маркетинговий потенціал;
- б) ринковий потенціал;
- в) фінансовий потенціал;
- г) інвестиційний потенціал.

10. До переліку інструментів прямого державного регулювання діяльності підприємства слід віднести:

- а) валютне регулювання, податкову політику, митні обмеження;
- б) державні субсидії, участь держави у фінансуванні проектів;
- в) податкову політику, участь держави у фінансуванні проектів;
- г) валютне регулювання, державні субсидії.

11. До переліку інструментів непрямого державного регулювання діяльності підприємства слід віднести:

- а) державні субсидії, участь держави у фінансуванні проектів;
- б) податкову політику, участь держави у фінансуванні проектів;
- в) валютне регулювання, податкову політику, митні обмеження;
- г) валютне регулювання, державні субсидії.

12. До переліку інструментів управління, що розробляються безпосередньо на підприємстві відносять такі як ...:

- а) сертифікація та стандартизація продукції;
- б) акцизне оподаткування;
- в) митні обмеження;
- г) встановлення правил внутрішнього трудового розпорядку та розробка системи преміювання працівників.

13. На діяльність підприємства впливають такі суб'єкти внутрішнього середовища, як ...:

- а) постачальники та конкуренти;
- б) партнери та споживачі;
- в) менеджери та працівники;
- г) податкові служби та фінансові установи.

14. Формулювання цілей підприємства, розробка перспективних планів, коригування стратегії відповідно змін зовнішнього середовища є характерним для керівників...:

- а) технічного рівня;
- б) управлінського рівня;
- в) інституційного рівня;
- г) управлінського та технічного рівнів.

9. До видів економічного потенціалу, які утворюються за рахунок інтеграції ресурсних, функціональних і зовнішніх стосовно підприємства проявів потенціалу, відноситься:

- а) маркетинговий потенціал;
- б) ринковий потенціал;
- в) фінансовий потенціал;
- г) інвестиційний потенціал.

10. До переліку інструментів прямого державного регулювання діяльності підприємства слід віднести:

- а) валютне регулювання, податкову політику, митні обмеження;
- б) державні субсидії, участь держави у фінансуванні проектів;
- в) податкову політику, участь держави у фінансуванні проектів;
- г) валютне регулювання, державні субсидії.

11. До переліку інструментів непрямого державного регулювання діяльності підприємства слід віднести:

- а) державні субсидії, участь держави у фінансуванні проектів;
- б) податкову політику, участь держави у фінансуванні проектів;
- в) валютне регулювання, податкову політику, митні обмеження;
- г) валютне регулювання, державні субсидії.

12. До переліку інструментів управління, що розробляються безпосередньо на підприємстві відносять такі як ...:

- а) сертифікація та стандартизація продукції;
- б) акцизне оподаткування;
- в) митні обмеження;
- г) встановлення правил внутрішнього трудового розпорядку та розробка системи преміювання працівників.

13. На діяльність підприємства впливають такі суб'єкти внутрішнього середовища, як ...:

- а) постачальники та конкуренти;
- б) партнери та споживачі;
- в) менеджери та працівники;
- г) податкові служби та фінансові установи.

14. Формулювання цілей підприємства, розробка перспективних планів, коригування стратегії відповідно змін зовнішнього середовища є характерним для керівників...:

- а) технічного рівня;
- б) управлінського рівня;
- в) інституційного рівня;
- г) управлінського та технічного рівнів.

15. Вирішення загальних масштабних проблем розвитку передбачається... підприємства:

- а) стратегічними цілями;
- б) тактичними цілями;
- в) тактичними та оперативними цілями;
- г) оперативними цілями.

ТЕМА 7

ПРИРОДНО-РЕСУРСНИЙ ПОТЕНЦІАЛ

Ключові поняття



Голландська хвороба; достовірні (доведені) запаси корисних копалин; економічне середовище; комунальність; матеріально-технологічне середовище; нафтове (ресурсне) прокляття; некомунальність; природно-ресурсний потенціал; прогнози (геологічні) запаси корисних копалин; ресурсне прокляття; розвідані запаси корисних копалин; середовище господарювання.

- 7.1. Середовище як чинник розвитку економіки
- 7.2. Географічні та природно-кліматичні чинники господарювання
- 7.3. Соціальні властивості матеріально-технологічного середовища як чинник формування соціокультурних засад господарювання
- 7.4. Природно-ресурсний потенціал розвитку економіки України

7.1. СЕРЕДОВИЩЕ ЯК ЧИННИК РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ

Форми організації економічного життя у сучасному світі відрізняються значною різноманітністю. Щоб розібратися в причинах істотних відмінностей в організації економік різних країн необхідно звернутися до вивчення чинників, які їх зумовлюють, до дослідження економічного середовища.

Економічне середовище — сукупність зовнішніх чинників, які обумовлюють напрями і форми розвитку відтворювальної активності людини. Чинники, які його визначають, знаходяться поза межами прямого, безпосереднього контролю з боку суб'єктів національної економіки.

15. Вирішення загальних масштабних проблем розвитку передбачається... підприємства:

- а) стратегічними цілями;
- б) тактичними цілями;
- в) тактичними та оперативними цілями;
- г) оперативними цілями.

ТЕМА 7

ПРИРОДНО-РЕСУРСНИЙ ПОТЕНЦІАЛ

Ключові поняття



Голландська хвороба; достовірні (доведені) запаси корисних копалин; економічне середовище; комунальність; матеріально-технологічне середовище; нафтове (ресурсне) прокляття; некомунальність; природно-ресурсний потенціал; прогнози (геологічні) запаси корисних копалин; ресурсне прокляття; розвідані запаси корисних копалин; середовище господарювання.

- 7.1. Середовище як чинник розвитку економіки
- 7.2. Географічні та природно-кліматичні чинники господарювання
- 7.3. Соціальні властивості матеріально-технологічного середовища як чинник формування соціокультурних засад господарювання
- 7.4. Природно-ресурсний потенціал розвитку економіки України

7.1. СЕРЕДОВИЩЕ ЯК ЧИННИК РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ

Форми організації економічного життя у сучасному світі відрізняються значною різноманітністю. Щоб розібратися в причинах істотних відмінностей в організації економік різних країн необхідно звернутися до вивчення чинників, які їх зумовлюють, до дослідження економічного середовища.

Економічне середовище — сукупність зовнішніх чинників, які обумовлюють напрями і форми розвитку відтворювальної активності людини. Чинники, які його визначають, знаходяться поза межами прямого, безпосереднього контролю з боку суб'єктів національної економіки.

Їх основу складають, по-перше, природні чинники, які сформовані без участі людини, але впливають на здійснення економічної діяльності, і, по-друге, чинники, які сформувалися під впливом і в результаті людської діяльності.

Природні системи, що впливають на життя людини, можна розділити на біосферу, ноосферу і антропосферу. **Біосфера (від грец. bios — життя, sphaire — куля)** — одна з оболонок Землі, що включає частину земної кори, гідросфери і атмосфери, склад і енергетика якої визначені життєдіяльністю живих організмів.

Ноосфера (від грец. noos — розум і сфера, сфера розуму) — частина біосфери, де розумна діяльність людини перетворюється на вирішальний чинник розвитку, на формування і розвиток якої безпосередньо впливає діяльність людини.

Антропосфера (від грец. antropos — людина, sphaira — куля) — частина ноосфери, заселена людьми і змінена ними в результаті життєдіяльності.

Елементом антропосфери є **техносфера** — сукупність технічних засобів, документації і знань про можливості виробництва нової техніки, створених і використовуваних людиною у своїй діяльності.

Середовище господарювання — сукупність географічних, природно-кліматичних, соціокультурних, ідеологічних, правових, політичних, технологічних і економічних чинників що визначають напрями розвитку і особливості господарчої діяльності людини (рис. 7.1).

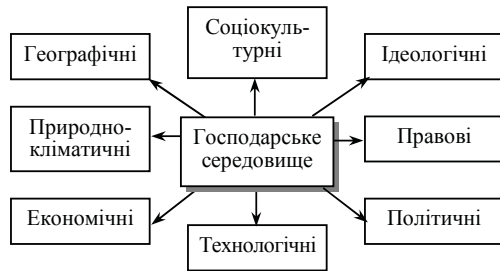


Рис. 7.1. Чинники середовища господарювання

За сферами впливу усю сукупність чинників господарського середовища можна розділити на:

- природно-географічне;
- соціокультурне;
- політико-правове;
- економіко-технологічне.

Їх основу складають, по-перше, природні чинники, які сформовані без участі людини, але впливають на здійснення економічної діяльності, і, по-друге, чинники, які сформувалися під впливом і в результаті людської діяльності.

Природні системи, що впливають на життя людини, можна розділити на біосферу, ноосферу і антропосферу. **Біосфера (від грец. bios — життя, sphaire — куля)** — одна з оболонок Землі, що включає частину земної кори, гідросфери і атмосфери, склад і енергетика якої визначені життєдіяльністю живих організмів.

Ноосфера (від грец. noos — розум і сфера, сфера розуму) — частина біосфери, де розумна діяльність людини перетворюється на вирішальний чинник розвитку, на формування і розвиток якої безпосередньо впливає діяльність людини.

Антропосфера (від грец. antropos — людина, sphaira — куля) — частина ноосфери, заселена людьми і змінена ними в результаті життєдіяльності.

Елементом антропосфери є **техносфера** — сукупність технічних засобів, документації і знань про можливості виробництва нової техніки, створених і використовуваних людиною у своїй діяльності.

Середовище господарювання — сукупність географічних, природно-кліматичних, соціокультурних, ідеологічних, правових, політичних, технологічних і економічних чинників що визначають напрями розвитку і особливості господарчої діяльності людини (рис. 7.1).

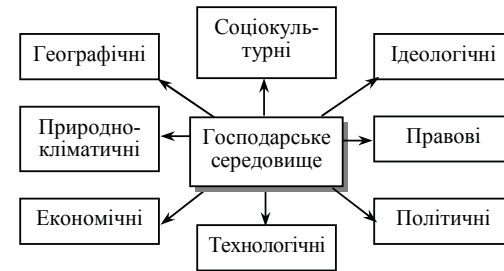


Рис. 7.1. Чинники середовища господарювання

За сферами впливу усю сукупність чинників господарського середовища можна розділити на:

- природно-географічне;
- соціокультурне;
- політико-правове;
- економіко-технологічне.

За рівнем опосередкування впливу на господарську діяльність людини, виділяють:

- чинники безпосереднього, прямого впливу;
- чинники опосередкованого впливу (чинники, які впливають на економічне середовище і через що дію проявляють себе).

Характеристику чинників економічного середовища як капітальних ресурсів представлено в таблиці 7.1

Таблиця 7.1

ЧИННИКИ СЕРЕДОВИЩА ГОСПОДАРЮВАННЯ ЯК КАПІТАЛ

Природний капітал, чинник «земля» — (навколишня природа), об'єктивні	Природні виробничі сили (такі, що формуються самою природою)
Фізіологічний капітал, чинник «праця» — (природа самої людини), суб'єктивні	
Фізичний капітал, чинник «капітал» — (знаряддя та предмети праці), об'єктивні	Суспільні виробничі сили (створені і використовувані людиною або локальним колективом)
Фінансовий капітал, чинник «капітал» — (грошове забезпечення підприємницької діяльності), суб'єктивовані	
Соціальний капітал, чинник «капітал» — (інституції та інститути), об'єктивні	
Людський капітал, інформаційний капітал, чинник «капітал» — (знання, вміння, навички, інформація) — суб'єктивовані	Загальні виробничі сили (створені і використовувані людством)

7.2. ГЕОГРАФІЧНІ ТА ПРИРОДНО-КЛІМАТИЧНІ ЧИННИКИ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Чинники природно-кліматичного середовища, географічного розташування, справляють як безпосередній, такий, що проявляється в процесі встановлення і підтримки економічних відносин, так і довгостроковий вплив, який знаходить своє вираження в національній господарській культурі (рис. 7.2).

Передусім, зупинимося на чинниках географічного розташування. Інтенсивність і характер економічних зв'язків значною мірою визначається наявністю і близькістю розташування потенційних економічних партнерів. Протилежною стороною такого сусідства є загроза зовнішньої агресії. Сучасний американський політолог Рендал Колінз в зв'язку з цим виділяє серединні і окраїнні країни (рис. 7.3).

За рівнем опосередкування впливу на господарську діяльність людини, виділяють:

- чинники безпосереднього, прямого впливу;
- чинники опосередкованого впливу (чинники, які впливають на економічне середовище і через що дію проявляють себе).

Характеристику чинників економічного середовища як капітальних ресурсів представлено в таблиці 7.1

Таблиця 7.1

ЧИННИКИ СЕРЕДОВИЩА ГОСПОДАРЮВАННЯ ЯК КАПІТАЛ

Природний капітал, чинник «земля» — (навколишня природа), об'єктивні	Природні виробничі сили (такі, що формуються самою природою)
Фізіологічний капітал, чинник «праця» — (природа самої людини), суб'єктивні	
Фізичний капітал, чинник «капітал» — (знаряддя та предмети праці), об'єктивні	Суспільні виробничі сили (створені і використовувані людиною або локальним колективом)
Фінансовий капітал, чинник «капітал» — (грошове забезпечення підприємницької діяльності), суб'єктивовані	
Соціальний капітал, чинник «капітал» — (інституції та інститути), об'єктивні	
Людський капітал, інформаційний капітал, чинник «капітал» — (знання, вміння, навички, інформація) — суб'єктивовані	Загальні виробничі сили (створені і використовувані людством)

7.2. ГЕОГРАФІЧНІ ТА ПРИРОДНО-КЛІМАТИЧНІ ЧИННИКИ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Чинники природно-кліматичного середовища, географічного розташування, справляють як безпосередній, такий, що проявляється в процесі встановлення і підтримки економічних відносин, так і довгостроковий вплив, який знаходить своє вираження в національній господарській культурі (рис. 7.2).

Передусім, зупинимося на чинниках географічного розташування. Інтенсивність і характер економічних зв'язків значною мірою визначається наявністю і близькістю розташування потенційних економічних партнерів. Протилежною стороною такого сусідства є загроза зовнішньої агресії. Сучасний американський політолог Рендал Колінз в зв'язку з цим виділяє серединні і окраїнні країни (рис. 7.3).

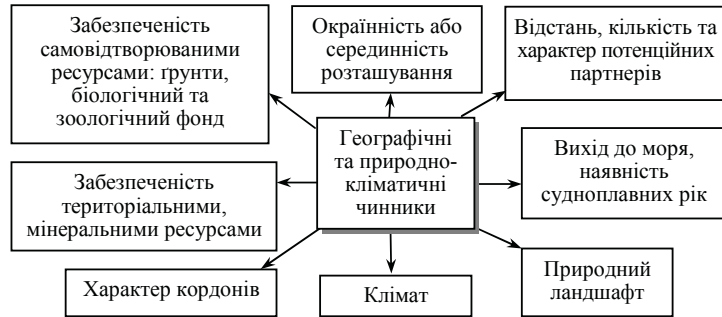


Рис. 7.2. Географічні та природно-кліматичні чинники



Рис. 7.3. Характер кордонів, серединність розташування і формування великих держав в концепції Р. Колінза

Серединність розташування забезпечує і стимулює інтенсифікацію економічних відносин з сусідніми країнами. Зростають можливості активного запозичення за рахунок активних контактів з більшою кількістю сусідів як відсутніх в країні природних ресурсів, так і соціокультурних, технологічних досягнень. Створюються можливості для більш ефективного використання власного потенціалу. Але, з іншого боку, стверджує Р. Колінз, у відносинах між країнами, так само як і у всій живій природі, діють закони боротьби за виживання, ствердження най-

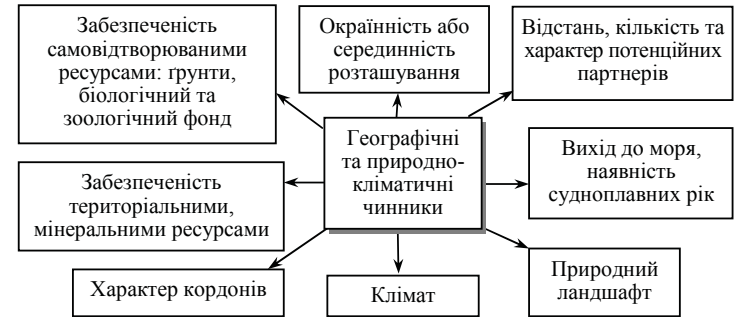


Рис. 7.2. Географічні та природно-кліматичні чинники

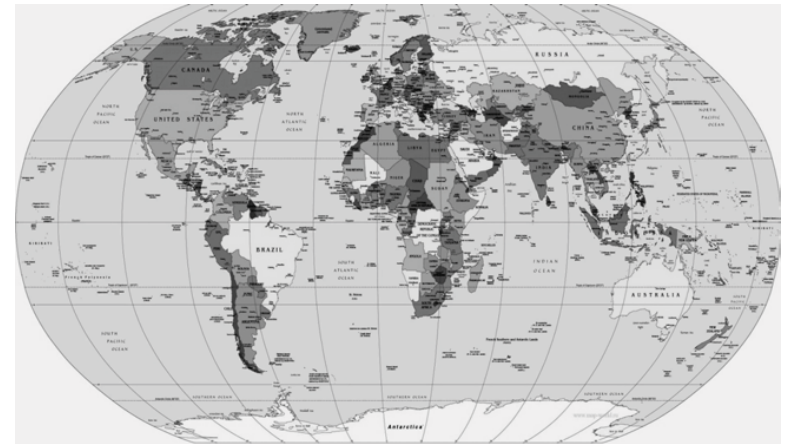


Рис. 7.3. Характер кордонів, серединність розташування і формування великих держав в концепції Р. Колінза

Серединність розташування забезпечує і стимулює інтенсифікацію економічних відносин з сусідніми країнами. Зростають можливості активного запозичення за рахунок активних контактів з більшою кількістю сусідів як відсутніх в країні природних ресурсів, так і соціокультурних, технологічних досягнень. Створюються можливості для більш ефективного використання власного потенціалу. Але, з іншого боку, стверджує Р. Колінз, у відносинах між країнами, так само як і у всій живій природі, діють закони боротьби за виживання, ствердження най-

сильнішого (соціальний дарвінізм). В результаті більш сильні, активні, пасіонарні країни, нації, прагнуть підкорити своєму впливові слабших сусідів. Кінцевим результатом може стати повне поглинання, втрата суверенітету. Історія становлення великих держав, таких, як Росія, Китай, США, Бразилія, Австралія, відрізняється за фактами, але за стимулами і сутністю процесу становлення була саме такою. Відповідна вірогідність появи пасіонарного сусіда, та необхідність протистояння експансії з його боку стає негативною стороною серединності розташування.

Вихід до морського узбережжя, наявність зручних водних шляхів створюють сприятливі можливості для розвитку торговельних відносин як між окремими регіонами країни, стимулюють її внутрішню інтеграцію, так і з зовнішніми партнерами. Географічно віддалені регіони, країни, які перебувають в середині континентів, далеко від морського узбережжя або від судноплавних річок, вимушені нести значно більші транспортні витрати, виявляються в політичній і економічній залежності від більш вдало розташованих сусідів. Прикладами можуть слугувати Монголія, Вірменія. Транзит через треті країни значно ускладнює і підвищує вартість міжнародної торгівлі. В результаті, вони, як правило, поступаються в рівні розвитку прибережним державам, в основному, такі держави у сучасному світі залишаються відсталими.

На характер економічного розвитку і міжнародних економічних відносин впливають особливості природного ландшафту. Рівнини, відсутність природних обмежень (ріки, гори, морське узбережжя) сприяють розвитку міжрегіональних зв'язків, інтеграції господарських систем. Не випадково кордони держав, як правило, співпадають з природними, географічними обмеженнями.

Важливе значення у забезпеченні успішного розвитку систем господарювання має забезпеченість території країни самовідтворюваними ресурсами. До них відносять ресурси рослинного (ліси, луки, степи, біологічне різноманіття), тваринного світу, водні ресурси, особливості ґрунтів. Останні, на рівні з кліматичними умовами, визначають потенційні можливості сільськогосподарської діяльності.

Ще однією важливою стороною географічного середовища є забезпеченість мінеральними ресурсами, особливо енергоресурсами, залізрудною сировиною. На початковому етапі становлення капіталістичної системи, коли транспортні витрати були дуже високими, а можливості транспортування великих обсягів сировини обмеженими, наявність природних запасів вугілля і руди виступала обов'язковою умовою становлення індустріальної системи. На цьому етапі визначальний вплив мали переваги країн європейського «вугільного пояса», таких, як Великобританія, Бельгія, Франція, Німеччина, Польща, Росія. У цих країнах відбувався підйом таких ключових галузей індустріалізації, як металур-

сильнішого (соціальний дарвінізм). В результаті більш сильні, активні, пасіонарні країни, нації, прагнуть підкорити своєму впливові слабших сусідів. Кінцевим результатом може стати повне поглинання, втрата суверенітету. Історія становлення великих держав, таких, як Росія, Китай, США, Бразилія, Австралія, відрізняється за фактами, але за стимулами і сутністю процесу становлення була саме такою. Відповідна вірогідність появи пасіонарного сусіда, та необхідність протистояння експансії з його боку стає негативною стороною серединності розташування.

Вихід до морського узбережжя, наявність зручних водних шляхів створюють сприятливі можливості для розвитку торговельних відносин як між окремими регіонами країни, стимулюють її внутрішню інтеграцію, так і з зовнішніми партнерами. Географічно віддалені регіони, країни, які перебувають в середині континентів, далеко від морського узбережжя або від судноплавних річок, вимушені нести значно більші транспортні витрати, виявляються в політичній і економічній залежності від більш вдало розташованих сусідів. Прикладами можуть слугувати Монголія, Вірменія. Транзит через треті країни значно ускладнює і підвищує вартість міжнародної торгівлі. В результаті, вони, як правило, поступаються в рівні розвитку прибережним державам, в основному, такі держави у сучасному світі залишаються відсталими.

На характер економічного розвитку і міжнародних економічних відносин впливають особливості природного ландшафту. Рівнини, відсутність природних обмежень (ріки, гори, морське узбережжя) сприяють розвитку міжрегіональних зв'язків, інтеграції господарських систем. Не випадково кордони держав, як правило, співпадають з природними, географічними обмеженнями.

Важливе значення у забезпеченні успішного розвитку систем господарювання має забезпеченість території країни самовідтворюваними ресурсами. До них відносять ресурси рослинного (ліси, луки, степи, біологічне різноманіття), тваринного світу, водні ресурси, особливості ґрунтів. Останні, на рівні з кліматичними умовами, визначають потенційні можливості сільськогосподарської діяльності.

Ще однією важливою стороною географічного середовища є забезпеченість мінеральними ресурсами, особливо енергоресурсами, залізрудною сировиною. На початковому етапі становлення капіталістичної системи, коли транспортні витрати були дуже високими, а можливості транспортування великих обсягів сировини обмеженими, наявність природних запасів вугілля і руди виступала обов'язковою умовою становлення індустріальної системи. На цьому етапі визначальний вплив мали переваги країн європейського «вугільного пояса», таких, як Великобританія, Бельгія, Франція, Німеччина, Польща, Росія. У цих країнах відбувався підйом таких ключових галузей індустріалізації, як металур-

гія, транспорт, хімічна промисловість. Скорочення транспортних витрат, перехід на нафту, будівництво гідроелектростанцій в XX столітті згладжують ці переваги, але на зміну їм приходить розширення споживання нескінченної безлічі інших природних ресурсів.

Особливе місце серед чинників міжнародної економіки мають кліматичні особливості регіонів. Сучасний американський економіст Дж. Сакс беззастережно стверджує, що: «насправді ніякого розмежування по лінії «Північ — Південь» взагалі немає; справжній розлом проходить по лінії «помірний клімат — тропічний клімат». Тропічний клімат, з одного боку, створює більш сприятливі умови для людського життя, але з другого — перешкоджає економічному прогресу в суспільстві. Формується менше стимулів для удосконалення знарядь праці, висока вірогідність епідемій перешкоджає концентрації населення у великих містах. Якщо врахувати, що заснована на розподілі праці й спеціалізації ринкова система формується саме в містах, стає зрозумілим, чому тропічним країнам було відведено роль периферії економічного розвитку. Лише наприкінці XX століття, коли завдяки науково-технічному прогресу, вдалося забезпечити більш-менш задовільні санітарно-епідеміологічні стандарти міського життя в країнах, що розташовуються в тепліших регіонах земної кулі, ми стали свідками бурхливого розвитку нових індустріальних країн Південно-Східної Азії.

Концепції Дж. Сакса до певної міри протистоїть теорія А. Тойнбі. Англійський філософ, автор теорії цивілізаційного розвитку А. Тойнбі (1889—1975), стверджував, що розвиток цивілізацій, а, отже, і систем господарювання визначають географічне, природно-кліматичне і соціальне середовище.

«Причина генезису цивілізацій криється не в єдиному чиннику, — пише учений, — а в комбінації декількох; це не єдина суть, а відношення». А. Тойнбі висуває **концепцію «виклику — і — відповіді»**. Функція «зовнішнього чинника», виклику, полягає в пробудженні «внутрішнього творчого імпульсу», перетворенні його в постійно діючий стимул реалізації потенційно можливих творчих варіацій. Саме виклик спонукає до розвитку. Вирішуючи поставлену викликом задачу, відповідаючи на нього, суспільство вимушене прагнути до іншого, стійкішого, досконалішого стану. Відсутність виклику означає відсутність стимулів до зростання та розвитку. Такими представляються ученому причини відсталості народів, які жили в сприятливих для життя районах Землі і, перетворилися в еволюційному плані у жертви «Повних вітрів» і «Занадто хорошої землі». Досить показовими в цьому плані є слова відомої пісні з дитячого мультфільму: «Чунга-Чанга то є острів, на якому жити просто ... наше щастя непрестанно їсти кокоси й жувати банани ...». Відсутні стимули — немає й розвитку.

гія, транспорт, хімічна промисловість. Скорочення транспортних витрат, перехід на нафту, будівництво гідроелектростанцій в XX столітті згладжують ці переваги, але на зміну їм приходить розширення споживання нескінченної безлічі інших природних ресурсів.

Особливе місце серед чинників міжнародної економіки мають кліматичні особливості регіонів. Сучасний американський економіст Дж. Сакс беззастережно стверджує, що: «насправді ніякого розмежування по лінії «Північ — Південь» взагалі немає; справжній розлом проходить по лінії «помірний клімат — тропічний клімат». Тропічний клімат, з одного боку, створює більш сприятливі умови для людського життя, але з другого — перешкоджає економічному прогресу в суспільстві. Формується менше стимулів для удосконалення знарядь праці, висока вірогідність епідемій перешкоджає концентрації населення у великих містах. Якщо врахувати, що заснована на розподілі праці й спеціалізації ринкова система формується саме в містах, стає зрозумілим, чому тропічним країнам було відведено роль периферії економічного розвитку. Лише наприкінці XX століття, коли завдяки науково-технічному прогресу, вдалося забезпечити більш-менш задовільні санітарно-епідеміологічні стандарти міського життя в країнах, що розташовуються в тепліших регіонах земної кулі, ми стали свідками бурхливого розвитку нових індустріальних країн Південно-Східної Азії.

Концепції Дж. Сакса до певної міри протистоїть теорія А. Тойнбі. Англійський філософ, автор теорії цивілізаційного розвитку А. Тойнбі (1889—1975), стверджував, що розвиток цивілізацій, а, отже, і систем господарювання визначають географічне, природно-кліматичне і соціальне середовище.

«Причина генезису цивілізацій криється не в єдиному чиннику, — пише учений, — а в комбінації декількох; це не єдина суть, а відношення». А. Тойнбі висуває **концепцію «виклику — і — відповіді»**. Функція «зовнішнього чинника», виклику, полягає в пробудженні «внутрішнього творчого імпульсу», перетворенні його в постійно діючий стимул реалізації потенційно можливих творчих варіацій. Саме виклик спонукає до розвитку. Вирішуючи поставлену викликом задачу, відповідаючи на нього, суспільство вимушене прагнути до іншого, стійкішого, досконалішого стану. Відсутність виклику означає відсутність стимулів до зростання та розвитку. Такими представляються ученому причини відсталості народів, які жили в сприятливих для життя районах Землі і, перетворилися в еволюційному плані у жертви «Повних вітрів» і «Занадто хорошої землі». Досить показовими в цьому плані є слова відомої пісні з дитячого мультфільму: «Чунга-Чанга то є острів, на якому жити просто ... наше щастя непрестанно їсти кокоси й жувати банани ...». Відсутні стимули — немає й розвитку.

А. Тойнбі розділяє стимули росту на стимули природного середовища і стимули людського оточення. У числі перших — стимули «поганої землі», суворих країн і стимули «нової землі», заморської міграції. До стимулів людського оточення відносяться стимули ударів, тисків, обмежень. Учений стверджує, що реакція цивілізації відбувається відповідно до «Закону компенсації», згідно з яким чим сильніше виклик, тим сильніше відповідь. Але існує певна міра суворості випробування, коли стимул досягає вищої інтенсивності, її перевищення призводить до пригнічення відповідної активності.

Історично можливість використання природних ресурсів служила початковою передумовою розвитку людської цивілізації. Проте у міру розвитку технологій залежність людини від природно-ресурсного чинника істотно слабшає.

В цілому, при вивченні природно-ресурсного потенціалу (ПРП) світового господарства, окремої країни або регіону слід враховувати наступні принципи:

— будь-якому цілісному територіальному утворенню властиве власне, специфічне поєднання природних ресурсів. Це поєднання формує стійкі зв'язки. У міру зменшення території значущість кожного з ресурсів зростає;

— поняття ПРП носить комплексний характер, воно відноситься до усього поєднання ресурсів конкретного територіального утворення;

— кількісні показники ПРП змінюються в процесі його освоєння. Ключове значення придбаває ефективність використання людиною природних ресурсів;

— активне освоєння ПРП обумовлює необхідність прогностичної оцінки тимчасових періодів, впродовж яких ПРП здатний забезпечити стійкий розвиток територіального утворення.

Різноманіття видів природних ресурсів обумовлює наявність значної кількості різноманітних показників, що характеризують забезпеченість ними територіальних утворень. Особливе місце серед них займають показники забезпеченості мінерально-сировинними ресурсами. Оскільки вони, як правило, залягають під землею, оцінка забезпеченості ними носить орієнтовний характер. Залежно від міри достовірності застосовується декілька класифікацій запасів мінеральних ресурсів.

1. Виділяється чотири категорії запасів **A**, **B**, **C1**, **C2**.

До категорії **A** відносяться детально розвідані родовища з точно визначеними межами залягання.

До категорії **B** — розвідані родовища з приблизно визначеними межами залягання.

До категорії **C1** — родовища, розвідані у загальних рисах, об'єми яких визначені з урахуванням екстраполяції даних про добре відомі родовища.

А. Тойнбі розділяє стимули росту на стимули природного середовища і стимули людського оточення. У числі перших — стимули «поганої землі», суворих країн і стимули «нової землі», заморської міграції. До стимулів людського оточення відносяться стимули ударів, тисків, обмежень. Учений стверджує, що реакція цивілізації відбувається відповідно до «Закону компенсації», згідно з яким чим сильніше виклик, тим сильніше відповідь. Але існує певна міра суворості випробування, коли стимул досягає вищої інтенсивності, її перевищення призводить до пригнічення відповідної активності.

Історично можливість використання природних ресурсів служила початковою передумовою розвитку людської цивілізації. Проте у міру розвитку технологій залежність людини від природно-ресурсного чинника істотно слабшає.

В цілому, при вивченні природно-ресурсного потенціалу (ПРП) світового господарства, окремої країни або регіону слід враховувати наступні принципи:

— будь-якому цілісному територіальному утворенню властиве власне, специфічне поєднання природних ресурсів. Це поєднання формує стійкі зв'язки. У міру зменшення території значущість кожного з ресурсів зростає;

— поняття ПРП носить комплексний характер, воно відноситься до усього поєднання ресурсів конкретного територіального утворення;

— кількісні показники ПРП змінюються в процесі його освоєння. Ключове значення придбаває ефективність використання людиною природних ресурсів;

— активне освоєння ПРП обумовлює необхідність прогностичної оцінки тимчасових періодів, впродовж яких ПРП здатний забезпечити стійкий розвиток територіального утворення.

Різноманіття видів природних ресурсів обумовлює наявність значної кількості різноманітних показників, що характеризують забезпеченість ними територіальних утворень. Особливе місце серед них займають показники забезпеченості мінерально-сировинними ресурсами. Оскільки вони, як правило, залягають під землею, оцінка забезпеченості ними носить орієнтовний характер. Залежно від міри достовірності застосовується декілька класифікацій запасів мінеральних ресурсів.

1. Виділяється чотири категорії запасів **A**, **B**, **C1**, **C2**.

До категорії **A** відносяться детально розвідані родовища з точно визначеними межами залягання.

До категорії **B** — розвідані родовища з приблизно визначеними межами залягання.

До категорії **C1** — родовища, розвідані у загальних рисах, об'єми яких визначені з урахуванням екстраполяції даних про добре відомі родовища.

До категорії **C2** — попередньо розвідані запаси.

2. Виділяють три категорії запасів.

Розвідані запаси — доведені геологорозвідувальними роботами запаси за їх повного використання.

Достовірні запаси — частка запасів корисних копалин, що може бути видобута за сучасного рівня розвитку техніки.

Прогнозні, геологічні запаси — обсяги запасів, що визначені на основі наукових прогнозів і гіпотез.

Слід також зауважити, що наявність значних запасів природних ресурсів зовсім не гарантує автоматичного успіху у розвитку економіки та високого рівня життя населення. Більше того, широкого розголосу набули явища, що отримали назви Голландська хвороба та нафтове прокляття. **Голландська хвороба** — переключення, внаслідок більшої норми прибутку, інвестиційних потоків та напрямків розвитку економіки країни з високотехнологічних галузей промисловості на капіталоємні видобувні. В результаті, відкриття запасів корисних копалин може привести до зниження темпів економічного розвитку, і, навіть, до стагнації економіки. Аналогічне явище спостерігалось в Голландії після відкриття та початку освоєння значних покладів вуглецевих ресурсів на шельфі Північного моря. **Нафтове (ресурсне) прокляття** — стагнація економічного розвитку країн, що видобувають та експортують значні обсяги нафтових ресурсів, як результат спрямування інтересів правлячої та бізнес еліти суспільства на максимізацію власних рентних доходів. Яскравим прикладом подібної ситуації є сучасна Нігерія.

Історично можливість використання природних ресурсів служила вихідною передумовою розвитку людської цивілізації. Однак у міру розвитку технологій залежність людини від природно-ресурсного чинника істотно слабшає. Знання, технології переймають на себе роль ключового чинника розвитку.

7.3. СОЦІАЛЬНІ ВЛАСТИВОСТІ МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНОЛОГІЧНОГО СЕРЕДОВИЩА ЯК ЧИННИК ФОРМУВАННЯ СОЦІОКУЛЬТУРНИХ ЗАСАД ГОСПОДАРЮВАННЯ

Витоки концепції соціальних властивостей матеріально-технологічного середовища можна віднайти вже в географічному детермінізмі, що започатковується древніми греками. Велике значення географічним чинникам у встановленні певного соціального порядку надавав Ш.-Л. Монтеск'є. В соціології до нього звертаються представники Чикагської школи соціології, що вважали її аналогом процесу біологіч-

До категорії **C2** — попередньо розвідані запаси.

2. Виділяють три категорії запасів.

Розвідані запаси — доведені геологорозвідувальними роботами запаси за їх повного використання.

Достовірні запаси — частка запасів корисних копалин, що може бути видобута за сучасного рівня розвитку техніки.

Прогнозні, геологічні запаси — обсяги запасів, що визначені на основі наукових прогнозів і гіпотез.

Слід також зауважити, що наявність значних запасів природних ресурсів зовсім не гарантує автоматичного успіху у розвитку економіки та високого рівня життя населення. Більше того, широкого розголосу набули явища, що отримали назви Голландська хвороба та нафтове прокляття. **Голландська хвороба** — переключення, внаслідок більшої норми прибутку, інвестиційних потоків та напрямків розвитку економіки країни з високотехнологічних галузей промисловості на капіталоємні видобувні. В результаті, відкриття запасів корисних копалин може привести до зниження темпів економічного розвитку, і, навіть, до стагнації економіки. Аналогічне явище спостерігалось в Голландії після відкриття та початку освоєння значних покладів вуглецевих ресурсів на шельфі Північного моря. **Нафтове (ресурсне) прокляття** — стагнація економічного розвитку країн, що видобувають та експортують значні обсяги нафтових ресурсів, як результат спрямування інтересів правлячої та бізнес еліти суспільства на максимізацію власних рентних доходів. Яскравим прикладом подібної ситуації є сучасна Нігерія.

Історично можливість використання природних ресурсів служила вихідною передумовою розвитку людської цивілізації. Однак у міру розвитку технологій залежність людини від природно-ресурсного чинника істотно слабшає. Знання, технології переймають на себе роль ключового чинника розвитку.

7.3. СОЦІАЛЬНІ ВЛАСТИВОСТІ МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНОЛОГІЧНОГО СЕРЕДОВИЩА ЯК ЧИННИК ФОРМУВАННЯ СОЦІОКУЛЬТУРНИХ ЗАСАД ГОСПОДАРЮВАННЯ

Витоки концепції соціальних властивостей матеріально-технологічного середовища можна віднайти вже в географічному детермінізмі, що започатковується древніми греками. Велике значення географічним чинникам у встановленні певного соціального порядку надавав Ш.-Л. Монтеск'є. В соціології до нього звертаються представники Чикагської школи соціології, що вважали її аналогом процесу біологіч-

ної адаптації. Наукове обґрунтування цього явища започаткував К. Маркс. Саме його твердження про взаємозв'язок виробничих сил та виробничих відносин є вихідним для пояснення природи соціального життя. На позиціях «технологічного детермінізму» стояв Леслі Уайт, який стверджував, що технологія пояснює майже всі соціально-культурні зразки поведінки. Вітфогель висуває гіпотезу «гідралічного суспільства». Деспотизм державної влади в азійських суспільствах він пояснював результатом їх залежності від необхідності організації широкомасштабної суспільної праці зі створення та підтримання іригаційних та протиповеневих систем.

Вальтер Ойкен також зазначав, що специфіка порядків господарювання формується природним чином під впливом навколишнього середовища. З цією думкою погоджується Д. Норт. О. Уільямсон поглиблює аналіз впливу природного середовища через концепцію трансактивних витрат, які зумовлюють пошук найбільш оптимальних алгоритмів суспільної взаємодії, створення такого інституціонального середовища, що забезпечує мінімізацію витрат вирішення господарських завдань. І. Ільїн зазначав: «Державний устрій не є породжена і мертва форма: він пов'язаний з життям народу, його природою, кліматом, розмірами країни, її історичною долею ... Державний устрій є живий порядок, що виростає з усіх цих даних, який по своєму виражає їх, пристосований до них та невідривний від них».

Тож подивимось яким чином проявляються в соціальному житті особливості матеріально-технічного середовища, як вони впливають на інституціональний устрій і, відповідно, на специфіку організації господарчого процесу.

Перш за все ще раз нагадаємо що ми маємо на увазі під **матеріально-технологічним середовищем** — сукупність географічних, природно-кліматичних, соціокультурних, ідеологічних, правових, політичних, технологічних і економічних чинників, що визначають напрямки розвитку й характер системи господарювання. Відповідно воно включає не лише природні, а й штучно створені людиною чинники, що формують певні специфічні умови виробничого і соціального розвитку.

Оскільки економічний процес, через розподіл праці, пов'язує в єдиний народно-господарчий механізм діяльність окремих членів суспільства, то ключового значення в ході дослідження економічних явищ набувають саме специфічні механізми організації взаємодії індивідів. Двома протилежними типами якого можна визнати ринкову або командно-керовану економіку. Об'єктивні підстави такого розмежування слід шукати в матеріально-технологічних особливостях середовища господарювання. Їх можна розділити на дві протилежні групи — комунальність та некомунальність.

ної адаптації. Наукове обґрунтування цього явища започаткував К. Маркс. Саме його твердження про взаємозв'язок виробничих сил та виробничих відносин є вихідним для пояснення природи соціального життя. На позиціях «технологічного детермінізму» стояв Леслі Уайт, який стверджував, що технологія пояснює майже всі соціально-культурні зразки поведінки. Вітфогель висуває гіпотезу «гідралічного суспільства». Деспотизм державної влади в азійських суспільствах він пояснював результатом їх залежності від необхідності організації широкомасштабної суспільної праці зі створення та підтримання іригаційних та протиповеневих систем.

Вальтер Ойкен також зазначав, що специфіка порядків господарювання формується природним чином під впливом навколишнього середовища. З цією думкою погоджується Д. Норт. О. Уільямсон поглиблює аналіз впливу природного середовища через концепцію трансактивних витрат, які зумовлюють пошук найбільш оптимальних алгоритмів суспільної взаємодії, створення такого інституціонального середовища, що забезпечує мінімізацію витрат вирішення господарських завдань. І. Ільїн зазначав: «Державний устрій не є породжена і мертва форма: він пов'язаний з життям народу, його природою, кліматом, розмірами країни, її історичною долею ... Державний устрій є живий порядок, що виростає з усіх цих даних, який по своєму виражає їх, пристосований до них та невідривний від них».

Тож подивимось яким чином проявляються в соціальному житті особливості матеріально-технічного середовища, як вони впливають на інституціональний устрій і, відповідно, на специфіку організації господарчого процесу.

Перш за все ще раз нагадаємо що ми маємо на увазі під **матеріально-технологічним середовищем** — сукупність географічних, природно-кліматичних, соціокультурних, ідеологічних, правових, політичних, технологічних і економічних чинників, що визначають напрямки розвитку й характер системи господарювання. Відповідно воно включає не лише природні, а й штучно створені людиною чинники, що формують певні специфічні умови виробничого і соціального розвитку.

Оскільки економічний процес, через розподіл праці, пов'язує в єдиний народно-господарчий механізм діяльність окремих членів суспільства, то ключового значення в ході дослідження економічних явищ набувають саме специфічні механізми організації взаємодії індивідів. Двома протилежними типами якого можна визнати ринкову або командно-керовану економіку. Об'єктивні підстави такого розмежування слід шукати в матеріально-технологічних особливостях середовища господарювання. Їх можна розділити на дві протилежні групи — комунальність та некомунальність.

Комунальність означає таку властивість матеріально-технологічного середовища, що зумовлює можливості її ефективного використання лише як єдиної нерозподільної системи, частини якої не можуть бути уособлені без загрози розпаду всієї системи.

Вихідною умовою формування таких властивостей матеріально-технологічного середовища є природний ландшафт. Він може як стимулювати колективну діяльність, так і забезпечувати більш ефективне господарювання в межах уособлених домогосподарств. В основі цього розмежування — дія закону економії транзакційних витрат.

Приклади комунального середовища — умови ведення сільського господарства в Давньому Китаї, Японії, Кореї, Південно-Східної Азії. Об'єднує їх, те, що значна кількість невеликих терасованих плантацій з'єднуються між собою іригаційною системою. Для успішної роботи в цих умовах необхідні:

1. затрата великих зусиль на створення системи;
2. скоординована діяльність великої кількості учасників через централізоване управління;
3. спільний захист від зовнішніх загроз.

Близькими до подібного устрою були й іригаційні системи Давнього Єгипту, протиповіневі системи східних держав. В умовах Росії це виявлялося у вигляді систем водних шляхів, волоків, каналів.

В сучасних умовах прикладом комунального матеріально-технологічного середовища є єдині енергетичні системи, централізоване теплопостачання водо забезпечення, каналізація, трубопровідний, залізничний транспорт, міське житлово-комунальне господарство.

Комунальність виявляється суспільним благом, що не може бути розподілене на окремі одиниці споживання, продано й спожито по частинам. Його використання вимагає координації спільних зусиль значної частини членів суспільства та єдиного централізованого управління. Створення і підтримання відповідної інфраструктури стає умовою виживання всього населення.

Завдання держави у цих умовах полягає не лише в координації та узгодженні діяльності окремих суб'єктів господарювання, а й, у першу чергу, об'єднанні суспільних ресурсів для забезпечення можливості ефективного використання особливостей середовища. Відповідним чином вибудовується й інституціональна система.

Некомунальність означає можливість технологічної роздрібненості, уособленості найважливіших елементів матеріальної інфраструктури і пов'язану з цим можливість їх самостійного функціонування і приватного використання. Можливість ведення хуторського, фермерського господарювання — приклади прояву некомунальних властивостей матеріально-технологічного середовища. В сучасних умовах її проявами є

Комунальність означає таку властивість матеріально-технологічного середовища, що зумовлює можливості її ефективного використання лише як єдиної нерозподільної системи, частини якої не можуть бути уособлені без загрози розпаду всієї системи.

Вихідною умовою формування таких властивостей матеріально-технологічного середовища є природний ландшафт. Він може як стимулювати колективну діяльність, так і забезпечувати більш ефективне господарювання в межах уособлених домогосподарств. В основі цього розмежування — дія закону економії транзакційних витрат.

Приклади комунального середовища — умови ведення сільського господарства в Давньому Китаї, Японії, Кореї, Південно-Східної Азії. Об'єднує їх, те, що значна кількість невеликих терасованих плантацій з'єднуються між собою іригаційною системою. Для успішної роботи в цих умовах необхідні:

1. затрата великих зусиль на створення системи;
2. скоординована діяльність великої кількості учасників через централізоване управління;
3. спільний захист від зовнішніх загроз.

Близькими до подібного устрою були й іригаційні системи Давнього Єгипту, протиповіневі системи східних держав. В умовах Росії це виявлялося у вигляді систем водних шляхів, волоків, каналів.

В сучасних умовах прикладом комунального матеріально-технологічного середовища є єдині енергетичні системи, централізоване теплопостачання водо забезпечення, каналізація, трубопровідний, залізничний транспорт, міське житлово-комунальне господарство.

Комунальність виявляється суспільним благом, що не може бути розподілене на окремі одиниці споживання, продано й спожито по частинам. Його використання вимагає координації спільних зусиль значної частини членів суспільства та єдиного централізованого управління. Створення і підтримання відповідної інфраструктури стає умовою виживання всього населення.

Завдання держави у цих умовах полягає не лише в координації та узгодженні діяльності окремих суб'єктів господарювання, а й, у першу чергу, об'єднанні суспільних ресурсів для забезпечення можливості ефективного використання особливостей середовища. Відповідним чином вибудовується й інституціональна система.

Некомунальність означає можливість технологічної роздрібненості, уособленості найважливіших елементів матеріальної інфраструктури і пов'язану з цим можливість їх самостійного функціонування і приватного використання. Можливість ведення хуторського, фермерського господарювання — приклади прояву некомунальних властивостей матеріально-технологічного середовища. В сучасних умовах її проявами є

використання автономних систем теплозабезпечення, уокремлені приватні залізниці, електростанції. Некомунальне середовище може бути розподілене на окремі, не пов'язані між собою елементи, має властивість дисперсності і може існувати як сукупність розрізнених, окремих об'єктів.

У цьому випадку держава забезпечує взаємодію між уособлено господарюючими суб'єктами. Відповідно інституціональна система вибудовується виходячи від завдання забезпечення інтересів приватних власників.

Варто відзначити зв'язок характеру матеріально-технологічного середовища зі сприйняттям часу. Для комунального середовища більш характерне сприйняття часу як явища цілісного, недискретного, нероздільного, безперервного. І навпаки для некомунального характерне сприйняття часу як явища «інтервального», дискретного, акцент на точні строки.

Які господарські чинники зумовлюють розподіл на два типи матеріального середовищ?

1. Рівень ризиків. Чим він більше, тим виразніше проявляються комунальні властивості середовища.

2. Міра однорідності господарського ландшафту. Високий рівень як його неоднорідності так і однорідності стимулює формування комунальної матриці. І навпаки. Певне різноманіття, сегментованість, помірний рівень неоднорідності стимулюють формування індивідуалізованого матеріально-технологічного середовища.

Матеріально-технологічне середовища на протязі тисячоліть впливає на характер господарчої діяльності людини, яка пристосовується до нього, формує, закріплює і передає від покоління до покоління певні алгоритми норми соціальної поведінки (**інституції**), що фіксують найбільш ефективні способи виживання суспільства в цілому. В кінцевому підсумку протилежні типи матеріально-технологічного середовища стимулюють формування відмінних культур, систем господарювання. В узагальненому вигляді їх можна представити у виді двох **інституціональних матриць** — Західної — некомунальної і Східної — комунальної (структурно-логічна схема Н). На схемі представлено коротку характеристику базових інститутів протилежних інституціональних матриць. **Базові інститути** — це глибинні, історично стійкі й постійно відтворювані соціальні відносини, що забезпечують вертикальну (між ідеологічною, політичною, правовою та економічною сферами, рис. 7.4) й горизонтальну (в рамках кожної з них, рис. 7.6) інтегрованість суспільства. Своє конкретне втілення базові інститути знаходять в інституціях та інститутах, що в своїй сукупності формують **інституціональну архітектоніку соціально-економічних систем** (структурно-логічна схема О).

використання автономних систем теплозабезпечення, уокремлені приватні залізниці, електростанції. Некомунальне середовище може бути розподілене на окремі, не пов'язані між собою елементи, має властивість дисперсності і може існувати як сукупність розрізнених, окремих об'єктів.

У цьому випадку держава забезпечує взаємодію між уособлено господарюючими суб'єктами. Відповідно інституціональна система вибудовується виходячи від завдання забезпечення інтересів приватних власників.

Варто відзначити зв'язок характеру матеріально-технологічного середовища зі сприйняттям часу. Для комунального середовища більш характерне сприйняття часу як явища цілісного, недискретного, нероздільного, безперервного. І навпаки для некомунального характерне сприйняття часу як явища «інтервального», дискретного, акцент на точні строки.

Які господарські чинники зумовлюють розподіл на два типи матеріального середовищ?

1. Рівень ризиків. Чим він більше, тим виразніше проявляються комунальні властивості середовища.

2. Міра однорідності господарського ландшафту. Високий рівень як його неоднорідності так і однорідності стимулює формування комунальної матриці. І навпаки. Певне різноманіття, сегментованість, помірний рівень неоднорідності стимулюють формування індивідуалізованого матеріально-технологічного середовища.

Матеріально-технологічне середовища на протязі тисячоліть впливає на характер господарчої діяльності людини, яка пристосовується до нього, формує, закріплює і передає від покоління до покоління певні алгоритми норми соціальної поведінки (**інституції**), що фіксують найбільш ефективні способи виживання суспільства в цілому. В кінцевому підсумку протилежні типи матеріально-технологічного середовища стимулюють формування відмінних культур, систем господарювання. В узагальненому вигляді їх можна представити у виді двох **інституціональних матриць** — Західної — некомунальної і Східної — комунальної (структурно-логічна схема Н). На схемі представлено коротку характеристику базових інститутів протилежних інституціональних матриць. **Базові інститути** — це глибинні, історично стійкі й постійно відтворювані соціальні відносини, що забезпечують вертикальну (між ідеологічною, політичною, правовою та економічною сферами, рис. 7.4) й горизонтальну (в рамках кожної з них, рис. 7.6) інтегрованість суспільства. Своє конкретне втілення базові інститути знаходять в інституціях та інститутах, що в своїй сукупності формують **інституціональну архітектоніку соціально-економічних систем** (структурно-логічна схема О).

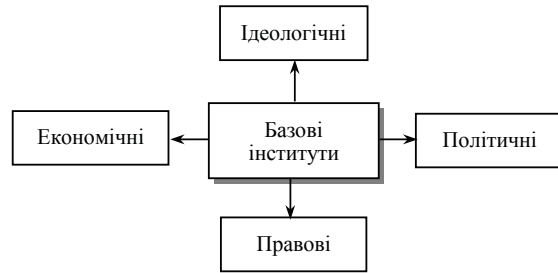


Рис. 7.4. Базові інститути

Відправним моментом її формування є **цінності** — стабільні, об'єктивовані навколишньою соціальною реальністю суб'єктивно-психологічні регулятивні внутрішні відношення особистості, що визначають світогляд, спрямованість та характер її економічної активності. Ключове значення у формуванні специфіки економічних відносин, що й відбивається в інститутах, представляють **співвідношення колективізм/індивідуалізм, відношення до невизначеності, дистанція влади та соціальної довіри**. **Співвідношення індивідуалізм/колективізм** — схильність до сприйняття особою себе як індивідуальності або як частини групи. **Дистанція влади** — міра нерівності в розподілі влади в суспільстві або організації, яка сприймається членами суспільства як нормальна і само собою зрозуміла. **Уникнення невизначеності** — характеристика соціально-економічної поведінки, що відбиває допустиму міру соціальної нестабільності і двозначності, що сприймаються в цій культурі як нормальні, при яких члени суспільства почувають себе комфортно. **Дистанція довіри** — суб'єктивно-етичний аспект відношення особистості до оточуючих, що визначає її очікування відносно обов'язковості виконання зобов'язань з боку учасників соціальної взаємодії. Високий рівень індивідуалізму, незначні дистанція влади, готовність до сприйняття невизначеності — характеристики соціальних орієнтацій ціннісних систем, що стимулюють формування Західної, некомунальної матриці. І, навпаки, колективізм, висока дистанція влади, негативне відношення до невизначеності — передумова формування Східної інституціональної матриці.

Відмінність між цінностями й інституціями ілюструє рис. 7.5. Якщо перші відбивають об'єктивовані соціальною реальністю відношення суб'єкта до явищ оточуючого світу, то другі задають норми міжсуб'єктних відносин.

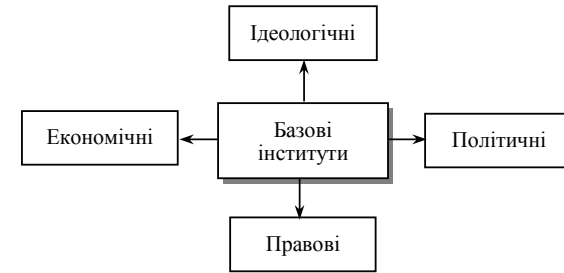


Рис. 7.4. Базові інститути

Відправним моментом її формування є **цінності** — стабільні, об'єктивовані навколишньою соціальною реальністю суб'єктивно-психологічні регулятивні внутрішні відношення особистості, що визначають світогляд, спрямованість та характер її економічної активності. Ключове значення у формуванні специфіки економічних відносин, що й відбивається в інститутах, представляють **співвідношення колективізм/індивідуалізм, відношення до невизначеності, дистанція влади та соціальної довіри**. **Співвідношення індивідуалізм/колективізм** — схильність до сприйняття особою себе як індивідуальності або як частини групи. **Дистанція влади** — міра нерівності в розподілі влади в суспільстві або організації, яка сприймається членами суспільства як нормальна і само собою зрозуміла. **Уникнення невизначеності** — характеристика соціально-економічної поведінки, що відбиває допустиму міру соціальної нестабільності і двозначності, що сприймаються в цій культурі як нормальні, при яких члени суспільства почувають себе комфортно. **Дистанція довіри** — суб'єктивно-етичний аспект відношення особистості до оточуючих, що визначає її очікування відносно обов'язковості виконання зобов'язань з боку учасників соціальної взаємодії. Високий рівень індивідуалізму, незначні дистанція влади, готовність до сприйняття невизначеності — характеристики соціальних орієнтацій ціннісних систем, що стимулюють формування Західної, некомунальної матриці. І, навпаки, колективізм, висока дистанція влади, негативне відношення до невизначеності — передумова формування Східної інституціональної матриці.

Відмінність між цінностями й інституціями ілюструє рис. 7.5. Якщо перші відбивають об'єктивовані соціальною реальністю відношення суб'єкта до явищ оточуючого світу, то другі задають норми міжсуб'єктних відносин.

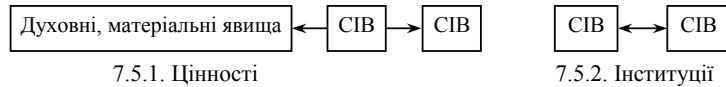


Рис. 7.5. Інституціональна взаємодія: цінності та інституції.
СІВ — суб'єкт інституціональної взаємодії

Цінності зумовлюють готовність до сприйняття або відторгнення соціальних норм поведінки — **інституцій**. Слід розрізняти інституції та інститути. **Інститути** — організаційні форми соціальної взаємодії, що забезпечують координацію діяльності економічних суб'єктів та оптимізацію трансакційних витрат у відповідності до особливостей завдань, які на них покладаються. Це комплекси комплементарних інституцій. До них відносяться общини, домогосподарства, місцеві співтовариства, держава, ринкові структури, мережеві структури, міжфірмовий контракт, ієрархії.

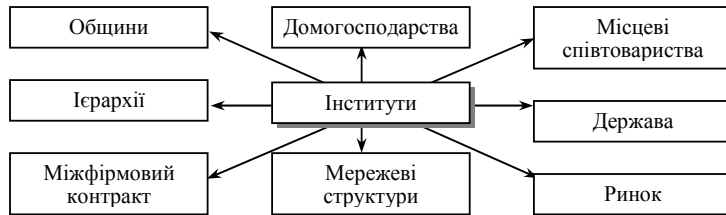


Рис. 7.6. Інститути як організаційні форми соціальної координації та оптимізацію трансакційних витрат

Ускладнення процесу суспільного відтворення, подальша диференціація функцій його учасників призводить до формування інституціональних блоків — відносно стійких об'єднань інститутів, що функціонують в певних функціональних сферах суспільного відтворення. До основних інституціональних блоків у сфері економіки відносяться: виробничі відносини, фінансові системи, корпоративне управління, моделі виробництва, національні інноваційні системи, інститути держави загального добробуту, навчання й підготовка персоналу (рис. 7.7).

Неоднозначним виявляється вплив науково-технічного прогресу на характер матеріально-технологічного середовища діяльності людини та еволюцію інституціональної системи. З одного боку з розширенням спектру технологій та розвитком інфраструктури зростає й інтенсивність використання властивостей середовища, кількість сфер, де вони проявляють себе. А з іншого — соціальні орієнтації еволюціонують в сторону більшої індивідуалізації, відбувається вдосконалення інституціональної інфраструктури, створення більш досконалих компенсаційних інститутів, що дозволяють навіть в межах протилежної інституціональної

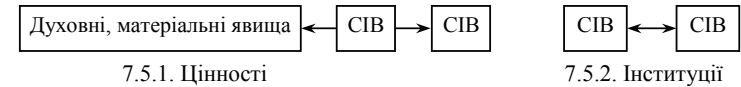


Рис. 7.5. Інституціональна взаємодія: цінності та інституції.
СІВ — суб'єкт інституціональної взаємодії

Цінності зумовлюють готовність до сприйняття або відторгнення соціальних норм поведінки — **інституцій**. Слід розрізняти інституції та інститути. **Інститути** — організаційні форми соціальної взаємодії, що забезпечують координацію діяльності економічних суб'єктів та оптимізацію трансакційних витрат у відповідності до особливостей завдань, які на них покладаються. Це комплекси комплементарних інституцій. До них відносяться общини, домогосподарства, місцеві співтовариства, держава, ринкові структури, мережеві структури, міжфірмовий контракт, ієрархії.

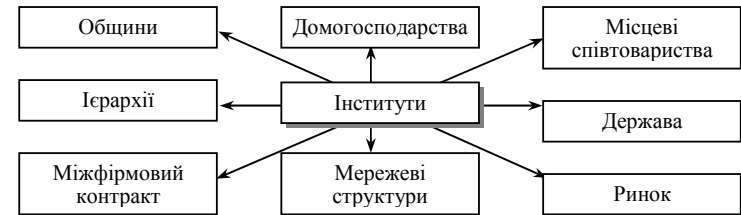


Рис. 7.6. Інститути як організаційні форми соціальної координації та оптимізацію трансакційних витрат

Ускладнення процесу суспільного відтворення, подальша диференціація функцій його учасників призводить до формування інституціональних блоків — відносно стійких об'єднань інститутів, що функціонують в певних функціональних сферах суспільного відтворення. До основних інституціональних блоків у сфері економіки відносяться: виробничі відносини, фінансові системи, корпоративне управління, моделі виробництва, національні інноваційні системи, інститути держави загального добробуту, навчання й підготовка персоналу (рис. 7.7).

Неоднозначним виявляється вплив науково-технічного прогресу на характер матеріально-технологічного середовища діяльності людини та еволюцію інституціональної системи. З одного боку з розширенням спектру технологій та розвитком інфраструктури зростає й інтенсивність використання властивостей середовища, кількість сфер, де вони проявляють себе. А з іншого — соціальні орієнтації еволюціонують в сторону більшої індивідуалізації, відбувається вдосконалення інституціональної інфраструктури, створення більш досконалих компенсаційних інститутів, що дозволяють навіть в межах протилежної інституціональної

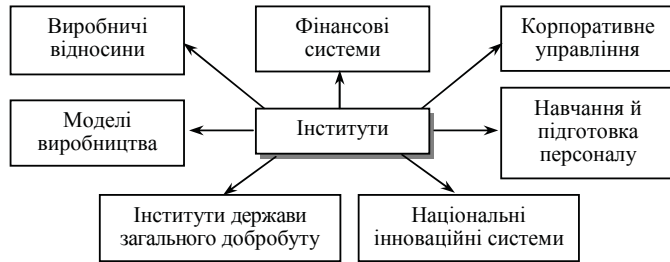


Рис. 7.7. Основні інституціональні блоки

МОДЕЛІ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ ТА ЇХ КОМПЛЕМЕНТАРНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ

	Ринковий капіталізм (РК)	Мезокорпоративний капіталізм (МК)	Узагальнена соціал-демократична		Постперехідний капіталізм (ППК)
			СДК	Публічний(ПК)	
Основні країни	Англія, США, Канада	Японія, Тайвань	Центральна та Північна Європа	Південна Європа	Росія, Україна
Пріоритетні цінності*	I, ПВН, НДВ, КО, АА, М	К, НВН, НДВ, ДО, М, Іс, П	I, ПВН, НДВ, помірна КО, Е, Г, ІА	Помірний I, ПВН, СДВ, КО, Е, Г, ІА	К(І), НВН, СДВ, Іс, М, ДО/КО
Базові ідеологічні та правові інститути	Субсидіарність, федералізм, загальне право	Комунітаризм, унітаризм, змішане право	Корпоративізм, федералізм, цивільне право з елементами загального	Корпоративізм, федералізм/ унітаризм, цивільне право	К/І, унітаризм/ федералізм, цивільне право
Основні елементи інституціональної інфраструктури	Ринок, великі корпорації, МС	Великі корпорації, мережі, держава, ринок	Корпорації, асоціації, держава, ринок, МС	Сімейні корпорації, мережі, держава, ринок	Держава, ринок, великі корпорації
Тип Ст.К та основний принцип її формування	Ізоморфізм на основі I	Ізоморфізм на основі К, патріархальний корпоративізм, солідаризм	Поліізоморфізм з акцентом на I, корпоративізм як засіб об'єднання I та К.	Поліізоморфізм з акцентом на I, сімейний корпоративізм	Гетерогенність та амбівалентність I та К

Примітки: * I/К — індивідуалізм/колективізм, ПВН/НВН — помірковане/негативне відношення до невизначеності, НДВ/СДВ — незначна/суттєва дистанція влади, КО/ДО — коротко-/довгострокова орієнтація у часі (Г. Хофстед); ІА/АА — інтелектуальна/афективна автономія, Г — гармонія, Е — егалітаризм, М — майстерність, Іс — ієрархія, П — приналежність (Ш. Шварц).

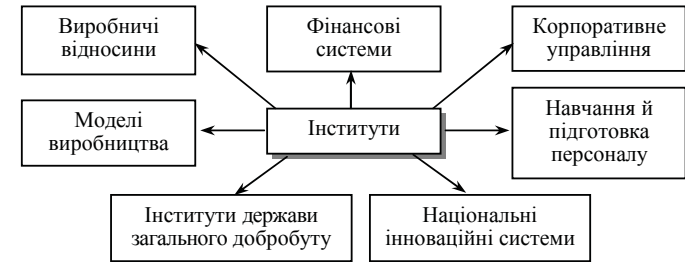


Рис. 7.7. Основні інституціональні блоки

МОДЕЛІ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ ТА ЇХ КОМПЛЕМЕНТАРНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ

	Ринковий капіталізм (РК)	Мезокорпоративний капіталізм (МК)	Узагальнена соціал-демократична		Постперехідний капіталізм (ППК)
			СДК	Публічний(ПК)	
Основні країни	Англія, США, Канада	Японія, Тайвань	Центральна та Північна Європа	Південна Європа	Росія, Україна
Пріоритетні цінності*	I, ПВН, НДВ, КО, АА, М	К, НВН, НДВ, ДО, М, Іс, П	I, ПВН, НДВ, помірна КО, Е, Г, ІА	Помірний I, ПВН, СДВ, КО, Е, Г, ІА	К(І), НВН, СДВ, Іс, М, ДО/КО
Базові ідеологічні та правові інститути	Субсидіарність, федералізм, загальне право	Комунітаризм, унітаризм, змішане право	Корпоративізм, федералізм, цивільне право з елементами загального	Корпоративізм, федералізм/ унітаризм, цивільне право	К/І, унітаризм/ федералізм, цивільне право
Основні елементи інституціональної інфраструктури	Ринок, великі корпорації, МС	Великі корпорації, мережі, держава, ринок	Корпорації, асоціації, держава, МС	Сімейні корпорації, мережі, держава, ринок	Держава, ринок, великі корпорації
Тип Ст.К та основний принцип її формування	Ізоморфізм на основі I	Ізоморфізм на основі К, патріархальний корпоративізм, солідаризм	Поліізоморфізм з акцентом на I, корпоративізм як засіб об'єднання I та К.	Поліізоморфізм з акцентом на I, сімейний корпоративізм	Гетерогенність та амбівалентність I та К

Примітки: * I/К — індивідуалізм/колективізм, ПВН/НВН — помірковане/негативне відношення до невизначеності, НДВ/СДВ — незначна/суттєва дистанція влади, КО/ДО — коротко-/довгострокова орієнтація у часі (Г. Хофстед); ІА/АА — інтелектуальна/афективна автономія, Г — гармонія, Е — егалітаризм, М — майстерність, Іс — ієрархія, П — приналежність (Ш. Шварц).

матриці ефективно використовувати властивості матеріально-технологічного середовища. Приклади — розгалужена мережа каналів в Англії, польдерне господарювання в Нідерландах, перебудова системи приватних залізниць і електростанцій в США. Формуються змішані соціально-економічні системи, в рамках яких об'єднуються елементи як східної, колективістської, так і західної, індивідуалістичної, інституціональних матриць (таблиця 7.2).

7.4. ПРИРОДНО-РЕСУРСНИЙ ПОТЕНЦІАЛ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Україна — найбільша за територією, після Росії держава Європи, вона займає 0,4 % поверхні суші й 6 % території Європи. В Україні проживає близько 0,6 % населення Землі. При цьому добувається приблизно 5 % світового обсягу мінерально-сировинних ресурсів. На території країни виявлено більше 200 їхніх видів, у тому числі 12 % світових запасів залізних руд, 20 % — марганцевих і 7 % — кам'яного вугілля. Відкрито понад 8 тис. родовищ, із них 95 видів і 7769 родовищ мають промислове значення, у тому числі з 16 видів Україна займає провідне місце серед країн СНД. На сьогодні в Україні експлуатується 65 видів корисних копалин і розробляється 3250 родовищ. Щорічний видобуток мінеральної сировини становить 84 945 тис. т, або 17 т на душу населення; його потенційна вартість оцінюється 14,6 млрд дол. США. З мінеральної сировини виробляється 9/10 продукції важкої промисловості, 1/5 товарів народного споживання, більша частина будівельних матеріалів. Закордонні експерти оцінюють кількість і розмаїття мінеральних ресурсів України у 8 балів за 10-бальною шкалою. За цим показником Україну відносять до найбільш забезпечених мінерально-сировинними ресурсами держав світу. За запасами основних корисних копалин у розрахунку на душу населення ми займаємо одне з провідних місць у Європі.

У країні створено потужний мінерально-сировинний комплекс. З розвідкою, видобутком, переробкою й використанням мінеральної сировини зв'язано близько 50 % нашого промислового потенціалу. У цій сфері задіяно до 30 % трудових ресурсів і виробляється 23–25 % національного доходу. В надрах України протягом 90-х рр. розвідані запаси золота, уранових руд, скандію, дорогоцінних каменів та інших видів мінеральних ресурсів. Розвідані запаси корисних копалин України орієнтовно оцінюються в 7 трлн дол. США. Щорічно геологічна розвідка України підготовляє до експлуатації промислові запаси різних корисних копалин на суму до 60 млрд. дол. США.

матриці ефективно використовувати властивості матеріально-технологічного середовища. Приклади — розгалужена мережа каналів в Англії, польдерне господарювання в Нідерландах, перебудова системи приватних залізниць і електростанцій в США. Формуються змішані соціально-економічні системи, в рамках яких об'єднуються елементи як східної, колективістської, так і західної, індивідуалістичної, інституціональних матриць (таблиця 7.2).

7.4. ПРИРОДНО-РЕСУРСНИЙ ПОТЕНЦІАЛ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Україна — найбільша за територією, після Росії держава Європи, вона займає 0,4 % поверхні суші й 6 % території Європи. В Україні проживає близько 0,6 % населення Землі. При цьому добувається приблизно 5 % світового обсягу мінерально-сировинних ресурсів. На території країни виявлено більше 200 їхніх видів, у тому числі 12 % світових запасів залізних руд, 20 % — марганцевих і 7 % — кам'яного вугілля. Відкрито понад 8 тис. родовищ, із них 95 видів і 7769 родовищ мають промислове значення, у тому числі з 16 видів Україна займає провідне місце серед країн СНД. На сьогодні в Україні експлуатується 65 видів корисних копалин і розробляється 3250 родовищ. Щорічний видобуток мінеральної сировини становить 84 945 тис. т, або 17 т на душу населення; його потенційна вартість оцінюється 14,6 млрд дол. США. З мінеральної сировини виробляється 9/10 продукції важкої промисловості, 1/5 товарів народного споживання, більша частина будівельних матеріалів. Закордонні експерти оцінюють кількість і розмаїття мінеральних ресурсів України у 8 балів за 10-бальною шкалою. За цим показником Україну відносять до найбільш забезпечених мінерально-сировинними ресурсами держав світу. За запасами основних корисних копалин у розрахунку на душу населення ми займаємо одне з провідних місць у Європі.

У країні створено потужний мінерально-сировинний комплекс. З розвідкою, видобутком, переробкою й використанням мінеральної сировини зв'язано близько 50 % нашого промислового потенціалу. У цій сфері задіяно до 30 % трудових ресурсів і виробляється 23–25 % національного доходу. В надрах України протягом 90-х рр. розвідані запаси золота, уранових руд, скандію, дорогоцінних каменів та інших видів мінеральних ресурсів. Розвідані запаси корисних копалин України орієнтовно оцінюються в 7 трлн дол. США. Щорічно геологічна розвідка України підготовляє до експлуатації промислові запаси різних корисних копалин на суму до 60 млрд. дол. США.

Реалізація мінеральної сировини становить суттєву частину експортних доходів. Ми експортуємо залізо, марганець, титан, цирконій, ртуть, графіт, каолін, самородну сірку, бентонітові й вогнетривкі глини, кулонну сіль, флюсову сировину, безхлорні калійні добрива, скляні піски, перліт, облицювальний камінь, будівельні матеріали. Ключове значення в експорті сировини мають залізні й марганцеві руди.

Одночасно Україна відчуває дефіцит цілого ряду мінеральних матеріалів. Потреба в енергоносіях забезпечується тільки на 60–70 %, у тому числі у газі — на 20 % і нафті — на 8-10 %, що спричиняє необхідність їхнього імпорту в значних обсягах.

Україна має потужний потенціал земельних ресурсів. Загальна площа земель України становить 60 354,8 тис. га, сільськогосподарські вгіддя в структурі земельного фонду становлять 69,3 %.

Водні ресурси України включають місцевий стік, транзит, а також підземні води. Місцевий річковий стік, розраховуючи на одного мешканця України, становить 1045 м³ на рік, причому в південних регіонах він у 7 разів менше, ніж у західних. Рівень стоку на рік в 4 рази нижчий за середньосвітовий показник й у 5,7 разів менше, ніж в Європі. Із усіх європейських країн тільки Молдова має відповідний показник, менший ніж в Україні. За рівнем використання прісних вод наша країна значно випереджає більшість країн Європи і навіть Туреччину.

Лише 17,2 % земель України займають лісові вгіддя (10,4 млн га). При цьому ліси розміщені дуже нерівномірно: у Поліссі вони займають 29 % території, у лісостеповій зоні — 13 %, у степовій — 4 %, у горах Криму — 10 %, у Карпатських горах — 40 %. Загальні запаси лісів оцінюють в 1,3 млрд м³, середній запас деревини на 1 га становить 153 м³, а річний приріст — 4,2 м³. Щорічно обсяг заготівель дерева становить 9,1 млн м³.

Україна має значно менший від середньосвітового рівень лісистості, забезпеченості водними ресурсами й захищеності територій. Частка лісів і територій, покритих лісом, у загальній площі становить 17,03 % при середньосвітовому показнику 31,83 %, а європейському 33,45 %. Площа природно-заповідного фонду становить в Україні 2354,2 тис. га, або 3,9 % території країни. Інтегральний індекс забезпеченості території України лісами й лісопосадками, захищеними територіями й ресурсами річкового стоку в 3,6 разів нижче середньоєвропейського й в 3 рази нижче середньосвітового.

За показником щільності населення (85 чол./м²) Україна майже вдвічі перевершує середньосвітовий рівень (43 чол./м²). На одного жителя припадає 1,17 га суші (у середньому в світі — 2,29). Потреби в мінеральних ресурсах Україна може забезпечити власними силами на 82–85 %.

Реалізація мінеральної сировини становить суттєву частину експортних доходів. Ми експортуємо залізо, марганець, титан, цирконій, ртуть, графіт, каолін, самородну сірку, бентонітові й вогнетривкі глини, кулонну сіль, флюсову сировину, безхлорні калійні добрива, скляні піски, перліт, облицювальний камінь, будівельні матеріали. Ключове значення в експорті сировини мають залізні й марганцеві руди.

Одночасно Україна відчуває дефіцит цілого ряду мінеральних матеріалів. Потреба в енергоносіях забезпечується тільки на 60–70 %, у тому числі у газі — на 20 % і нафті — на 8-10 %, що спричиняє необхідність їхнього імпорту в значних обсягах.

Україна має потужний потенціал земельних ресурсів. Загальна площа земель України становить 60 354,8 тис. га, сільськогосподарські вгіддя в структурі земельного фонду становлять 69,3 %.

Водні ресурси України включають місцевий стік, транзит, а також підземні води. Місцевий річковий стік, розраховуючи на одного мешканця України, становить 1045 м³ на рік, причому в південних регіонах він у 7 разів менше, ніж у західних. Рівень стоку на рік в 4 рази нижчий за середньосвітовий показник й у 5,7 разів менше, ніж в Європі. Із усіх європейських країн тільки Молдова має відповідний показник, менший ніж в Україні. За рівнем використання прісних вод наша країна значно випереджає більшість країн Європи і навіть Туреччину.

Лише 17,2 % земель України займають лісові вгіддя (10,4 млн га). При цьому ліси розміщені дуже нерівномірно: у Поліссі вони займають 29 % території, у лісостеповій зоні — 13 %, у степовій — 4 %, у горах Криму — 10 %, у Карпатських горах — 40 %. Загальні запаси лісів оцінюють в 1,3 млрд м³, середній запас деревини на 1 га становить 153 м³, а річний приріст — 4,2 м³. Щорічно обсяг заготівель дерева становить 9,1 млн м³.

Україна має значно менший від середньосвітового рівень лісистості, забезпеченості водними ресурсами й захищеності територій. Частка лісів і територій, покритих лісом, у загальній площі становить 17,03 % при середньосвітовому показнику 31,83 %, а європейському 33,45 %. Площа природно-заповідного фонду становить в Україні 2354,2 тис. га, або 3,9 % території країни. Інтегральний індекс забезпеченості території України лісами й лісопосадками, захищеними територіями й ресурсами річкового стоку в 3,6 разів нижче середньоєвропейського й в 3 рази нижче середньосвітового.

За показником щільності населення (85 чол./м²) Україна майже вдвічі перевершує середньосвітовий рівень (43 чол./м²). На одного жителя припадає 1,17 га суші (у середньому в світі — 2,29). Потреби в мінеральних ресурсах Україна може забезпечити власними силами на 82–85 %.

Наявність значних запасів корисних копалин земельних ресурсів підвищує конкурентоспроможність української економіки. Однак ці переваги є перевагами першого порядку, оскільки вони дуже нестійкі: їх легко втратити тому, що вони обмежені або скорочуються в процесі споживання. Вони не здатні забезпечити надовго перевагу в конкурентоспроможності. В сучасних умовах все більшого значення набувають розвиток нових технологій, матеріальні, фінансові й інформаційні ресурси.

З погляду наявності виробничих ресурсів Україну можна вважати багатою державою. Проте головним ресурсом, головною продуктивною силою сучасної інформаційної економіки є людина. Світоглядні настанови, ціннісні пріоритети, дієві алгоритми соціальної взаємодії в суспільстві перетворюються на ключовий момент забезпечення успіху економічного розвитку. Достатньо привести приклади Японії і Нігерії, країн, що мають приблизно однакову кількість населення, але займають прямо протилежні позиції за рівнем забезпеченості природними ресурсами та рівнем розвитку економіки. З одного боку Японія, країна, яка вкрай погано забезпечена природними ресурсами, яка 95 % ресурсів, використовуваних в процесі господарювання вимушена імпортувати, але впевнено займає третє місце в світі за рівнем ВВП. З іншого боку Нігерія, країна, багата покладами нафти, природного газу, вугілля, залізних і титанових руд, свинцю, олова, вольфраму, урану, золота, фосфоритів і багатьох інших мінеральних копалин. Країна, що має досить сприятливі умови для ведення сільського господарства, попри все це лишається однією з найбідніших країн Африканського континенту.

Ускладнює процес розбудови ефективної економічної системи в Україні амбівалентність соціальних орієнтацій національної культури господарювання, що простежується на всьому історичному шляху її формування й розвитку. Соціальні якості матеріального середовища стимулювали формування індивідуалізму. На нього ж орієнтувалась і давньоруська держава в період свого розквіту, до того ж підводили відміна кріпацтва, столипінські реформи, період НЕПу. З протилежного боку, світоглядні настанови православ'я, ідеологічні доктрини російського самодержавства, соціалістична держава закріплювали устої колективізму. Неадекватність цілей та інструментів реформ інституціональному контексту обумовили формування в Україні моделі капіталістичного недорозвитку. В результаті на всіх рівнях інституціональної архітекtonіки ми отримали некомплементарне поєднання інституціональних утворень, що об'єднує елементи моделей соціал-демократичного, ринкового капіталізму, попередньої інституціональної системи. В сфері господарювання воно проявляється в неможливості формування ефективної соціальної системи виробництва, режиму накопичення, способу розвитку.

Наявність значних запасів корисних копалин земельних ресурсів підвищує конкурентоспроможність української економіки. Однак ці переваги є перевагами першого порядку, оскільки вони дуже нестійкі: їх легко втратити тому, що вони обмежені або скорочуються в процесі споживання. Вони не здатні забезпечити надовго перевагу в конкурентоспроможності. В сучасних умовах все більшого значення набувають розвиток нових технологій, матеріальні, фінансові й інформаційні ресурси.

З погляду наявності виробничих ресурсів Україну можна вважати багатою державою. Проте головним ресурсом, головною продуктивною силою сучасної інформаційної економіки є людина. Світоглядні настанови, ціннісні пріоритети, дієві алгоритми соціальної взаємодії в суспільстві перетворюються на ключовий момент забезпечення успіху економічного розвитку. Достатньо привести приклади Японії і Нігерії, країн, що мають приблизно однакову кількість населення, але займають прямо протилежні позиції за рівнем забезпеченості природними ресурсами та рівнем розвитку економіки. З одного боку Японія, країна, яка вкрай погано забезпечена природними ресурсами, яка 95 % ресурсів, використовуваних в процесі господарювання вимушена імпортувати, але впевнено займає третє місце в світі за рівнем ВВП. З іншого боку Нігерія, країна, багата покладами нафти, природного газу, вугілля, залізних і титанових руд, свинцю, олова, вольфраму, урану, золота, фосфоритів і багатьох інших мінеральних копалин. Країна, що має досить сприятливі умови для ведення сільського господарства, попри все це лишається однією з найбідніших країн Африканського континенту.

Ускладнює процес розбудови ефективної економічної системи в Україні амбівалентність соціальних орієнтацій національної культури господарювання, що простежується на всьому історичному шляху її формування й розвитку. Соціальні якості матеріального середовища стимулювали формування індивідуалізму. На нього ж орієнтувалась і давньоруська держава в період свого розквіту, до того ж підводили відміна кріпацтва, столипінські реформи, період НЕПу. З протилежного боку, світоглядні настанови православ'я, ідеологічні доктрини російського самодержавства, соціалістична держава закріплювали устої колективізму. Неадекватність цілей та інструментів реформ інституціональному контексту обумовили формування в Україні моделі капіталістичного недорозвитку. В результаті на всіх рівнях інституціональної архітекtonіки ми отримали некомплементарне поєднання інституціональних утворень, що об'єднує елементи моделей соціал-демократичного, ринкового капіталізму, попередньої інституціональної системи. В сфері господарювання воно проявляється в неможливості формування ефективної соціальної системи виробництва, режиму накопичення, способу розвитку.



Питання для самостійної роботи

1. Дайте визначення економічного середовища.
2. Назвіть та охарактеризуйте складові середовища господарювання як окремі різновиди капітальних ресурсів.
3. Наведіть та охарактеризуйте географічні та природно-кліматичні чинники економічного середовища.
4. До яких країн і чому, згідно з концепцією Р. Колінза, на Вашу думку, можна віднести Україну?
5. Дайте порівняльну характеристику концепцій впливу середовища господарювання на економічний розвиток Дж. Сакса та А. Тойнбі.
6. Назвіть основні категорії запасів природних ресурсів.
7. Що розуміється під «Ресурсним, нафтовим прокляттям» та в чому причини його виникнення?
8. Охарактеризуйте еволюцію наукових уявлень про суспільні властивості матеріально-технологічного середовища господарювання.
9. В чому суть комунальності як властивості матеріально-технологічного середовища та які чинники визначають її формування?
10. Що таке інституціональні матриці та як вони пов'язані з особливостями середовища господарювання?
11. Назвіть та коротко охарактеризуйте основні елементи ієрархії підстав інституціональної архітекtonіки соціально-економічних систем.
12. В чому полягають особливості ПРП України й перспективи його використання?
13. Охарактеризуйте природно-виробничий потенціал України.
14. Назвіть та охарактеризуйте чинники матеріально-технологічного середовища, що визначають схильність інституціональної системи України до певного типу інституціональної матриці.
15. В чому полягають особливості використання виробничих ресурсів на сучасному етапі?



Теми рефератів

1. Природно-ресурсний потенціал господарської діяльності людини.



Питання для самостійної роботи

1. Дайте визначення економічного середовища.
2. Назвіть та охарактеризуйте складові середовища господарювання як окремі різновиди капітальних ресурсів.
3. Наведіть та охарактеризуйте географічні та природно-кліматичні чинники економічного середовища.
4. До яких країн і чому, згідно з концепцією Р. Колінза, на Вашу думку, можна віднести Україну?
5. Дайте порівняльну характеристику концепцій впливу середовища господарювання на економічний розвиток Дж. Сакса та А. Тойнбі.
6. Назвіть основні категорії запасів природних ресурсів.
7. Що розуміється під «Ресурсним, нафтовим прокляттям» та в чому причини його виникнення?
8. Охарактеризуйте еволюцію наукових уявлень про суспільні властивості матеріально-технологічного середовища господарювання.
9. В чому суть комунальності як властивості матеріально-технологічного середовища та які чинники визначають її формування?
10. Що таке інституціональні матриці та як вони пов'язані з особливостями середовища господарювання?
11. Назвіть та коротко охарактеризуйте основні елементи ієрархії підстав інституціональної архітекtonіки соціально-економічних систем.
12. В чому полягають особливості ПРП України й перспективи його використання?
13. Охарактеризуйте природно-виробничий потенціал України.
14. Назвіть та охарактеризуйте чинники матеріально-технологічного середовища, що визначають схильність інституціональної системи України до певного типу інституціональної матриці.
15. В чому полягають особливості використання виробничих ресурсів на сучасному етапі?



Теми рефератів

1. Природно-ресурсний потенціал господарської діяльності людини.

2. Природно-ресурсний потенціал як чинник формування соціально-культурної складової господарчої діяльності.
3. Вплив матеріально-технологічних властивостей середовища господарювання на формування інституціональної архітектури соціально-економічних систем.
4. Природно-ресурсний потенціал України.
5. Вплив чинників природно-ресурсного потенціалу на особливості становлення та розвитку господарчої діяльності в Україні.
6. «Голландська хвороба» і проблеми розвитку національної економіки України.



Тестові завдання для самоконтролю знань

1. За рівнем опосередкування людської життєдіяльності природні системи можна розподілити на (4 системи):
 - а) біосферу;
 - б) ноосферу;
 - в) антропосферу;
 - г) техносферу;
 - д) екосферу.
2. До чинників міжнародного економічного середовища відносять (4 групи):
 - а) природно-географічні;
 - б) економіко-технологічні;
 - в) глобально-екологічні;
 - г) політико-правові;
 - д) соціокультурні.
3. До географічних та кліматичних чинників природного середовища відносять (4 групи):
 - а) окраїнність, або серединність розташування, відстань та кількість потенційних партнерів;
 - б) етнічний склад населення;
 - в) характер кордонів, вихід до морів, наявність судноплавних рік;
 - г) особливості природного ландшафту, та забезпеченість природними ресурсами;
 - д) кліматичні умови.
4. До чинників географічного розташування відноситься (4 чинники):
 - а) близькість розташування потенційних партнерів і наявність зручних транспортних шляхів;

2. Природно-ресурсний потенціал як чинник формування соціально-культурної складової господарчої діяльності.
3. Вплив матеріально-технологічних властивостей середовища господарювання на формування інституціональної архітектури соціально-економічних систем.
4. Природно-ресурсний потенціал України.
5. Вплив чинників природно-ресурсного потенціалу на особливості становлення та розвитку господарчої діяльності в Україні.
6. «Голландська хвороба» і проблеми розвитку національної економіки України.



Тестові завдання для самоконтролю знань

1. За рівнем опосередкування людської життєдіяльності природні системи можна розподілити на (4 системи):
 - а) біосферу;
 - б) ноосферу;
 - в) антропосферу;
 - г) техносферу;
 - д) екосферу.
2. До чинників міжнародного економічного середовища відносять (4 групи):
 - а) природно-географічні;
 - б) економіко-технологічні;
 - в) глобально-екологічні;
 - г) політико-правові;
 - д) соціокультурні.
3. До географічних та кліматичних чинників природного середовища відносять (4 групи):
 - а) окраїнність, або серединність розташування, відстань та кількість потенційних партнерів;
 - б) етнічний склад населення;
 - в) характер кордонів, вихід до морів, наявність судноплавних рік;
 - г) особливості природного ландшафту, та забезпеченість природними ресурсами;
 - д) кліматичні умови.
4. До чинників географічного розташування відноситься (4 чинники):
 - а) близькість розташування потенційних партнерів і наявність зручних транспортних шляхів;

- б) можливість потенційної загрози від сусідів;
- в) наявність природних ресурсів;
- г) культурний потенціал;
- д) кліматичні умови.

5. У концепції цивілізаційного розвитку А. Тойнбі до чинників, що визначають особливості системи господарювання, відносяться (4 чинники):

- а) специфіка географічного, природного і соціального середовища;
- б) поєднання викликів зовнішнього середовища й можливостей відповіді на них;
- в) стимули природного середовища, «безплідних країн» і «нової землі»;
- г) стимули ударів, тисків і обмежень;
- д) суспільні властивості матеріально-технологічного середовища.

6. Природні ресурси світового господарства включають (4 групи):

- а) земельні, ґрунтові, водні;
- б) біологічні й лісові;
- в) мінеральні й енергетичні;
- г) кліматичні й рекреаційні;
- д) антропогенно-технічні.

7. Запаси мінеральних ресурсів, що можуть бути використані за сучасного рівня розвитку техніки відносять до категорії:

- а) А;
- б) В;
- в) С¹, С²;
- г) достовірних;
- д) розвіданих.

8. До якого рівня інституціональної архітектоніки СЕС можна віднести фінансові системи?

- а) Наноекономічний;
- б) Мікроекономічний;
- в) Мезоекономічний;
- г) Макроекономічний;
- д) Мегаекономічний.

9. До якої соціально-економічної моделі можна віднести країни АСЕАН?

- а) Ринковий капіталізм;
- б) Соціал-демократичний капіталізм;
- в) Публічний капіталізм;
- г) Мезокорпоративний капіталізм;
- д) Постперехідний капіталізм.

- б) можливість потенційної загрози від сусідів;
- в) наявність природних ресурсів;
- г) культурний потенціал;
- д) кліматичні умови.

5. У концепції цивілізаційного розвитку А. Тойнбі до чинників, що визначають особливості системи господарювання, відносяться (4 чинники):

- а) специфіка географічного, природного і соціального середовища;
- б) поєднання викликів зовнішнього середовища й можливостей відповіді на них;
- в) стимули природного середовища, «безплідних країн» і «нової землі»;
- г) стимули ударів, тисків і обмежень;
- д) суспільні властивості матеріально-технологічного середовища.

6. Природні ресурси світового господарства включають (4 групи):

- а) земельні, ґрунтові, водні;
- б) біологічні й лісові;
- в) мінеральні й енергетичні;
- г) кліматичні й рекреаційні;
- д) антропогенно-технічні.

7. Запаси мінеральних ресурсів, що можуть бути використані за сучасного рівня розвитку техніки відносять до категорії:

- а) А;
- б) В;
- в) С¹, С²;
- г) достовірних;
- д) розвіданих.

8. До якого рівня інституціональної архітектоніки СЕС можна віднести фінансові системи?

- а) Наноекономічний;
- б) Мікроекономічний;
- в) Мезоекономічний;
- г) Макроекономічний;
- д) Мегаекономічний.

9. До якої соціально-економічної моделі можна віднести країни АСЕАН?

- а) Ринковий капіталізм;
- б) Соціал-демократичний капіталізм;
- в) Публічний капіталізм;
- г) Мезокорпоративний капіталізм;
- д) Постперехідний капіталізм.

10. До якого рівня інституціональної архітектури СЕС можна віднести фінансові системи?

- а) Наноекономічний;
- б) Мікроекономічний;
- в) Мезоекономічний;
- г) Макроекономічний;
- д) Мегаекономічний.

Встановіть правильне співвідношення

1. Які з вказаних елементів інституціональної архітектури СЕС відносяться до інституціональних блоків, а які до основних інституціональних форм координації і скорочення трансакційних витрат?

Держава, домогосподарство, ієрархія, інноваційні системи, корпоративне управління, місцеві співтовариства, навчання і підготовка кадрів, община, отношенческий контракт, виробничі стосунки, ринок, мережеві структури, соціальна сфера, фінансові системи

- а) Інституціональні блоки:
- б) Основні інституціональні форми координації та скорочення трансакційних витрат

2. До якого рівня базових інститутів західної ІМ відносяться наступні інститути: виборність, демократична більшість, індивідуалізм, конкуренція, багатопартійність, наймана праця, обмін, прецедентне право, прибуток, самоврядування і субсидіарність, свобода, стратифікація, федерація, приватна власність, приватні гроші?

- а) Ідеологічні:
- б) Політичні:
- в) Правові:
- г) Економічні:

3. До якої інституціональної матриці відносяться наступні економічні інститути:

Державне планування, управління, підприємництво й контроль. Державні гроші й фінанси. Забезпечення єдності суспільства виключає існування відкритої конкуренції, координація, консерватизм. Заохочення/ самоактуалізація, саморозвиток. Заохочення/примушення. Зростання частки приватних грошей та фінансів в забезпеченні функціонування економіки. Конкуренція як основа успішного розвитку. Критерій справедливості — пропорційність. Наймана праця. Обмін (купівля/продаж). Прибуток як критерій успіху. Приватна власність. Приватне підприємництво. Редистрибуція (здачі/роздачі). Службова праця. Службова, державна власність.

- а) Західна, ринкова інституціональна матриця;
- б) Східна, редистрибутивна інституціональна матриця.

10. До якого рівня інституціональної архітектури СЕС можна віднести фінансові системи?

- а) Наноекономічний;
- б) Мікроекономічний;
- в) Мезоекономічний;
- г) Макроекономічний;
- д) Мегаекономічний.

Встановіть правильне співвідношення

1. Які з вказаних елементів інституціональної архітектури СЕС відносяться до інституціональних блоків, а які до основних інституціональних форм координації і скорочення трансакційних витрат?

Держава, домогосподарство, ієрархія, інноваційні системи, корпоративне управління, місцеві співтовариства, навчання і підготовка кадрів, община, отношенческий контракт, виробничі стосунки, ринок, мережеві структури, соціальна сфера, фінансові системи

- а) Інституціональні блоки:
- б) Основні інституціональні форми координації та скорочення трансакційних витрат

2. До якого рівня базових інститутів західної ІМ відносяться наступні інститути: виборність, демократична більшість, індивідуалізм, конкуренція, багатопартійність, наймана праця, обмін, прецедентне право, прибуток, самоврядування і субсидіарність, свобода, стратифікація, федерація, приватна власність, приватні гроші?

- а) Ідеологічні:
- б) Політичні:
- в) Правові:
- г) Економічні:

3. До якої інституціональної матриці відносяться наступні економічні інститути:

Державне планування, управління, підприємництво й контроль. Державні гроші й фінанси. Забезпечення єдності суспільства виключає існування відкритої конкуренції, координація, консерватизм. Заохочення/ самоактуалізація, саморозвиток. Заохочення/примушення. Зростання частки приватних грошей та фінансів в забезпеченні функціонування економіки. Конкуренція як основа успішного розвитку. Критерій справедливості — пропорційність. Наймана праця. Обмін (купівля/продаж). Прибуток як критерій успіху. Приватна власність. Приватне підприємництво. Редистрибуція (здачі/роздачі). Службова праця. Службова, державна власність.

- а) Західна, ринкова інституціональна матриця;
- б) Східна, редистрибутивна інституціональна матриця.

4. До яких соціально-економічних моделей капіталізму можна віднести наступні комплекси базових інститутів:

4.1. Корпоративізм, федералізм/ унітаризм, цивільне право; 4.2. Субсидіарність, федералізм, загальне право; 4.3. Колективізм/Індивідуалізм, унітаризм/ федералізм, цивільне право; 4.4. Комунітаризм, унітаризм, змішане право; 4.5. Корпоративізм, федералізм, цивільне право з елементами загального.

- а) Ринковий капіталізм:
- б) Мезокорпоративний капіталізм:
- в) Соціал-демократичний капіталізм:
- г) Публічний капіталізм:
- д) Постперехідний капіталізм.

ТЕМА 8

ТРУДОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ

Ключові поняття



Трудовий потенціал; людський капітал; людський потенціал; економічно-активне населення; індекс розвитку людського потенціалу (ІРЧП); коефіцієнт природного приросту населення; освітньо-професійний потенціал населення; освіта; соціально-трудова відносина; продуктивність праці; співвідношення росту продуктивності праці та реальних доходів (заробітної плати).

- 8.1. Сутність і структура трудового потенціалу
- 8.2. Формування і розвиток трудового потенціалу в Україні
- 8.3. Необхідність і основні напрями ефективного використання трудового потенціалу в Україні

8.1. СУТНІСТЬ І СТРУКТУРА ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ

Трудовий потенціал (ТП) є найважливішою й найактивнішою складовою економічного потенціалу країни. Інші його складники — засоби виробництва, природні ресурси — стають реальними продуктивними силами лише за умови прикладання до них живої праці. Під трудовим потенціалом розуміють максимально можливі здібності людини до живої праці, якими володіє індивід, колектив і суспільство. Щоб повніше

4. До яких соціально-економічних моделей капіталізму можна віднести наступні комплекси базових інститутів:

4.1. Корпоративізм, федералізм/ унітаризм, цивільне право; 4.2. Субсидіарність, федералізм, загальне право; 4.3. Колективізм/Індивідуалізм, унітаризм/ федералізм, цивільне право; 4.4. Комунітаризм, унітаризм, змішане право; 4.5. Корпоративізм, федералізм, цивільне право з елементами загального.

- а) Ринковий капіталізм:
- б) Мезокорпоративний капіталізм:
- в) Соціал-демократичний капіталізм:
- г) Публічний капіталізм:
- д) Постперехідний капіталізм.

ТЕМА 8

ТРУДОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ

Ключові поняття



Трудовий потенціал; людський капітал; людський потенціал; економічно-активне населення; індекс розвитку людського потенціалу (ІРЧП); коефіцієнт природного приросту населення; освітньо-професійний потенціал населення; освіта; соціально-трудова відносина; продуктивність праці; співвідношення росту продуктивності праці та реальних доходів (заробітної плати).

- 8.1. Сутність і структура трудового потенціалу
- 8.2. Формування і розвиток трудового потенціалу в Україні
- 8.3. Необхідність і основні напрями ефективного використання трудового потенціалу в Україні

8.1. СУТНІСТЬ І СТРУКТУРА ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ

Трудовий потенціал (ТП) є найважливішою й найактивнішою складовою економічного потенціалу країни. Інші його складники — засоби виробництва, природні ресурси — стають реальними продуктивними силами лише за умови прикладання до них живої праці. Під трудовим потенціалом розуміють максимально можливі здібності людини до живої праці, якими володіє індивід, колектив і суспільство. Щоб повніше

й глибше зрозуміти категорію ТП, треба з'ясувати співвідношення таких понять: робоча сила — трудові ресурси — трудовий потенціал — людський капітал — людський потенціал.

Класичне визначення робочої сили дав К. Маркс: робоча сила, або здібність до праці — це сукупність фізичних і духовних сил, які людина використовує у виробництві споживних вартостей (життєвих благ). А. Маршалл доповнив ці риси робочої сили, виокремивши та підкресливши моральні сили. Сукупність індивідуальних робочих сил утворює сукупну робочу силу, носієм якої є сукупний робітник чи працівник. Категорія робочої сили виступає вихідною основою всіх подальших суміжних понять. Трудові ресурси — це працездатна частина населення, що має необхідні здоров'я, здібності, знання, навички та досвід для виконання тієї чи іншої роботи. У нашій країні до трудових ресурсів відносять людей працездатного віку: жінок 16–54 років і чоловіків 16–59 років, а також працюючих пенсіонерів і підлітків. У більшості розвинутих країн пенсійний вік становить 65–67 років незалежно від статі. Пенсійна реформа в Україні передбачає поступове, протягом 10 років, підвищення пенсійного віку для жінок до 60 років, згодом — для чоловіків понад 60 років. Категорію «трудові ресурси» вперше в 1920-х роках увів в економічну науку й господарчу практику видатний радянський економіст С.Г. Струмилін, щоб розробити плановий баланс праці на І п'ятирічку (1928–1933 рр.).

Поняття трудового потенціалу вперше з'явилося в економічній науці в 1970 р. у збірнику праць Інституту економіки АН СРСР «Использование трудового потенциала». Це було зумовлено необхідністю повніше охарактеризувати продуктивні спроможності людини в умовах розгортання НТР і ефективніше використовувати у виробництві її інтелектуальні та творчі здібності. ТП має кількісну і якісну характеристику. У кількісному плані трудовий потенціал рівний добутку чисельності працездатного населення на законодавчо встановлену тривалість робочого дня. Кількісно ТП і трудові ресурси співпадають. Але в якісному сенсі трудовий потенціал характеризує продуктивні можливості людини повніше, ніж трудові ресурси, охоплюючи і творчість, прагнення до інноваційності, а також такі моральні властивості, як наполегливість, чесне виконання укладених угод.

Близьким до ТП поняттям є людський капітал. Його концепція виникла на Заході на початку 1960-х років, коли було видано перші праці засновників цієї концепції Г. Беккера (1962, 1964 рр.) і Т. Шульца (1961, 1964 рр.). Людський капітал — це нагромаджений людиною запас здоров'я, знань, умінь, навичок, мотивацій, намагань та інших продуктивних здібностей, що використовуються у виробництві товарів і послуг. Цей капітал характеризують: 1) як результат інвестицій у лю-

й глибше зрозуміти категорію ТП, треба з'ясувати співвідношення таких понять: робоча сила — трудові ресурси — трудовий потенціал — людський капітал — людський потенціал.

Класичне визначення робочої сили дав К. Маркс: робоча сила, або здібність до праці — це сукупність фізичних і духовних сил, які людина використовує у виробництві споживних вартостей (життєвих благ). А. Маршалл доповнив ці риси робочої сили, виокремивши та підкресливши моральні сили. Сукупність індивідуальних робочих сил утворює сукупну робочу силу, носієм якої є сукупний робітник чи працівник. Категорія робочої сили виступає вихідною основою всіх подальших суміжних понять. Трудові ресурси — це працездатна частина населення, що має необхідні здоров'я, здібності, знання, навички та досвід для виконання тієї чи іншої роботи. У нашій країні до трудових ресурсів відносять людей працездатного віку: жінок 16–54 років і чоловіків 16–59 років, а також працюючих пенсіонерів і підлітків. У більшості розвинутих країн пенсійний вік становить 65–67 років незалежно від статі. Пенсійна реформа в Україні передбачає поступове, протягом 10 років, підвищення пенсійного віку для жінок до 60 років, згодом — для чоловіків понад 60 років. Категорію «трудові ресурси» вперше в 1920-х роках увів в економічну науку й господарчу практику видатний радянський економіст С.Г. Струмилін, щоб розробити плановий баланс праці на І п'ятирічку (1928–1933 рр.).

Поняття трудового потенціалу вперше з'явилося в економічній науці в 1970 р. у збірнику праць Інституту економіки АН СРСР «Использование трудового потенциала». Це було зумовлено необхідністю повніше охарактеризувати продуктивні спроможності людини в умовах розгортання НТР і ефективніше використовувати у виробництві її інтелектуальні та творчі здібності. ТП має кількісну і якісну характеристику. У кількісному плані трудовий потенціал рівний добутку чисельності працездатного населення на законодавчо встановлену тривалість робочого дня. Кількісно ТП і трудові ресурси співпадають. Але в якісному сенсі трудовий потенціал характеризує продуктивні можливості людини повніше, ніж трудові ресурси, охоплюючи і творчість, прагнення до інноваційності, а також такі моральні властивості, як наполегливість, чесне виконання укладених угод.

Близьким до ТП поняттям є людський капітал. Його концепція виникла на Заході на початку 1960-х років, коли було видано перші праці засновників цієї концепції Г. Беккера (1962, 1964 рр.) і Т. Шульца (1961, 1964 рр.). Людський капітал — це нагромаджений людиною запас здоров'я, знань, умінь, навичок, мотивацій, намагань та інших продуктивних здібностей, що використовуються у виробництві товарів і послуг. Цей капітал характеризують: 1) як результат інвестицій у лю-

дину, 2) чинник продуктивності праці, 3) як джерело доходів. За умов ринково-капіталістичної економіки людський капітал є найбільш адекватною формою трудового потенціалу. Проте в історичному і логічному плані категорія ТП ширше за людський капітал. Бо трудовий потенціал притаманний як ринковій, так і неринковій економіці, як капіталізму, так і соціалізму. Тоді як людський капітал, як і будь-який інший вид капіталу, властивий лише ринково-капіталістичній системі господарювання.

У сучасних умовах постіндустріальної стадії розвитку економіки трудовий потенціал переростає в людський потенціал. Термін «людський потенціал», як і «людський розвиток», введений у широке застосування Програмою ПРООН у 1990 р. Згідно з нею головною метою суспільного прогресу є розвиток людського потенціалу, забезпечення народу тривалого, здорового й гідного життя. Розвинута людина — основа національного багатства. Людський потенціал — це сукупність фізико-біологічних, інтелектуально-культурних і духовно-моральних якостей та цінностей людини, що виступає у двоїстому значенні: як мета суспільного прогресу і як вирішальний засіб розвитку соціуму. Людський потенціал характеризує людину як самоцінність незалежно від якогось аспекту.

Треба визначити економічно-активне населення (ЕАН) і економічно-неактивне населення (ЕНН). Економічно-активне населення складають працездатні особи 15–70 років, які забезпечують пропозицію праці для виробництва товарів і послуг. ЕАН утворюють дві групи: зайняте економічною діяльністю населення і безробітні. Решту населення 15–70 років становить економічно-неактивне населення: це учні та студенти денних відділень навчальних закладів, пенсіонери, домогосподарки, особи, що мають достатній дохід і не хочуть працювати, та інші. За даними Держкомстату, в Україні у 2008 р. усе населення становило 46,25 млн осіб, у тому числі ЕАН — 22,4 млн (63,3 %) і ЕНН — 13 млн (36,7 %). У складі ЕАН зайняте населення становило 21 млн, або 93,7 % від ЕАН, безробітні — 1,4 млн (6,3 %). Трудові ресурси — 30 млн (2000 р.).

Узагальнюючим показником стану трудового і людського потенціалу є індекс розвитку людського потенціалу (ІРЛП). Концепція цього індексу була розроблена відомим індійським ученим Амартією Сеном (народився у 1933р.), лауреатом Нобелівської премії. ІРЛП, у свою чергу, складається із трьох індексів, які характеризують рівень життя (індекс виробництва ВНД у розрахунку на одну особу), здоров'я нації (індекс середньої очікуваної тривалості життя), освіченості (індекс освіти). Щорічно публіковані ООН доповіді з розвитку людського потенціалу (HDR) — у 2010 р. видано ювілейну, 20-ту доповідь — визначають міс-

дину, 2) чинник продуктивності праці, 3) як джерело доходів. За умов ринково-капіталістичної економіки людський капітал є найбільш адекватною формою трудового потенціалу. Проте в історичному і логічному плані категорія ТП ширше за людський капітал. Бо трудовий потенціал притаманний як ринковій, так і неринковій економіці, як капіталізму, так і соціалізму. Тоді як людський капітал, як і будь-який інший вид капіталу, властивий лише ринково-капіталістичній системі господарювання.

У сучасних умовах постіндустріальної стадії розвитку економіки трудовий потенціал переростає в людський потенціал. Термін «людський потенціал», як і «людський розвиток», введений у широке застосування Програмою ПРООН у 1990 р. Згідно з нею головною метою суспільного прогресу є розвиток людського потенціалу, забезпечення народу тривалого, здорового й гідного життя. Розвинута людина — основа національного багатства. Людський потенціал — це сукупність фізико-біологічних, інтелектуально-культурних і духовно-моральних якостей та цінностей людини, що виступає у двоїстому значенні: як мета суспільного прогресу і як вирішальний засіб розвитку соціуму. Людський потенціал характеризує людину як самоцінність незалежно від якогось аспекту.

Треба визначити економічно-активне населення (ЕАН) і економічно-неактивне населення (ЕНН). Економічно-активне населення складають працездатні особи 15–70 років, які забезпечують пропозицію праці для виробництва товарів і послуг. ЕАН утворюють дві групи: зайняте економічною діяльністю населення і безробітні. Решту населення 15–70 років становить економічно-неактивне населення: це учні та студенти денних відділень навчальних закладів, пенсіонери, домогосподарки, особи, що мають достатній дохід і не хочуть працювати, та інші. За даними Держкомстату, в Україні у 2008 р. усе населення становило 46,25 млн осіб, у тому числі ЕАН — 22,4 млн (63,3 %) і ЕНН — 13 млн (36,7 %). У складі ЕАН зайняте населення становило 21 млн, або 93,7 % від ЕАН, безробітні — 1,4 млн (6,3 %). Трудові ресурси — 30 млн (2000 р.).

Узагальнюючим показником стану трудового і людського потенціалу є індекс розвитку людського потенціалу (ІРЛП). Концепція цього індексу була розроблена відомим індійським ученим Амартією Сеном (народився у 1933р.), лауреатом Нобелівської премії. ІРЛП, у свою чергу, складається із трьох індексів, які характеризують рівень життя (індекс виробництва ВНД у розрахунку на одну особу), здоров'я нації (індекс середньої очікуваної тривалості життя), освіченості (індекс освіти). Щорічно публіковані ООН доповіді з розвитку людського потенціалу (HDR) — у 2010 р. видано ювілейну, 20-ту доповідь — визначають міс-

це кожної країни за рівнем розвитку в системі світових координат. Згідно з доповіддю HDR (2010 р.) Україна посідає 69-те місце у світі за ІРЛП із показником, який дорівнює 0,710. Його утворили: виробництво ВНД у розрахунку на одну особу \$6535 за паритетом купівельної спроможності, 11,3 років тривалості навчання та 68,6 років середньої очікуваної тривалості життя (СОТЖ). Для порівняння: 1-ше місце належить Норвегії, 4-те — США (ІРЛП — 0,902, СОТЖ — 79,6 років, ВНД на одну особу — \$47 тис.); Білорусь посідає 61, Росія — 65, Казахстан — 66-е місце і т.д. (докладніше див. додаток П). У порівнянні з іншими країнами, які знаходяться попереду України за ІРЛП, ми відстаємо перш за все за виробництвом ВНД на одну особу, що зумовлено низьким рівнем економічного розвитку, а також тривалістю життя. Проте Україна має відносно високий рівень освіченості населення [1, 142–146].

Більш докладно розкриває категорію трудового потенціалу його структура. Треба відрізнити ТП на мікро- і макрорівні. Трудовий потенціал на мікрорівні достатньо розкрито спеціалістами з управління персоналом як ТП підприємства [2, 83]. Структура трудового потенціалу на макрорівні відрізняється від ТП на мікрорівні, на нашу думку, двома складовими: 1) галузево-регіональною структурою сукупної робочої сили, 2) їхньою мобільністю і конкурентоспроможністю¹.

Структуру трудового потенціалу на макрорівні складають наступні елементи:

1. природно-біологічний, або демографічний — соціально-демографічна структура працездатного населення, середня тривалість життя, співвідношення робітників і службовців тощо;

2. освітньо-професійний — рівень грамотності дорослого населення, частка працівників із вищою і середньою спеціальною освітою, співвідношення кваліфікованих, мало- і некваліфікованих робітників;

3. соціально-економічний — продуктивність суспільної праці, рівень середніх доходів і середньої заробітної плати, характер та форми мотивації до трудової діяльності, дисциплінованість і організованість працівників;

4. інтелектуально-креативний — рівень інтелектуального розвитку та інформованості працездатного населення, творчість і здатність впроваджувати інновації та ін. [2, 83];

5. структурний — розподіл робочої сили між сферами: промисловістю, сільським господарством і послугами, між галузями промисловості,

¹ Звичайно, конкурентоспроможність притаманна ринковій економіці завжди і всюди, бо це атрибутивна риса цієї системи господарювання. Але роль і значущість конкурентоспроможності та мобільності робочої сили багаторазово зростають під впливом глобалізації та великомасштабної трудової міграції.

це кожної країни за рівнем розвитку в системі світових координат. Згідно з доповіддю HDR (2010 р.) Україна посідає 69-те місце у світі за ІРЛП із показником, який дорівнює 0,710. Його утворили: виробництво ВНД у розрахунку на одну особу \$6535 за паритетом купівельної спроможності, 11,3 років тривалості навчання та 68,6 років середньої очікуваної тривалості життя (СОТЖ). Для порівняння: 1-ше місце належить Норвегії, 4-те — США (ІРЛП — 0,902, СОТЖ — 79,6 років, ВНД на одну особу — \$47 тис.); Білорусь посідає 61, Росія — 65, Казахстан — 66-е місце і т.д. (докладніше див. додаток П). У порівнянні з іншими країнами, які знаходяться попереду України за ІРЛП, ми відстаємо перш за все за виробництвом ВНД на одну особу, що зумовлено низьким рівнем економічного розвитку, а також тривалістю життя. Проте Україна має відносно високий рівень освіченості населення [1, 142–146].

Більш докладно розкриває категорію трудового потенціалу його структура. Треба відрізнити ТП на мікро- і макрорівні. Трудовий потенціал на мікрорівні достатньо розкрито спеціалістами з управління персоналом як ТП підприємства [2, 83]. Структура трудового потенціалу на макрорівні відрізняється від ТП на мікрорівні, на нашу думку, двома складовими: 1) галузево-регіональною структурою сукупної робочої сили, 2) їхньою мобільністю і конкурентоспроможністю¹.

Структуру трудового потенціалу на макрорівні складають наступні елементи:

1. природно-біологічний, або демографічний — соціально-демографічна структура працездатного населення, середня тривалість життя, співвідношення робітників і службовців тощо;

2. освітньо-професійний — рівень грамотності дорослого населення, частка працівників із вищою і середньою спеціальною освітою, співвідношення кваліфікованих, мало- і некваліфікованих робітників;

3. соціально-економічний — продуктивність суспільної праці, рівень середніх доходів і середньої заробітної плати, характер та форми мотивації до трудової діяльності, дисциплінованість і організованість працівників;

4. інтелектуально-креативний — рівень інтелектуального розвитку та інформованості працездатного населення, творчість і здатність впроваджувати інновації та ін. [2, 83];

5. структурний — розподіл робочої сили між сферами: промисловістю, сільським господарством і послугами, між галузями промисловості,

¹ Звичайно, конкурентоспроможність притаманна ринковій економіці завжди і всюди, бо це атрибутивна риса цієї системи господарювання. Але роль і значущість конкурентоспроможності та мобільності робочої сили багаторазово зростають під впливом глобалізації та великомасштабної трудової міграції.

сільського господарства та іншими видами економічної діяльності, регіональний розподіл працездатного населення, пропорція між сукупним попитом і сукупною пропозицією робочої сили, між безробітними та вакансіями робочих місць;

б. конкурентоспроможність і мобільність сукупної робочої сили.

Нарешті, щоб з'ясувати сутність людського потенціалу, треба, по-перше, розповсюдити вищезазначені риси трудового потенціалу на всі соціальні верстви та групи населення (страти), по-друге, доповнити вищенаведені складники ТП ще двома компонентами:

1. соціально-ментальний елемент — рівень світогляду і загальної культури, національний менталітет, морально-етичні норми та цінності;
2. громадянсько-політичний потенціал: рівень громадянської та політичної активності, рівень патріотизму [3, 19].

Співвідношення категорій трудового потенціалу на мікро- і макрорівні та людського потенціалу ілюструє рис. 8.1.

Елементи							
Природно-біологічний	Освітньо-професійний	Соціально-економічний	Інтелектуально-креативний	Галузево-регіональний	Конкурентоспроможність і мобільність	Громадянсько-політичний	Культурно-ментальний
Трудовий потенціал на мікрорівні (підприємство)							
Трудовий потенціал на макрорівні							
Людський потенціал							

Рис. 8.1. Структура трудового і людського потенціалу [2, 53; 3, 19]¹

8.2. ФОРМУВАННЯ І РОЗВИТОК ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ В УКРАЇНІ

Найважливіші напрямки формування і розвитку трудового потенціалу визначаються його структурою: природно-біологічним, освітньо-професійним, соціально-економічним та іншими елементами ТП. А ос-

¹ Схема складена автором на основі використання наведених джерел та частково доповнена.

сільського господарства та іншими видами економічної діяльності, регіональний розподіл працездатного населення, пропорція між сукупним попитом і сукупною пропозицією робочої сили, між безробітними та вакансіями робочих місць;

б. конкурентоспроможність і мобільність сукупної робочої сили.

Нарешті, щоб з'ясувати сутність людського потенціалу, треба, по-перше, розповсюдити вищезазначені риси трудового потенціалу на всі соціальні верстви та групи населення (страти), по-друге, доповнити вищенаведені складники ТП ще двома компонентами:

1. соціально-ментальний елемент — рівень світогляду і загальної культури, національний менталітет, морально-етичні норми та цінності;
2. громадянсько-політичний потенціал: рівень громадянської та політичної активності, рівень патріотизму [3, 19].

Співвідношення категорій трудового потенціалу на мікро- і макрорівні та людського потенціалу ілюструє рис. 8.1.

Елементи							
Природно-біологічний	Освітньо-професійний	Соціально-економічний	Інтелектуально-креативний	Галузево-регіональний	Конкурентоспроможність і мобільність	Громадянсько-політичний	Культурно-ментальний
Трудовий потенціал на мікрорівні (підприємство)							
Трудовий потенціал на макрорівні							
Людський потенціал							

Рис. 8.1. Структура трудового і людського потенціалу [2, 53; 3, 19]¹

8.2. ФОРМУВАННЯ І РОЗВИТОК ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ В УКРАЇНІ

Найважливіші напрямки формування і розвитку трудового потенціалу визначаються його структурою: природно-біологічним, освітньо-професійним, соціально-економічним та іншими елементами ТП. А ос-

¹ Схема складена автором на основі використання наведених джерел та частково доповнена.

новними інститутами його відтворення є сім'я, школа, держава з її соціальною і демографічною політикою та інші. Водночас переважна більшість інститутів і напрямів формування трудового потенціалу служать становленню людського капіталу.

Загальною основою і джерелом формування ТП є населення країни. Населення — це сукупність людей, що проживають на спільній території — країні, регіоні, селі та місті.

Природно-біологічний, або демографічний елемент трудового потенціалу характеризують такі риси, як народжуваність, смертність і природний приріст населення. Їхні абсолютні показники в розрахунку на 1000 осіб являють собою їх коефіцієнти. Коефіцієнт природного приросту населення (Кпн) є різницею між коефіцієнтом народжуваності (Кн) і коефіцієнтом смертності (Ксм):

$$Кпн = Кн - Ксм \quad (8.1)$$

За попередніми даними, у 2010 р. Кпн = 10,9 народжених — 15,2 померлих = — 4,3. Додатний природний приріст населення в Україні востаннє мав місце у 1990 р. Від'ємний приріст зростав від -0,8 у 1991 р. до -7,6 у 2001–2005 рр., за виключенням 2003 р. і 2004 р., а з 2006 р. невинно зменшується скорочення населення внаслідок зростання народжуваності та скорочення смертності. Ця позитивна тенденція підкріплюється вдалою демографічною політикою останніх років.

Загальний рух населення країни характеризується його природним приростом і сальдо міграційних потоків, тобто різницею між чисельністю тих, хто прибув у країну (іммігрантів), і тих, хто вибув (емігрантів). За останні часи як природний рух населення, так і сальдо його міграції (враховуючи і нелегальну) є від'ємними. Тому загальна чисельність населення України скорочується. За 1991–2010 рр. вона зменшилась з 52 до 46 млн осіб. Якщо раніше, до 1991 р., в нашій країні панувала тенденція до зростання населення, то за роки незалежності вона змінилась на стійку тенденцію її скорочення.

Ще однією негативною тенденцією є зменшення частки населення працездатного віку. Вона скоротилась з 19,4 % (1999 р.) до 15,3 % (2007 р.) від загальної кількості населення за рахунок збільшення питомої ваги пенсіонерів, що призводить до зменшення трудових ресурсів та економічно-активного населення. У цьому полягає одна із причин запровадженої пенсійної реформи, підвищення пенсійного віку.

Важливим показником населення як носія трудового потенціалу є стан здоров'я нації. На відміну від світової тенденції, у нашій країні середня очікувана тривалість життя — синтетичний показник здоров'я населення — зменшується і наразі становить 68,6 років. Це приблизно на 10 років менше ніж у Західній Європі.

новними інститутами його відтворення є сім'я, школа, держава з її соціальною і демографічною політикою та інші. Водночас переважна більшість інститутів і напрямів формування трудового потенціалу служать становленню людського капіталу.

Загальною основою і джерелом формування ТП є населення країни. Населення — це сукупність людей, що проживають на спільній території — країні, регіоні, селі та місті.

Природно-біологічний, або демографічний елемент трудового потенціалу характеризують такі риси, як народжуваність, смертність і природний приріст населення. Їхні абсолютні показники в розрахунку на 1000 осіб являють собою їх коефіцієнти. Коефіцієнт природного приросту населення (Кпн) є різницею між коефіцієнтом народжуваності (Кн) і коефіцієнтом смертності (Ксм):

$$Кпн = Кн - Ксм \quad (8.1)$$

За попередніми даними, у 2010 р. Кпн = 10,9 народжених — 15,2 померлих = — 4,3. Додатний природний приріст населення в Україні востаннє мав місце у 1990 р. Від'ємний приріст зростав від -0,8 у 1991 р. до -7,6 у 2001–2005 рр., за виключенням 2003 р. і 2004 р., а з 2006 р. невинно зменшується скорочення населення внаслідок зростання народжуваності та скорочення смертності. Ця позитивна тенденція підкріплюється вдалою демографічною політикою останніх років.

Загальний рух населення країни характеризується його природним приростом і сальдо міграційних потоків, тобто різницею між чисельністю тих, хто прибув у країну (іммігрантів), і тих, хто вибув (емігрантів). За останні часи як природний рух населення, так і сальдо його міграції (враховуючи і нелегальну) є від'ємними. Тому загальна чисельність населення України скорочується. За 1991–2010 рр. вона зменшилась з 52 до 46 млн осіб. Якщо раніше, до 1991 р., в нашій країні панувала тенденція до зростання населення, то за роки незалежності вона змінилась на стійку тенденцію її скорочення.

Ще однією негативною тенденцією є зменшення частки населення працездатного віку. Вона скоротилась з 19,4 % (1999 р.) до 15,3 % (2007 р.) від загальної кількості населення за рахунок збільшення питомої ваги пенсіонерів, що призводить до зменшення трудових ресурсів та економічно-активного населення. У цьому полягає одна із причин запровадженої пенсійної реформи, підвищення пенсійного віку.

Важливим показником населення як носія трудового потенціалу є стан здоров'я нації. На відміну від світової тенденції, у нашій країні середня очікувана тривалість життя — синтетичний показник здоров'я населення — зменшується і наразі становить 68,6 років. Це приблизно на 10 років менше ніж у Західній Європі.

Головним чинником формування і розвитку трудового потенціалу, людського капіталу є освіта. Завдяки здобуткам радянської системи освіти наша країна ще має достатньо високий освітньо-професійний потенціал, високий рівень освіченості дорослого населення, розвинуту систему професійної підготовки, фундаментальний характер вищої освіти. За рівнем грамотності дорослого населення старше 15 років (99,7 %), середньої освіти (98,4 %) та за коефіцієнтом охоплення вищою освітою населення старше шкільного віку (85,0 %) Україна знаходиться в одному ряду з розвинутими європейськими країнами, США і Японією. А за деякими показниками освіченості навіть перевершує їх. Громадяни України, особливо молоде покоління, володіють у необхідній мірі іноземною і комп'ютерною грамотністю.

Разом із тим, у системі української освіти є й серйозні проблеми. Якість освіченості із природничої та класично-гуманітарної підготовки як у випускників середньої школи, так і у студентів бажає кращого. Збереглося і навіть загострилося протиріччя між освітою і ринком праці, між отриманою освітою і вартістю робочої сили (заробітною платою). Немає безпосереднього зв'язку між рівнем освіти та зарплати. Рівень оплати праці у освітян значно нижчий, ніж в інших галузях народного господарства, хоча в передових і розвинутих країнах спостерігається протилежна пропорція в системі зарплати. Так, за даними Держкомстату України, у 2008 р. середня зарплата в сфері освіти становила 1448 грн. проти 2017 в промисловості та 1806 грн. у національному господарстві в цілому.

Суттєвий недолік полягає і в тому, що існує значна диспропорція між різними рівнями професійної освіти. Попри те, що Україна знаходиться в основному на індустріальній стадії розвитку з окремими елементами постіндустріальної економіки та навіть на аграрній стадії, особливо в сільському господарстві, в освітянській системі різко переважають вищі навчальні заклади (ВНЗ). За період 1990/91–2009/10 н.р. кількість ВНЗ III–IV рівнів акредитації зросла у 2,3 рази і досягла 350 одиниць, а чисельність підготовлених ними фахівців збільшилась у 3,9 разів і становила 527 тис. осіб. Проте кількість ВНЗ I–II рівнів і студентів у них зменшилась відповідно в 1,4 та 2,0 рази і досягла чисельності 528 закладів та 117 тис. осіб. Суттєво скоротилась чисельність профтехучилищ — основних постачальників кваліфікованих робітничих кадрів, кількість підготовлених ними робітників зменшилась з 338 тис. осіб у 1991 р. до 239 тис. у 2009 р., або в 1,4 рази. Внаслідок цього багато фахівців-випускників вищих навчальних закладів I–II рівнів акредитації, навіть ВНЗ III–IV рівнів працюють на робітничих робочих місцях або посадах, поповнюють лави безробітних. Велика частина емігрує за кордон. За деякими даними, тільки 30 % молодих фахівців після закін-

Головним чинником формування і розвитку трудового потенціалу, людського капіталу є освіта. Завдяки здобуткам радянської системи освіти наша країна ще має достатньо високий освітньо-професійний потенціал, високий рівень освіченості дорослого населення, розвинуту систему професійної підготовки, фундаментальний характер вищої освіти. За рівнем грамотності дорослого населення старше 15 років (99,7 %), середньої освіти (98,4 %) та за коефіцієнтом охоплення вищою освітою населення старше шкільного віку (85,0 %) Україна знаходиться в одному ряду з розвинутими європейськими країнами, США і Японією. А за деякими показниками освіченості навіть перевершує їх. Громадяни України, особливо молоде покоління, володіють у необхідній мірі іноземною і комп'ютерною грамотністю.

Разом із тим, у системі української освіти є й серйозні проблеми. Якість освіченості із природничої та класично-гуманітарної підготовки як у випускників середньої школи, так і у студентів бажає кращого. Збереглося і навіть загострилося протиріччя між освітою і ринком праці, між отриманою освітою і вартістю робочої сили (заробітною платою). Немає безпосереднього зв'язку між рівнем освіти та зарплати. Рівень оплати праці у освітян значно нижчий, ніж в інших галузях народного господарства, хоча в передових і розвинутих країнах спостерігається протилежна пропорція в системі зарплати. Так, за даними Держкомстату України, у 2008 р. середня зарплата в сфері освіти становила 1448 грн. проти 2017 в промисловості та 1806 грн. у національному господарстві в цілому.

Суттєвий недолік полягає і в тому, що існує значна диспропорція між різними рівнями професійної освіти. Попри те, що Україна знаходиться в основному на індустріальній стадії розвитку з окремими елементами постіндустріальної економіки та навіть на аграрній стадії, особливо в сільському господарстві, в освітянській системі різко переважають вищі навчальні заклади (ВНЗ). За період 1990/91–2009/10 н.р. кількість ВНЗ III–IV рівнів акредитації зросла у 2,3 рази і досягла 350 одиниць, а чисельність підготовлених ними фахівців збільшилась у 3,9 разів і становила 527 тис. осіб. Проте кількість ВНЗ I–II рівнів і студентів у них зменшилась відповідно в 1,4 та 2,0 рази і досягла чисельності 528 закладів та 117 тис. осіб. Суттєво скоротилась чисельність профтехучилищ — основних постачальників кваліфікованих робітничих кадрів, кількість підготовлених ними робітників зменшилась з 338 тис. осіб у 1991 р. до 239 тис. у 2009 р., або в 1,4 рази. Внаслідок цього багато фахівців-випускників вищих навчальних закладів I–II рівнів акредитації, навіть ВНЗ III–IV рівнів працюють на робітничих робочих місцях або посадах, поповнюють лави безробітних. Велика частина емігрує за кордон. За деякими даними, тільки 30 % молодих фахівців після закін-

чення ВНЗ працюють за своїми професіями. Та й серед вищих навчальних закладів немає необхідної пропорційності: надвиробництво юристів, економістів, менеджерів усіх профілів і рівнів на тлі браку інженерів, технологів, фахівців для аграрного сектору, техніків. Гостро не вистачає кваліфікованих робітників: станочників, зварників, слюсарів, наладчиків тощо¹.

Вихідну й ключову роль у виникненні, формуванні та розвитку трудового потенціалу, людського капіталу відіграє сім'я. Саме в родині відбувається народження і виховання немовлят, закладаються основи їх фізичного і духовного розвитку та здоров'я. Лише в атмосфері сімейного життя, батьківської любові та турботи можна виховати і виростити справжню людину. Безперечно, школа і вищі навчальні заклади визначають основні напрями оволодіння молодими поколіннями загальнонауковими і професійними знаннями та навичками мислення. Разом із тим, як відомо, успішність учнів молодших класів безпосередньо залежить від ставлення батьків до навчання своїх дітей. Та й у старшокласників, а також у багатьох студентів успішність у значній мірі визначається ставленням їхніх батьків до своїх дітей. Саме в родині закладаються основи інтелектуального розвитку людини. За оцінками американських учених, кошти, що витрачені в перші 4 роки життя дитини, є найбільш ефективними. А до 11 років уже виявляється творчий чи рутинний тип мислення у людини.

На сучасному етапі родина витрачає величезні обсяги коштів, праці та часу на виховання і освіту дітей. За даними Ю. Васильчука, на формування нових поколінь у країнах Заходу сім'ї витрачають, по-перше, більше половини високих заробітків і доходів населення, по-друге, внутрисімейну, добровільну нетоварну працю, що перевищує витрати праці в товарній економіці [4, 35].

Чимале місце серед напрямів і чинників формування та розвитку трудового потенціалу посідає соціально-економічний фактор. Щодо ТП цей фактор виступає як соціально-трудова відносина (СТВ) — частина виробничих відносин. Як свідчать дослідження донецьких економістів з Інституту економіки промисловості НАН шляхом репрезентативного опитування експертів — учених, фахівців, можновладців і представників профспілок з праці, головною причиною руйнування трудового потенціалу за роки незалежності є негативний вплив недосконалих соціально-трудова відносин (87,7 % респондентів). Це у свою чергу при-

¹ Доречі, було б корисним вивчити та перейняти білоруський досвід підготовки кваліфікованих робітничих кадрів. На відміну від інших пострадянських держав, Білорусь зуміла зберегти та удосконалити середню професійну освіту. Сьогодні саме білоруські профтехучилища готують для пострадянських республік кваліфіковані кадри робітничих спеціальностей.

чення ВНЗ працюють за своїми професіями. Та й серед вищих навчальних закладів немає необхідної пропорційності: надвиробництво юристів, економістів, менеджерів усіх профілів і рівнів на тлі браку інженерів, технологів, фахівців для аграрного сектору, техніків. Гостро не вистачає кваліфікованих робітників: станочників, зварників, слюсарів, наладчиків тощо¹.

Вихідну й ключову роль у виникненні, формуванні та розвитку трудового потенціалу, людського капіталу відіграє сім'я. Саме в родині відбувається народження і виховання немовлят, закладаються основи їх фізичного і духовного розвитку та здоров'я. Лише в атмосфері сімейного життя, батьківської любові та турботи можна виховати і виростити справжню людину. Безперечно, школа і вищі навчальні заклади визначають основні напрями оволодіння молодими поколіннями загальнонауковими і професійними знаннями та навичками мислення. Разом із тим, як відомо, успішність учнів молодших класів безпосередньо залежить від ставлення батьків до навчання своїх дітей. Та й у старшокласників, а також у багатьох студентів успішність у значній мірі визначається ставленням їхніх батьків до своїх дітей. Саме в родині закладаються основи інтелектуального розвитку людини. За оцінками американських учених, кошти, що витрачені в перші 4 роки життя дитини, є найбільш ефективними. А до 11 років уже виявляється творчий чи рутинний тип мислення у людини.

На сучасному етапі родина витрачає величезні обсяги коштів, праці та часу на виховання і освіту дітей. За даними Ю. Васильчука, на формування нових поколінь у країнах Заходу сім'ї витрачають, по-перше, більше половини високих заробітків і доходів населення, по-друге, внутрисімейну, добровільну нетоварну працю, що перевищує витрати праці в товарній економіці [4, 35].

Чимале місце серед напрямів і чинників формування та розвитку трудового потенціалу посідає соціально-економічний фактор. Щодо ТП цей фактор виступає як соціально-трудова відносина (СТВ) — частина виробничих відносин. Як свідчать дослідження донецьких економістів з Інституту економіки промисловості НАН шляхом репрезентативного опитування експертів — учених, фахівців, можновладців і представників профспілок з праці, головною причиною руйнування трудового потенціалу за роки незалежності є негативний вплив недосконалих соціально-трудова відносин (87,7 % респондентів). Це у свою чергу при-

¹ Доречі, було б корисним вивчити та перейняти білоруський досвід підготовки кваліфікованих робітничих кадрів. На відміну від інших пострадянських держав, Білорусь зуміла зберегти та удосконалити середню професійну освіту. Сьогодні саме білоруські профтехучилища готують для пострадянських республік кваліфіковані кадри робітничих спеціальностей.

водить до великомасштабної тінізації економіки, незадовільності трудового законодавства, недотримання роботодавцями законодавчо встановлених соціально-трудових прав і гарантій (78 % опитаних) [3, 200–201]. Серед основних напрямків вдосконалення СТВ, як вважають експерти-трудовики, — створення реальних умов для формування та розвитку соціального партнерства і виробничої демократії, вдосконалення соціально-трудового законодавства та його орієнтація на європейські стандарти, підвищення ролі профспілкових організацій.

Серед компонентів соціально-економічної складової трудового потенціалу важлива роль належить стимулюванню і мотивації праці та її результатів. Попри очікування приватизація та роздержавлення економіки не посилили стимули до трудової діяльності. Заробітна плата в Україні залишається найнижчою серед європейських країн, за нами лише Молдова. Середня зарплата в українця у 2008 р. становила \$235, у Німеччині — 4300, Італії — 2240, Росії — 658, Білорусі — 360. Тому треба докорінно змінити політику стимулювання, запроваджувати дієвий мотиваційний механізм.

8.3. НЕОБХІДНІСТЬ І ОСНОВНІ НАПРЯМИ ЕФЕКТИВНОГО ВИКОРИСТАННЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ В УКРАЇНІ

Мало створити трудовий потенціал, треба його ефективно використовувати. Україна ще має достатньо міцний ТП, особливо його освітньо-професійну і інтелектуально-креативну складові. Проте у нас цей потенціал недостатньо, далеко недостатньо реалізується. Про це свідчать низький рівень економічного розвитку (виробництво ВНД у розрахунку на одну особу становило лише \$6535 (2010 р.), або у більш як 5 разів менше, ніж у Франції, Англії та Німеччині, у 2,7 і 3,5 рази менше порівняно з Польщею і Чехією), низька продуктивність суспільної праці.

Щоб повніше і ефективніше одержувати віддачу від трудового потенціалу, необхідно забезпечити інноваційний розвиток економіки, створювати нові передові робочі місця та модернізувати старі. Між тим у нас основні виробничі фонди застаріли і фізично, і морально. Вони в промисловості зношені на 59 %. Щоб забезпечити модернізацію економіки, треба залучати інвестиції як вітчизняні, так і іноземні, створюючи привабливий інвестиційний клімат.

Для заохочування інвесторів і підприємців слід проводити дієву інвестиційну, фінансово-податкову та кредитну політику. Є надія, що введення в дію Податкового кодексу, прийнятого Верховною Радою у 2010 р. зможе стимулювати суб'єктів підприємницької діяльності на

водить до великомасштабної тінізації економіки, незадовільності трудового законодавства, недотримання роботодавцями законодавчо встановлених соціально-трудових прав і гарантій (78 % опитаних) [3, 200–201]. Серед основних напрямків вдосконалення СТВ, як вважають експерти-трудовики, — створення реальних умов для формування та розвитку соціального партнерства і виробничої демократії, вдосконалення соціально-трудового законодавства та його орієнтація на європейські стандарти, підвищення ролі профспілкових організацій.

Серед компонентів соціально-економічної складової трудового потенціалу важлива роль належить стимулюванню і мотивації праці та її результатів. Попри очікування приватизація та роздержавлення економіки не посилили стимули до трудової діяльності. Заробітна плата в Україні залишається найнижчою серед європейських країн, за нами лише Молдова. Середня зарплата в українця у 2008 р. становила \$235, у Німеччині — 4300, Італії — 2240, Росії — 658, Білорусі — 360. Тому треба докорінно змінити політику стимулювання, запроваджувати дієвий мотиваційний механізм.

8.3. НЕОБХІДНІСТЬ І ОСНОВНІ НАПРЯМИ ЕФЕКТИВНОГО ВИКОРИСТАННЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ В УКРАЇНІ

Мало створити трудовий потенціал, треба його ефективно використовувати. Україна ще має достатньо міцний ТП, особливо його освітньо-професійну і інтелектуально-креативну складові. Проте у нас цей потенціал недостатньо, далеко недостатньо реалізується. Про це свідчать низький рівень економічного розвитку (виробництво ВНД у розрахунку на одну особу становило лише \$6535 (2010 р.), або у більш як 5 разів менше, ніж у Франції, Англії та Німеччині, у 2,7 і 3,5 рази менше порівняно з Польщею і Чехією), низька продуктивність суспільної праці.

Щоб повніше і ефективніше одержувати віддачу від трудового потенціалу, необхідно забезпечити інноваційний розвиток економіки, створювати нові передові робочі місця та модернізувати старі. Між тим у нас основні виробничі фонди застаріли і фізично, і морально. Вони в промисловості зношені на 59 %. Щоб забезпечити модернізацію економіки, треба залучати інвестиції як вітчизняні, так і іноземні, створюючи привабливий інвестиційний клімат.

Для заохочування інвесторів і підприємців слід проводити дієву інвестиційну, фінансово-податкову та кредитну політику. Є надія, що введення в дію Податкового кодексу, прийнятого Верховною Радою у 2010 р. зможе стимулювати суб'єктів підприємницької діяльності на

більш активну та ефективну економічну діяльність. Адже ставка податку з прибутку знижується з нинішніх 25 % до 16 % у 2014 р. А зменшення податку на додану вартість з нині діючих 20 % до 17 % у 2014 р. повинно збільшити платоспроможний попит населення. На черзі реформування системи заробітної плати. Ця реформа має встановити тісний взаємозв'язок між трудовим вкладом працівника і розмірами заробітної плати, збільшення частки оплати праці у ВВП (вона становить у нас лише половину ВВП проти $\frac{3}{4}$ у розвинених країнах Заходу), ввести у практику участь найманих робітників у розподілі прибутку, як це робиться в розвинувтих державах. Час покласти край виплаті зарплати «в конвертах», тобто «в тіні», заборгованості у виплаті заробітної плати.

Як відомо, узагальнюючим критерієм використання трудового потенціалу зрештою є рівень продуктивності суспільної праці. Продуктивність праці — це результативність живої праці, що визначається як відношення виробленої продукції до трудових витрат. На сучасному етапі вона є вирішальним фактором приросту валового внутрішнього продукту і добробуту населення. Водночас продуктивність праці слугує показником ефективного регулювання трудового процесу.

Важливою закономірністю є взаємопов'язане зростання продуктивності суспільної праці та підвищення рівня життя, реальних доходів населення. Складовою цієї закономірності виступають випереджаючі темпи приросту продуктивності праці над зростанням заробітної плати. Це необхідно для забезпечення стабільного економічного зростання, в тому числі за рахунок підвищення норми нагромадження, постійного у довгостроковій перспективі посилення мотивів і стимулів високопродуктивної праці, утримання непрацездатної та непрацюючої частини населення. В сучасних умовах необхідність випереджаючих темпів підвищення продуктивності праці над зростанням оплати праці посилюється через старіння населення та збільшення чисельності та частки пенсіонерів. Світова практика розвинених країн підтверджує закономірність випереджаючих темпів зростання продуктивності праці над його оплатою. Так, протягом 1990–2003 рр. індекс продуктивності праці у США становив 180 %, а індекс зарплати — 160 %, в Канаді — відповідно 135 і 131 %, Японії — 154 і 124 %. За цей період продуктивність праці підвищилася у Франції на 59 %, а заробітна плата — на 39 %, у Швеції — відповідно на 102 і 52 % [5, 33].

В Україні, навпаки, за даними Держкомстату, за останнє десятиріччя, крім кризового 2009 р., темпи зростання реальної зарплати випереджали підвищення продуктивності праці. Так, за 2000–2008 рр. середньорічні темпи росту продуктивності праці становили 7,6 %, обчисленої як виробіток ВВП на одного працюючого, а заробітної плати — понад 19 %. З точки зору економіста, це важко пояснити. Проте можна

більш активну та ефективну економічну діяльність. Адже ставка податку з прибутку знижується з нинішніх 25 % до 16 % у 2014 р. А зменшення податку на додану вартість з нині діючих 20 % до 17 % у 2014 р. повинно збільшити платоспроможний попит населення. На черзі реформування системи заробітної плати. Ця реформа має встановити тісний взаємозв'язок між трудовим вкладом працівника і розмірами заробітної плати, збільшення частки оплати праці у ВВП (вона становить у нас лише половину ВВП проти $\frac{3}{4}$ у розвинених країнах Заходу), ввести у практику участь найманих робітників у розподілі прибутку, як це робиться в розвинувтих державах. Час покласти край виплаті зарплати «в конвертах», тобто «в тіні», заборгованості у виплаті заробітної плати.

Як відомо, узагальнюючим критерієм використання трудового потенціалу зрештою є рівень продуктивності суспільної праці. Продуктивність праці — це результативність живої праці, що визначається як відношення виробленої продукції до трудових витрат. На сучасному етапі вона є вирішальним фактором приросту валового внутрішнього продукту і добробуту населення. Водночас продуктивність праці слугує показником ефективного регулювання трудового процесу.

Важливою закономірністю є взаємопов'язане зростання продуктивності суспільної праці та підвищення рівня життя, реальних доходів населення. Складовою цієї закономірності виступають випереджаючі темпи приросту продуктивності праці над зростанням заробітної плати. Це необхідно для забезпечення стабільного економічного зростання, в тому числі за рахунок підвищення норми нагромадження, постійного у довгостроковій перспективі посилення мотивів і стимулів високопродуктивної праці, утримання непрацездатної та непрацюючої частини населення. В сучасних умовах необхідність випереджаючих темпів підвищення продуктивності праці над зростанням оплати праці посилюється через старіння населення та збільшення чисельності та частки пенсіонерів. Світова практика розвинених країн підтверджує закономірність випереджаючих темпів зростання продуктивності праці над його оплатою. Так, протягом 1990–2003 рр. індекс продуктивності праці у США становив 180 %, а індекс зарплати — 160 %, в Канаді — відповідно 135 і 131 %, Японії — 154 і 124 %. За цей період продуктивність праці підвищилася у Франції на 59 %, а заробітна плата — на 39 %, у Швеції — відповідно на 102 і 52 % [5, 33].

В Україні, навпаки, за даними Держкомстату, за останнє десятиріччя, крім кризового 2009 р., темпи зростання реальної зарплати випереджали підвищення продуктивності праці. Так, за 2000–2008 рр. середньорічні темпи росту продуктивності праці становили 7,6 %, обчисленої як виробіток ВВП на одного працюючого, а заробітної плати — понад 19 %. З точки зору економіста, це важко пояснити. Проте можна

напевно визначити соціально-економічні наслідки такої політики: нестійке економічне зростання з негативним впливом на змінення рівня життя, високі темпи інфляції, збільшення державного боргу, як загального, так і зовнішнього. Це результат популістської політики через постійні передвиборчі та виборчі кампанії в Україні.

Настав час враховуючи світовий досвід проводити політику випереджаючого зростання продуктивності праці над його оплатою на основі стабільного економічного розвитку в інвестиційно-інноваційній моделі.



Питання для самостійної роботи

1. В чому полягає різниця між поняттями робоча сила, трудовий потенціал і людський капітал?
2. Якими елементами відрізняється структура трудового потенціалу від структури людського потенціалу?
3. Що таке економічно-активне населення?
4. Як обчислюється коефіцієнт природного руху населення?
5. Охарактеризуйте стан і проблеми освітньо-професійного потенціалу України.
6. Якою є структура системи професійної підготовки кадрів в нашій країні та в чому полягає їхня диспропорція?
7. В якому стані знаходиться використання трудового потенціалу в Україні? Обґрунтуйте свою відповідь.
8. Яким чином можна поліпшити використання трудового потенціалу в нашій країні?
9. Чому необхідне випереджаюче зростання продуктивності праці порівняно з підвищенням заробітної плати?

напевно визначити соціально-економічні наслідки такої політики: нестійке економічне зростання з негативним впливом на змінення рівня життя, високі темпи інфляції, збільшення державного боргу, як загального, так і зовнішнього. Це результат популістської політики через постійні передвиборчі та виборчі кампанії в Україні.

Настав час враховуючи світовий досвід проводити політику випереджаючого зростання продуктивності праці над його оплатою на основі стабільного економічного розвитку в інвестиційно-інноваційній моделі.



Питання для самостійної роботи

1. В чому полягає різниця між поняттями робоча сила, трудовий потенціал і людський капітал?
2. Якими елементами відрізняється структура трудового потенціалу від структури людського потенціалу?
3. Що таке економічно-активне населення?
4. Як обчислюється коефіцієнт природного руху населення?
5. Охарактеризуйте стан і проблеми освітньо-професійного потенціалу України.
6. Якою є структура системи професійної підготовки кадрів в нашій країні та в чому полягає їхня диспропорція?
7. В якому стані знаходиться використання трудового потенціалу в Україні? Обґрунтуйте свою відповідь.
8. Яким чином можна поліпшити використання трудового потенціалу в нашій країні?
9. Чому необхідне випереджаюче зростання продуктивності праці порівняно з підвищенням заробітної плати?



Теми рефератів

1. Роль трудового потенціалу у підвищенні продуктивності праці в сучасній Україні.
2. Співвідношення понять трудовий потенціал і людський капітал.
3. Основні фактори збереження і зміцнення трудового потенціалу в умовах сучасної України.



Теми рефератів

1. Роль трудового потенціалу у підвищенні продуктивності праці в сучасній Україні.
2. Співвідношення понять трудовий потенціал і людський капітал.
3. Основні фактори збереження і зміцнення трудового потенціалу в умовах сучасної України.

**Тестові завдання для самоконтролю знань**

1. Який вчений першим у світовій економічній науці дав класичне визначення робочої сили:

- а) А. Сміт;
- б) Д. Рікардо;
- в) К. Маркс;
- г) А. Маршалл;
- д) Дж.М. Кейнс.

2. Що характеризує трудовий потенціал:

- а) кількість працездатного населення;
- б) освітньо-кваліфікаційний потенціал;
- в) інтелектуально-креативний потенціал;
- г) ринок праці;
- д) разом а), б), в).

3. Трудовий потенціал країни збільшує:

- а) еміграція працездатного населення;
- б) імміграція закордонних туристів у країну;
- в) збільшення зовнішньоторгового обороту;
- г) імміграція працездатного населення;
- д) переселення населення із одних районів в інші.

4. Найбільш повною характеристикою людей як носіїв трудового потенціалу є:

- а) робоча сила;
- б) трудові ресурси;
- в) трудовий потенціал;
- г) людський капітал;
- д) зайняте населення.

5. Вирішальним фактором посилення трудового потенціалу країни в сучасну епоху є:

- а) природний приріст населення;
- б) збільшення законодавчо встановленої тривалості робочого часу;
- в) підйом освітньо-професійного і інтелектуально-творчого потенціалу людей;
- г) прибуття іноземної робочої сили;
- д) позитивне сальдо міграційних потоків населення.

6. Що не відповідає дійсності України за роки незалежності:

- а) суттєво збільшилась кількість вищих навчальних закладів (ВНЗ);
- б) декілька разів зросла чисельність студентів ВНЗ;
- в) зменшилась професійна підготовка кваліфікованих кадрів робітників;
- г) кількість профтехучилищ скоротилась;
- д) переважна більшість випускників ВНЗ-молодих фахівців працюють за фахом.

**Тестові завдання для самоконтролю знань**

1. Який вчений першим у світовій економічній науці дав класичне визначення робочої сили:

- а) А. Сміт;
- б) Д. Рікардо;
- в) К. Маркс;
- г) А. Маршалл;
- д) Дж.М. Кейнс.

2. Що характеризує трудовий потенціал:

- а) кількість працездатного населення;
- б) освітньо-кваліфікаційний потенціал;
- в) інтелектуально-креативний потенціал;
- г) ринок праці;
- д) разом а), б), в).

3. Трудовий потенціал країни збільшує:

- а) еміграція працездатного населення;
- б) імміграція закордонних туристів у країну;
- в) збільшення зовнішньоторгового обороту;
- г) імміграція працездатного населення;
- д) переселення населення із одних районів в інші.

4. Найбільш повною характеристикою людей як носіїв трудового потенціалу є:

- а) робоча сила;
- б) трудові ресурси;
- в) трудовий потенціал;
- г) людський капітал;
- д) зайняте населення.

5. Вирішальним фактором посилення трудового потенціалу країни в сучасну епоху є:

- а) природний приріст населення;
- б) збільшення законодавчо встановленої тривалості робочого часу;
- в) підйом освітньо-професійного і інтелектуально-творчого потенціалу людей;
- г) прибуття іноземної робочої сили;
- д) позитивне сальдо міграційних потоків населення.

6. Що не відповідає дійсності України за роки незалежності:

- а) суттєво збільшилась кількість вищих навчальних закладів (ВНЗ);
- б) декілька разів зросла чисельність студентів ВНЗ;
- в) зменшилась професійна підготовка кваліфікованих кадрів робітників;
- г) кількість профтехучилищ скоротилась;
- д) переважна більшість випускників ВНЗ-молодих фахівців працюють за фахом.

7. В Україні в останні часи характерно:
- надвиробництво університетами та інститутами юристів, економістів і менеджерів усіх рівнів та профілів;
 - брак з підготовки інженерно-технічних працівників і техніків;
 - гострий брак кваліфікованих робітничих кадрів: станочників, зварників, слюсарів, наладчиків;
 - разом а), б), в);
 - усе зазначене у пунктах а), б), в) невірно.
8. Зростання продуктивності праці є:
- вирішальним чинником приросту ВВП;
 - підвищення добробуту народу;
 - показником ефективного управління процесом праці;
 - разом а), б), в);
 - усе зазначене у пунктах а), б), в) невірно.
9. За останні часи темпи зростання продуктивності праці випередили підвищення зарплати в:
- США;
 - Франції;
 - Німеччині;
 - Україні;
 - Японії.
10. Випереджаючі темпи зростання продуктивності праці порівняно зі збільшенням оплати праці необхідні для забезпечення:
- стабільного економічного розвитку;
 - підвищення норми нагромадження;
 - утримання працездатної та непрацездатної частини населення;
 - усе зазначене у пунктах а), б), в) невірно;
 - разом а), б), в).

ТЕМА 9

ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ

Ключові поняття



Інвестиції; фінансові інвестиції; нефінансові інвестиції; прями іноземні інвестиції; портфельні інвестиції; інвестиційний клімат; інвестиційні ресурси; інвестиційний потенціал; інвестиційна діяльність; правове регулювання інвестиційної діяльності; інвестиційний проект; інновація; інноваційно-інвестиційна модель; національний інвестиційний проект.

7. В Україні в останні часи характерно:
- надвиробництво університетами та інститутами юристів, економістів і менеджерів усіх рівнів та профілів;
 - брак з підготовки інженерно-технічних працівників і техніків;
 - гострий брак кваліфікованих робітничих кадрів: станочників, зварників, слюсарів, наладчиків;
 - разом а), б), в);
 - усе зазначене у пунктах а), б), в) невірно.
8. Зростання продуктивності праці є:
- вирішальним чинником приросту ВВП;
 - підвищення добробуту народу;
 - показником ефективного управління процесом праці;
 - разом а), б), в);
 - усе зазначене у пунктах а), б), в) невірно.
9. За останні часи темпи зростання продуктивності праці випередили підвищення зарплати в:
- США;
 - Франції;
 - Німеччині;
 - Україні;
 - Японії.
10. Випереджаючі темпи зростання продуктивності праці порівняно зі збільшенням оплати праці необхідні для забезпечення:
- стабільного економічного розвитку;
 - підвищення норми нагромадження;
 - утримання працездатної та непрацездатної частини населення;
 - усе зазначене у пунктах а), б), в) невірно;
 - разом а), б), в).

ТЕМА 9

ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ

Ключові поняття



Інвестиції; фінансові інвестиції; нефінансові інвестиції; прями іноземні інвестиції; портфельні інвестиції; інвестиційний клімат; інвестиційні ресурси; інвестиційний потенціал; інвестиційна діяльність; правове регулювання інвестиційної діяльності; інвестиційний проект; інновація; інноваційно-інвестиційна модель; національний інвестиційний проект.

- 9.1. Економічний зміст інвестиційного потенціалу та характеристика основних його елементів
- 9.2. Правове регулювання інвестиційної діяльності
- 9.3. Особливості інвестиційного потенціалу в Україні
- 9.4. Національні інвестиційні проекти

9.1. ЕКОНОМІЧНИЙ ЗМІСТ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТА ХАРАКТЕРИСТИКА ОСНОВНИХ ЙОГО ЕЛЕМЕНТІВ

Пошук зовнішніх джерел фінансування економіки, серед яких важлива роль відводиться інвестиціям, є визначальною рисою сучасного етапу розвитку пострадянських країн. Поняття інвестиція (з лат. «investio» — «одягаю») означає довгострокове вкладення капіталу в сфери економіки, в саму країну і за кордон. Інвестиційні ресурси — це всі вироблені засоби виробництва, всі види інструментів, машин, устаткування, фабрично-заводські, складські, транспортні засоби і збутова мережа, що використовуються у виробництві товарів і послуг, а також доставка їх до кінцевого споживача. Інвестиційна діяльність являє собою вкладення фінансових коштів і сукупність практичних дій щодо їх реалізації.

Розглянемо класифікацію інвестицій залежно від оцінюваних ознак (табл. 9.1). Під інвестиціями будемо розуміти грошові кошти, цільові банківські вклади, акції та інші цінні папери, технології, машини, устаткування, ліцензії, в тому числі товарні знаки, кредити, будь-яке інше майно або майнові права, інтелектуальні цінності, що вкладаються в об'єкти підприємницької діяльності з метою одержання доходів (прибутку) і досягнення соціального ефекту. Як джерела інвестицій може виступати власний капітал економічного агента, так і позичковий капітал у вигляді грошових коштів, необхідних для фінансування діяльності фірми.

Залежно від суб'єктів інвестиційної діяльності, які приймають рішення щодо вкладення власних, позичкових і залучених майнових, а також інтелектуальних, цінностей, виділяють державні інвестиції, приватні інвестиції, іноземні інвестиції, спільні інвестиції. До суб'єктів інвестиційної діяльності відносяться замовники робіт в особі: держави, самостійних виробників, власників спільних підприємств, іноземних інвесторів, міжнародних організацій, транснаціональних корпорацій (ТНК), багатонаціональних корпорацій (БНК), приватних підприємств та змішаних підприємств.

- 9.1. Економічний зміст інвестиційного потенціалу та характеристика основних його елементів
- 9.2. Правове регулювання інвестиційної діяльності
- 9.3. Особливості інвестиційного потенціалу в Україні
- 9.4. Національні інвестиційні проекти

9.1. ЕКОНОМІЧНИЙ ЗМІСТ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТА ХАРАКТЕРИСТИКА ОСНОВНИХ ЙОГО ЕЛЕМЕНТІВ

Пошук зовнішніх джерел фінансування економіки, серед яких важлива роль відводиться інвестиціям, є визначальною рисою сучасного етапу розвитку пострадянських країн. Поняття інвестиція (з лат. «investio» — «одягаю») означає довгострокове вкладення капіталу в сфери економіки, в саму країну і за кордон. Інвестиційні ресурси — це всі вироблені засоби виробництва, всі види інструментів, машин, устаткування, фабрично-заводські, складські, транспортні засоби і збутова мережа, що використовуються у виробництві товарів і послуг, а також доставка їх до кінцевого споживача. Інвестиційна діяльність являє собою вкладення фінансових коштів і сукупність практичних дій щодо їх реалізації.

Розглянемо класифікацію інвестицій залежно від оцінюваних ознак (табл. 9.1). Під інвестиціями будемо розуміти грошові кошти, цільові банківські вклади, акції та інші цінні папери, технології, машини, устаткування, ліцензії, в тому числі товарні знаки, кредити, будь-яке інше майно або майнові права, інтелектуальні цінності, що вкладаються в об'єкти підприємницької діяльності з метою одержання доходів (прибутку) і досягнення соціального ефекту. Як джерела інвестицій може виступати власний капітал економічного агента, так і позичковий капітал у вигляді грошових коштів, необхідних для фінансування діяльності фірми.

Залежно від суб'єктів інвестиційної діяльності, які приймають рішення щодо вкладення власних, позичкових і залучених майнових, а також інтелектуальних, цінностей, виділяють державні інвестиції, приватні інвестиції, іноземні інвестиції, спільні інвестиції. До суб'єктів інвестиційної діяльності відносяться замовники робіт в особі: держави, самостійних виробників, власників спільних підприємств, іноземних інвесторів, міжнародних організацій, транснаціональних корпорацій (ТНК), багатонаціональних корпорацій (БНК), приватних підприємств та змішаних підприємств.

Таблиця 9.1

КЛАСИФІКАЦІЯ ІНВЕСТИЦІЙ ЗА ОЦІНЮВАНИМИ ОЗНАКАМИ

Ознака	Види інвестицій
За джерелами інвестиційного капіталу	Власний капітал Позичковий капітал
За суб'єктами інвестиційної діяльності	Державні інвестиції Приватні інвестиції Іноземні інвестиції Змішані інвестиції
По об'єктах інвестиційної діяльності	Реальні інвестиції Фінансові інвестиції
За терміном інвестування	Короткострокові Середньострокові Довгострокові
За типами інвесторів	Інституціональні Індивідуальні
За методом інвестування	Прямі інвестиції Непрямі інвестиції
За характером змін у техніці	Автономні інвестиції Стимульовані інвестиції
За мотивації прямого іноземного інвестування	Ресурсно-пошукові ПІІ Витратно-орієнтовані ПІІ Ринково-пошукові ПІІ

Інвестор за допомогою власних або позичкових коштів забезпечує цільове використання коштів. В якості інвесторів можуть виступати державні органи, фізичні та юридичні особи, іноземні фізичні та юридичні особи, держави, міжнародні організації.

Інвестиції розрізняються за об'єктами інвестиційної діяльності, за мотивом і характером інвестування. Суб'єкти інвестиційної діяльності можуть поєднувати функції двох або кількох учасників. З метою здійснення спільного інвестування допускається об'єднання коштів інвесторами.

У залежності від об'єктів інвестування виділяють реальні інвестиції — це вкладення коштів у реальні активи, які включають вкладення в:

- 1) основний капітал (основні фонди та оборотні кошти);
- 2) матеріально-виробничі запаси;
- 3) нематеріальні активи.

Реальні інвестиції включають вкладення в статутні фонди підприємств і організацій, господарських товариств; надані підприємствам,

Таблиця 9.1

КЛАСИФІКАЦІЯ ІНВЕСТИЦІЙ ЗА ОЦІНЮВАНИМИ ОЗНАКАМИ

Ознака	Види інвестицій
За джерелами інвестиційного капіталу	Власний капітал Позичковий капітал
За суб'єктами інвестиційної діяльності	Державні інвестиції Приватні інвестиції Іноземні інвестиції Змішані інвестиції
По об'єктах інвестиційної діяльності	Реальні інвестиції Фінансові інвестиції
За терміном інвестування	Короткострокові Середньострокові Довгострокові
За типами інвесторів	Інституціональні Індивідуальні
За методом інвестування	Прямі інвестиції Непрямі інвестиції
За характером змін у техніці	Автономні інвестиції Стимульовані інвестиції
За мотивації прямого іноземного інвестування	Ресурсно-пошукові ПІІ Витратно-орієнтовані ПІІ Ринково-пошукові ПІІ

Інвестор за допомогою власних або позичкових коштів забезпечує цільове використання коштів. В якості інвесторів можуть виступати державні органи, фізичні та юридичні особи, іноземні фізичні та юридичні особи, держави, міжнародні організації.

Інвестиції розрізняються за об'єктами інвестиційної діяльності, за мотивом і характером інвестування. Суб'єкти інвестиційної діяльності можуть поєднувати функції двох або кількох учасників. З метою здійснення спільного інвестування допускається об'єднання коштів інвесторами.

У залежності від об'єктів інвестування виділяють реальні інвестиції — це вкладення коштів у реальні активи, які включають вкладення в:

- 1) основний капітал (основні фонди та оборотні кошти);
- 2) матеріально-виробничі запаси;
- 3) нематеріальні активи.

Реальні інвестиції включають вкладення в статутні фонди підприємств і організацій, господарських товариств; надані підприємствам,

організаціям, установам позики і кредити; придбання об'єктів нерухомості; золото; предмети колекціонування. Капітальні вкладення здійснюються у формі вкладення фінансових і матеріально-технічних ресурсів у створення виробництва основних фондів шляхом нового будівництва, розширення, реконструкцій, технічного переозброєння, а також підтримання потужностей діючого виробництва. Реальні інвестиції включають вкладення коштів на інноваційний розвиток.

Фінансові інвестиції — це грошові вкладення коштів у різні фінансові активи. До них відносяться вкладення:

- 1) в акції, облигації, інші цінні папери, випущені як приватними підприємствами, так і державою, місцевими органами влади;
- 2) в іноземні валюти;
- 3) у банківські депозити;
- 4) в об'єкти тезаврації.

Фінансові інвестиції частково спрямовуються на збільшення реального капіталу, більша їх частина — невиробничі вкладення капіталу.

У ринковому господарстві в структурі фінансових інвестицій переважають приватні інвестиції. За рахунок використання державних позик здійснюється фінансування бюджетного дефіциту.

Вкладення в основний капітал включають капітальні вкладення та інвестиції в нерухомість. Відповідно до прийнятої в світі класифікації під нерухомістю розуміється земля, а також усе, що знаходиться над і під поверхнею землі, включаючи всі об'єкти, приєднані до неї, незалежно від того, чи мають вони природне походження або створені руками людини.

Під впливом розвитку науково-технічного прогресу роль НДДКР зростає в підвищенні кваліфікації, знань і досвіду працівників. Витрати на науку, освіту, підготовку та перепідготовку кадрів є виробничими і в ряді випадків включаються в поняття реальних інвестицій. У складі реальних інвестицій, на думку ряду авторів, слід виділяти третій елемент — вкладення в нематеріальні активи.

До такого виду активів відносять такі види: право користування земельними ділянками; природними ресурсами; патенти; ліцензії; ноу-хау; програмні продукти; монополні права; привілеї (включаючи ліцензії на певні види діяльності); організаційні витрати; торгові марки; товарні знаки; НДДКР; проектно-вишукувальні роботи тощо.

В економічній літературі набула поширення точка зору про виділення в якості об'єктів дослідження фінансових, реальних і нематеріальних інвестицій, при цьому останні об'єднують торгівлю, розвиток духовних благ і приріст інтелектуального капіталу. При класифікації об'єктів інвестиції є правомірним застосування методології системи національних рахунків. У першій частині рахунку операцій з капіталом

організаціям, установам позики і кредити; придбання об'єктів нерухомості; золото; предмети колекціонування. Капітальні вкладення здійснюються у формі вкладення фінансових і матеріально-технічних ресурсів у створення виробництва основних фондів шляхом нового будівництва, розширення, реконструкцій, технічного переозброєння, а також підтримання потужностей діючого виробництва. Реальні інвестиції включають вкладення коштів на інноваційний розвиток.

Фінансові інвестиції — це грошові вкладення коштів у різні фінансові активи. До них відносяться вкладення:

- 1) в акції, облигації, інші цінні папери, випущені як приватними підприємствами, так і державою, місцевими органами влади;
- 2) в іноземні валюти;
- 3) у банківські депозити;
- 4) в об'єкти тезаврації.

Фінансові інвестиції частково спрямовуються на збільшення реального капіталу, більша їх частина — невиробничі вкладення капіталу.

У ринковому господарстві в структурі фінансових інвестицій переважають приватні інвестиції. За рахунок використання державних позик здійснюється фінансування бюджетного дефіциту.

Вкладення в основний капітал включають капітальні вкладення та інвестиції в нерухомість. Відповідно до прийнятої в світі класифікації під нерухомістю розуміється земля, а також усе, що знаходиться над і під поверхнею землі, включаючи всі об'єкти, приєднані до неї, незалежно від того, чи мають вони природне походження або створені руками людини.

Під впливом розвитку науково-технічного прогресу роль НДДКР зростає в підвищенні кваліфікації, знань і досвіду працівників. Витрати на науку, освіту, підготовку та перепідготовку кадрів є виробничими і в ряді випадків включаються в поняття реальних інвестицій. У складі реальних інвестицій, на думку ряду авторів, слід виділяти третій елемент — вкладення в нематеріальні активи.

До такого виду активів відносять такі види: право користування земельними ділянками; природними ресурсами; патенти; ліцензії; ноу-хау; програмні продукти; монополні права; привілеї (включаючи ліцензії на певні види діяльності); організаційні витрати; торгові марки; товарні знаки; НДДКР; проектно-вишукувальні роботи тощо.

В економічній літературі набула поширення точка зору про виділення в якості об'єктів дослідження фінансових, реальних і нематеріальних інвестицій, при цьому останні об'єднують торгівлю, розвиток духовних благ і приріст інтелектуального капіталу. При класифікації об'єктів інвестиції є правомірним застосування методології системи національних рахунків. У першій частині рахунку операцій з капіталом

вказуються ресурси для накопичення. Відповідно з другою частиною рахунку операцій — з накопиченим капіталом, інвестиції поділяються на фінансові (кредит, фінансові вкладення господарюючих суб'єктів, кошти від продажу акцій і т. д.) і нефінансові (капіталоутворюючі) інвестиції. Даний підхід узгоджується з політико-економічним діленням всього капіталу на грошовий (фінансовий) і реальний капітал. Розширення об'єкта інвестицій і виділення нематеріальних інвестицій в якості самостійного об'єкта дослідження ускладнює з'ясування суті процесів капіталоутворення та інвестування, механізму, за допомогою якого фінансові інвестиції трансформуються в нефінансові. Рахунок операцій з капіталом включає нефінансові активи. Кількісні відмінності показників валового накопичення та нефінансових інвестицій не значні. Валове накопичення не включає іноземні капіталоутворюючі інвестиції, вартість малоцінних та швидкозношуваних предметів і запасних частин для капітального будівництва, обладнання та інвентар для бюджетних підприємств і організацій. У нефінансові інвестиції не входить чисте придбання цінностей, зменшення запасів матеріальних оборотних коштів, витрати на формування основного стада, витрати з держбюджету на геологорозвідувальні та бурові роботи.

За терміном інвестування інвестиції поділяються на короткострокові, вкладення капіталу з терміном менше одного року, середньострокові інвестиції — від одного року до п'яти, довгострокові — з терміном більше п'яти років.

За типами інвестиції поділяються на інституційні та індивідуальні. Перші займаються управлінням чужими коштами. Вони включають інвестиційні фонди та компанії, страхові фонди, пенсійні фонди, довірчі товариства, банки і т.п. Індивідуальні — інвестори розпоряджаються власними коштами. При класифікації типів прямих іноземних інвесторів до вище названих додаються ТНК, які включають стратегічних інвесторів. Під стратегічним інвестором розглядається іноземний інвестор, який здійснює контроль над підприємством у стратегічному секторі економіки країни (енергетиці, оборонній промисловості, транспорті, зв'язку та інших).

Інвестиції поділяються на прямі інвестиції, що передбачають безпосереднє вкладення коштів в матеріальний об'єкт, і непрямі, які характеризуються наявністю посередника, фінансового або в особі інвестиційного фонду.

Автономні інвестиції характеризуються змінами техніки, які вимагають збільшення капіталу в розрахунку на одного робітника. Це обумовлює процес «поглиблення капіталу», який пов'язаний з впровадженням інновацій. Стимульовані інвестиції передбачають надання незайнятим робітникам і новим робочим капіталу на базі існуючої тех-

вказуються ресурси для накопичення. Відповідно з другою частиною рахунку операцій — з накопиченим капіталом, інвестиції поділяються на фінансові (кредит, фінансові вкладення господарюючих суб'єктів, кошти від продажу акцій і т. д.) і нефінансові (капіталоутворюючі) інвестиції. Даний підхід узгоджується з політико-економічним діленням всього капіталу на грошовий (фінансовий) і реальний капітал. Розширення об'єкта інвестицій і виділення нематеріальних інвестицій в якості самостійного об'єкта дослідження ускладнює з'ясування суті процесів капіталоутворення та інвестування, механізму, за допомогою якого фінансові інвестиції трансформуються в нефінансові. Рахунок операцій з капіталом включає нефінансові активи. Кількісні відмінності показників валового накопичення та нефінансових інвестицій не значні. Валове накопичення не включає іноземні капіталоутворюючі інвестиції, вартість малоцінних та швидкозношуваних предметів і запасних частин для капітального будівництва, обладнання та інвентар для бюджетних підприємств і організацій. У нефінансові інвестиції не входить чисте придбання цінностей, зменшення запасів матеріальних оборотних коштів, витрати на формування основного стада, витрати з держбюджету на геологорозвідувальні та бурові роботи.

За терміном інвестування інвестиції поділяються на короткострокові, вкладення капіталу з терміном менше одного року, середньострокові інвестиції — від одного року до п'яти, довгострокові — з терміном більше п'яти років.

За типами інвестиції поділяються на інституційні та індивідуальні. Перші займаються управлінням чужими коштами. Вони включають інвестиційні фонди та компанії, страхові фонди, пенсійні фонди, довірчі товариства, банки і т.п. Індивідуальні — інвестори розпоряджаються власними коштами. При класифікації типів прямих іноземних інвесторів до вище названих додаються ТНК, які включають стратегічних інвесторів. Під стратегічним інвестором розглядається іноземний інвестор, який здійснює контроль над підприємством у стратегічному секторі економіки країни (енергетиці, оборонній промисловості, транспорті, зв'язку та інших).

Інвестиції поділяються на прямі інвестиції, що передбачають безпосереднє вкладення коштів в матеріальний об'єкт, і непрямі, які характеризуються наявністю посередника, фінансового або в особі інвестиційного фонду.

Автономні інвестиції характеризуються змінами техніки, які вимагають збільшення капіталу в розрахунку на одного робітника. Це обумовлює процес «поглиблення капіталу», який пов'язаний з впровадженням інновацій. Стимульовані інвестиції передбачають надання незайнятим робітникам і новим робочим капіталу на базі існуючої тех-

ніки. Цей процес пов'язаний з «розширенням капіталу» і відбувається за рахунку приросту робочої сили. Автономні інвестиції забезпечують підвищення доходу у зростаючому розмірі. За допомогою стимульованого споживання і стимульованих інвестицій забезпечується економічний бум. При скороченні автономних інвестицій відбувається зниження доходу і відповідно стимульованого споживання і стимульованих інвестицій.

Залежно від мотивації інвестування за кордон прямі іноземні інвестиції (ПІІ) поділяються на ресурсо-пошукові ПІІ, витратно-орієнтовані ПІІ та ринково-пошукові ПІІ. До ресурсо-пошукові які шукають ПІІ, відносяться інвестиції ТНК у видобуток і переробку природних ресурсів. Витратно-орієнтовані ПІІ націлені на використання сприятливих для інвестування факторів виробництва країни (дешевої робочої сили). Ринково-пошукові ПІІ забезпечують вихід на ринок, завоювання більшої його частки і встановлення контролю над ним.

Інвестиційний потенціал — це сукупність внутрішніх і зовнішніх економічних ресурсів, що створюють можливості для економічної діяльності суб'єктів господарювання. Його елементами виступає сукупність ресурсних і компетентних можливостей на рівні окремого підприємства, регіонів, сфер діяльності країни, що забезпечують мобілізацію і трансформацію в інвестиції на конкурентних умовах. Важливим є наявність у підприємства механізмів, що перетворюють зростання його вартості в грошовий капітал — прибуток, а також створюють умови циклічності розвитку та можливості для розширення інвестиційної діяльності, як в рамках підприємства, так і в рамках супутньої діяльності, створення дочірніх та спільних підприємств.

Інвестиційний потенціал базується на економічному потенціалі, ринковому потенціалі. Він включає виробничий, технічний, інноваційний, кадровий та фінансово-економічний потенціал. Економічний потенціал розглядається як кількісно-якісна характеристика наявності й можливості використання всіх видів ресурсів, які має держава для свого економічного та соціального прогресу та розвитку. Ринковий потенціал характеризує рівень інвестиційної конкуренції, вплив цін та змін кон'юнктури на інвестиційну діяльність. Всі названі елементи інвестиційного потенціалу виконують функції використання вільних фінансових коштів з наступною їхньою трансформацією в інвестиції.

Інвестиції являють собою особливий товар, що обертається на ринку. Тому можливість її одержання в тому або іншому вигляді залежить від розуміння й урахування взаємних інтересів партнерів, від уміння бачити об'єкт інвестування з позицій стратегічного інвестора й оцінювати його інвестиційний клімат.

Інвестиційний потенціал підприємства представляє собою здатність його реалізувати сукупність інвестиційних можливостей щодо генеру-

ніки. Цей процес пов'язаний з «розширенням капіталу» і відбувається за рахунку приросту робочої сили. Автономні інвестиції забезпечують підвищення доходу у зростаючому розмірі. За допомогою стимульованого споживання і стимульованих інвестицій забезпечується економічний бум. При скороченні автономних інвестицій відбувається зниження доходу і відповідно стимульованого споживання і стимульованих інвестицій.

Залежно від мотивації інвестування за кордон прямі іноземні інвестиції (ПІІ) поділяються на ресурсо-пошукові ПІІ, витратно-орієнтовані ПІІ та ринково-пошукові ПІІ. До ресурсо-пошукові які шукають ПІІ, відносяться інвестиції ТНК у видобуток і переробку природних ресурсів. Витратно-орієнтовані ПІІ націлені на використання сприятливих для інвестування факторів виробництва країни (дешевої робочої сили). Ринково-пошукові ПІІ забезпечують вихід на ринок, завоювання більшої його частки і встановлення контролю над ним.

Інвестиційний потенціал — це сукупність внутрішніх і зовнішніх економічних ресурсів, що створюють можливості для економічної діяльності суб'єктів господарювання. Його елементами виступає сукупність ресурсних і компетентних можливостей на рівні окремого підприємства, регіонів, сфер діяльності країни, що забезпечують мобілізацію і трансформацію в інвестиції на конкурентних умовах. Важливим є наявність у підприємства механізмів, що перетворюють зростання його вартості в грошовий капітал — прибуток, а також створюють умови циклічності розвитку та можливості для розширення інвестиційної діяльності, як в рамках підприємства, так і в рамках супутньої діяльності, створення дочірніх та спільних підприємств.

Інвестиційний потенціал базується на економічному потенціалі, ринковому потенціалі. Він включає виробничий, технічний, інноваційний, кадровий та фінансово-економічний потенціал. Економічний потенціал розглядається як кількісно-якісна характеристика наявності й можливості використання всіх видів ресурсів, які має держава для свого економічного та соціального прогресу та розвитку. Ринковий потенціал характеризує рівень інвестиційної конкуренції, вплив цін та змін кон'юнктури на інвестиційну діяльність. Всі названі елементи інвестиційного потенціалу виконують функції використання вільних фінансових коштів з наступною їхньою трансформацією в інвестиції.

Інвестиції являють собою особливий товар, що обертається на ринку. Тому можливість її одержання в тому або іншому вигляді залежить від розуміння й урахування взаємних інтересів партнерів, від уміння бачити об'єкт інвестування з позицій стратегічного інвестора й оцінювати його інвестиційний клімат.

Інвестиційний потенціал підприємства представляє собою здатність його реалізувати сукупність інвестиційних можливостей щодо генеру-

вання додаткових потоків капіталу завдяки мобілізації наявних ресурсів з метою підвищення вартості об'єкту інвестування.

Інвестиційний потенціал визначається на основі використання кількісних і якісних показників. Кількісні показники відображають обсяги інвестицій в основні фонди виробничого і невиробничого призначення, обсяги прямих і портфельних інвестицій, обсяги надходження фінансових коштів і обсяги введення в дію основних виробничих фондів. Розглянуті показники відображають обсяги наданих кредитів на безповоротній і поворотній основі.

Формування інвестиційного потенціалу полягає у створенні додаткових інвестиційних можливостей, що можуть бути реалізовані підприємством шляхом мобілізації внутрішніх або залучення зовнішніх ресурсів.

У реальних економічних умовах інвестиційні можливості мають властивість накопичуватись, поступово утворюючи інвестиційний потенціал. Формування інвестиційного потенціалу відбувається під впливом позитивних та негативних факторів (табл. 9.2).

Таблиця 9.2

ФАКТОРИ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА

	Позитивні	Негативні
Внутрішні фактори	<ol style="list-style-type: none"> 1. Кваліфікований менеджмент. 2. Високий рівень рентабельності продаж. 3. Виробництво інноваційного продукту. 4. Діяльність компанії, яка відповідає стандартам розвинених країн. 5. Технологія, що використовується, відповідає найкращим світовим стандартам. 6. Високий рівень оборотності капіталу 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Недостатня кваліфікація персоналу. 2. Технологія, що використовується, поступається існуючим аналогом. 3. Незадовільна маркетингова політика. 4. Дефіцит оборотних коштів
Зовнішні фактори	<ol style="list-style-type: none"> 1. Інвестиційно-приваблива політика держави. 2. Високі темпи розвитку ринку, прийнятний рівень конкуренції 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Відсутність інвестиційно-привабливої політики держави. 2. Низькі темпи розвитку ринку, жорстка конкуренція

У реальних економічних умовах у повній мірі представлені фактори обох груп. Формування інвестиційного потенціалу є закономірним явищем та залежить від того, яка з груп переважає. Реалізація потенціала

вання додаткових потоків капіталу завдяки мобілізації наявних ресурсів з метою підвищення вартості об'єкту інвестування.

Інвестиційний потенціал визначається на основі використання кількісних і якісних показників. Кількісні показники відображають обсяги інвестицій в основні фонди виробничого і невиробничого призначення, обсяги прямих і портфельних інвестицій, обсяги надходження фінансових коштів і обсяги введення в дію основних виробничих фондів. Розглянуті показники відображають обсяги наданих кредитів на безповоротній і поворотній основі.

Формування інвестиційного потенціалу полягає у створенні додаткових інвестиційних можливостей, що можуть бути реалізовані підприємством шляхом мобілізації внутрішніх або залучення зовнішніх ресурсів.

У реальних економічних умовах інвестиційні можливості мають властивість накопичуватись, поступово утворюючи інвестиційний потенціал. Формування інвестиційного потенціалу відбувається під впливом позитивних та негативних факторів (табл. 9.2).

Таблиця 9.2

ФАКТОРИ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА

	Позитивні	Негативні
Внутрішні фактори	<ol style="list-style-type: none"> 1. Кваліфікований менеджмент. 2. Високий рівень рентабельності продаж. 3. Виробництво інноваційного продукту. 4. Діяльність компанії, яка відповідає стандартам розвинених країн. 5. Технологія, що використовується, відповідає найкращим світовим стандартам. 6. Високий рівень оборотності капіталу 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Недостатня кваліфікація персоналу. 2. Технологія, що використовується, поступається існуючим аналогом. 3. Незадовільна маркетингова політика. 4. Дефіцит оборотних коштів
Зовнішні фактори	<ol style="list-style-type: none"> 1. Інвестиційно-приваблива політика держави. 2. Високі темпи розвитку ринку, прийнятний рівень конкуренції 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Відсутність інвестиційно-привабливої політики держави. 2. Низькі темпи розвитку ринку, жорстка конкуренція

У реальних економічних умовах у повній мірі представлені фактори обох груп. Формування інвестиційного потенціалу є закономірним явищем та залежить від того, яка з груп переважає. Реалізація потенціала

лу полягає в усуненні в рамках свого кола впливу негативних факторів, які заважають негайному втіленню інвестиційних можливостей, з метою максимізації вартості компанії. У відповідності до їх співвідношення потенційні інвестори приймають рішення щодо доцільності інвестування, а підприємство обирає інвестиційну стратегію.

Показником для попередньої оцінки накопиченого інвестиційного потенціалу виступає середня рентабельність інвестицій (PI) в країні чи в галузі. Так, норма рентабельності інвестицій для західноєвропейських країн складає до 20 %.

Для економіки України та деяких інших східноєвропейських країн характерна рентабельність інвестицій на рівні від 35—40 %, що пояснюється наявністю надлишкового інвестиційного потенціалу, який утворюється внаслідок відстрочення інвестицій у часі.

У економічних системах, де діють закони економічного розвитку, процес накопичення та реалізації інвестиційного потенціалу відбувається безперервно шляхом реінвестування прибутку у нові перспективні проекти, галузі чи регіони. У країнах з ефективно функціонуючими ринковими механізмами накопичення інвестиційного потенціалу триває до певної межі. Далі відбувається процес реалізації інвестиційного потенціалу — тобто надходження інвестицій, їх використання та відповідно підвищення вартості об'єкту інвестування.

У нестаціонарних економіках, де не діють закони економічного розвитку, цей процес має дещо інший вигляд. Відсутність дієвих механізмів залучення інвестицій та подальшої реалізації потенціалу призводить до його надмірного накопичення в масштабах країни. Розглянемо докладніше основні причини збільшення нагромадження капіталу. До них відносяться наступні:

- несприятлива макроекономічна ситуація: гіперінфляція, відсутність належної нормативної бази, високий рівень корупції. Ці фактори ускладнюють чи навіть унеможливають надходження інвестицій, незважаючи на значні інвестиційні можливості;

- контрагенти не усвідомлюють необхідність залучення інвестицій. Низький рівень кваліфікації керівництва, розвинутий тіньовий сектор економіки впливає на відсутність припливу значних обсягів інвестицій. Така ситуація спостерігається на багатьох підприємствах державного сектору, де керівництво не має стимулів до реалізації інвестиційних можливостей та не схильне до ризику;

- існують перешкоди неекономічного характеру: ембарго, заборона на інвестування у певний стратегічний сектор економіки;
- норма рентабельності інвестицій є невелика;
- ризик інвестування є занадто високим порівняно з іншими варіантами.

лу полягає в усуненні в рамках свого кола впливу негативних факторів, які заважають негайному втіленню інвестиційних можливостей, з метою максимізації вартості компанії. У відповідності до їх співвідношення потенційні інвестори приймають рішення щодо доцільності інвестування, а підприємство обирає інвестиційну стратегію.

Показником для попередньої оцінки накопиченого інвестиційного потенціалу виступає середня рентабельність інвестицій (PI) в країні чи в галузі. Так, норма рентабельності інвестицій для західноєвропейських країн складає до 20 %.

Для економіки України та деяких інших східноєвропейських країн характерна рентабельність інвестицій на рівні від 35—40 %, що пояснюється наявністю надлишкового інвестиційного потенціалу, який утворюється внаслідок відстрочення інвестицій у часі.

У економічних системах, де діють закони економічного розвитку, процес накопичення та реалізації інвестиційного потенціалу відбувається безперервно шляхом реінвестування прибутку у нові перспективні проекти, галузі чи регіони. У країнах з ефективно функціонуючими ринковими механізмами накопичення інвестиційного потенціалу триває до певної межі. Далі відбувається процес реалізації інвестиційного потенціалу — тобто надходження інвестицій, їх використання та відповідно підвищення вартості об'єкту інвестування.

У нестаціонарних економіках, де не діють закони економічного розвитку, цей процес має дещо інший вигляд. Відсутність дієвих механізмів залучення інвестицій та подальшої реалізації потенціалу призводить до його надмірного накопичення в масштабах країни. Розглянемо докладніше основні причини збільшення нагромадження капіталу. До них відносяться наступні:

- несприятлива макроекономічна ситуація: гіперінфляція, відсутність належної нормативної бази, високий рівень корупції. Ці фактори ускладнюють чи навіть унеможливають надходження інвестицій, незважаючи на значні інвестиційні можливості;

- контрагенти не усвідомлюють необхідність залучення інвестицій. Низький рівень кваліфікації керівництва, розвинутий тіньовий сектор економіки впливає на відсутність припливу значних обсягів інвестицій. Така ситуація спостерігається на багатьох підприємствах державного сектору, де керівництво не має стимулів до реалізації інвестиційних можливостей та не схильне до ризику;

- існують перешкоди неекономічного характеру: ембарго, заборона на інвестування у певний стратегічний сектор економіки;
- норма рентабельності інвестицій є невелика;
- ризик інвестування є занадто високим порівняно з іншими варіантами.

Надмірне накопичення інвестиційного потенціалу спочатку призводить до підвищення можливої доходності інвестицій. Однак згодом накопичення нереалізованих своєчасно інвестиційних можливостей негативно впливає на підприємство. Тобто існує певна межа, за якою інвестиційний потенціал починає зменшуватись, а згодом — прагнути до нуля.

9.2. ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Закон України «Про інвестиційну діяльність» визначає основні правові, економічні та соціальні умови інвестиційної діяльності на території України. Основним завданням цього Закону є забезпечення рівного захисту прав, інтересів і майна суб'єктів інвестиційної діяльності незалежно від форм власності, ефективне інвестування народного господарства України, розвиток міжнародного економічного співробітництва та інтеграції. У Законі визначено права і обов'язки суб'єктів інвестиційної діяльності, закріплені гарантії прав суб'єктів інвестиційної діяльності, визначено порядок відносин між цими суб'єктами. У Законі України «Про інвестиційну діяльність» подається наступне визначення: «Інвестиції — це всі види рухомих та інтелектуальних цінностей, які включаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, в результаті якої створюється прибуток (дохід) досягається соціальний ефект». Згідно з зазначеним визначенням очевидно, що метою інвестиційної діяльності є отримання прибутку і досягнення соціального ефекту. Інвестиції можуть супроводжуватися як позитивним, так і негативним ефектом. У періоді поглиблення процесів концентрації, кооперації та спеціалізації виробництва окремі підприємства в погоні за прибутком застосовують шкідливі технології. Це супроводжується порушенням норм екологічної безпеки і негативно відбивається на здоров'ї працівників.

Регулювання інвестиційної діяльності здійснюється на основі застосування норм податкового, валютного, банківського, кредитно-фінансового, митного, цивільного, господарського, земельного законодавства, а також нормативно-правових актів про режим іноземних інвестицій, приватизації, підприємництва, інноваційної діяльності, цінні папери і фондовий ринок та іншими. У числі нормативно-правових актів, норм, які регулюють порядок здійснення інвестиційної діяльності в Україні, виділяють наступні:

— комплексні нормативно-правові акти, нормами яких закріплені основні принципи і правила регулювання інвестиційної діяльності в

Надмірне накопичення інвестиційного потенціалу спочатку призводить до підвищення можливої доходності інвестицій. Однак згодом накопичення нереалізованих своєчасно інвестиційних можливостей негативно впливає на підприємство. Тобто існує певна межа, за якою інвестиційний потенціал починає зменшуватись, а згодом — прагнути до нуля.

9.2. ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Закон України «Про інвестиційну діяльність» визначає основні правові, економічні та соціальні умови інвестиційної діяльності на території України. Основним завданням цього Закону є забезпечення рівного захисту прав, інтересів і майна суб'єктів інвестиційної діяльності незалежно від форм власності, ефективне інвестування народного господарства України, розвиток міжнародного економічного співробітництва та інтеграції. У Законі визначено права і обов'язки суб'єктів інвестиційної діяльності, закріплені гарантії прав суб'єктів інвестиційної діяльності, визначено порядок відносин між цими суб'єктами. У Законі України «Про інвестиційну діяльність» подається наступне визначення: «Інвестиції — це всі види рухомих та інтелектуальних цінностей, які включаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, в результаті якої створюється прибуток (дохід) досягається соціальний ефект». Згідно з зазначеним визначенням очевидно, що метою інвестиційної діяльності є отримання прибутку і досягнення соціального ефекту. Інвестиції можуть супроводжуватися як позитивним, так і негативним ефектом. У періоді поглиблення процесів концентрації, кооперації та спеціалізації виробництва окремі підприємства в погоні за прибутком застосовують шкідливі технології. Це супроводжується порушенням норм екологічної безпеки і негативно відбивається на здоров'ї працівників.

Регулювання інвестиційної діяльності здійснюється на основі застосування норм податкового, валютного, банківського, кредитно-фінансового, митного, цивільного, господарського, земельного законодавства, а також нормативно-правових актів про режим іноземних інвестицій, приватизації, підприємництва, інноваційної діяльності, цінні папери і фондовий ринок та іншими. У числі нормативно-правових актів, норм, які регулюють порядок здійснення інвестиційної діяльності в Україні, виділяють наступні:

— комплексні нормативно-правові акти, нормами яких закріплені основні принципи і правила регулювання інвестиційної діяльності в

Україні, розмежовано правовий статус українських та іноземних інвесторів у порівнянні з іншими суб'єктами господарської діяльності;

— галузеві (предметні) нормативно-правові акти, норми що регламентують правовий режим самої інвестиційної діяльності та її конкретних форм.

Основу нормативно-правового регулювання інвестиційної діяльності в Україні становлять Закон України «Про інвестиційну діяльність» від 18 вересня 1991 року, Закон України «Про цінні папери та фондовий ринок» від 23 лютого 2006 року, Концепція регулювання інвестиційної діяльності в умовах ринкової трансформації економіки від 01 червня 1995 року.

У Законі України «Про інвестиційну діяльність» дано визначення інтелектуального капіталу. Реінвестований інтелектуальний капітал відноситься до продукту первинного інвестування і підлягає повторному інвестуванню. Мотивом його використання є максимізація економічного результату діяльності суб'єкта. В умовах розвитку інформаційного суспільства важлива роль відводиться залученню значної частки реінвестованого інтелектуального капіталу в інвестиційну діяльність. Тенденція зростання частки вживаного реінвестованого капіталу, поряд з іншими видами майнових та інтелектуальних цінностей, була відзначена протягом 90-х років 20 століття в більшості індустріально розвинених країн.

Відповідно до Закону України «Про режим іноземного інвестування», який гарантує для закордонного інвестора в Україні рівні умови діяльності з вітчизняним інвестором. Зазначеним Законом іноземним інвесторам надаються державні гарантії захисту їх капіталовкладень. Зокрема, іноземні інвестиції в Україну не підлягають націоналізації. Державні органи не мають права реквізувати іноземні інвестиції, за винятком випадків проведення надзвичайних заходів при стихійних лихах, аваріях і епідеміях. Слід зазначити, що закордонному інвестору гарантується адекватна і ефективна компенсація.

Іноземні інвестори мають право на відшкодування збитків, включаючи упущену вигоду і моральну шкоду, заподіяну їм у результаті дій, бездіяльності або неналежного виконання державними органами України чи посадовими особами передбачених законодавством зобов'язань перед іноземним інвестором.

У разі припинення інвестиційної діяльності іноземному інвестору гарантується повернення його капіталовкладень у натуральній формі або у валюті інвестування без сплати мита, а також доходів з цих інвестицій у грошовій чи товарній формі. Держава також гарантує безперешкодну і термінову передачу за кордон прибутків та інших коштів в іноземній валюті, отриманих на законних підставах внаслідок здійс-

Україні, розмежовано правовий статус українських та іноземних інвесторів у порівнянні з іншими суб'єктами господарської діяльності;

— галузеві (предметні) нормативно-правові акти, норми що регламентують правовий режим самої інвестиційної діяльності та її конкретних форм.

Основу нормативно-правового регулювання інвестиційної діяльності в Україні становлять Закон України «Про інвестиційну діяльність» від 18 вересня 1991 року, Закон України «Про цінні папери та фондовий ринок» від 23 лютого 2006 року, Концепція регулювання інвестиційної діяльності в умовах ринкової трансформації економіки від 01 червня 1995 року.

У Законі України «Про інвестиційну діяльність» дано визначення інтелектуального капіталу. Реінвестований інтелектуальний капітал відноситься до продукту первинного інвестування і підлягає повторному інвестуванню. Мотивом його використання є максимізація економічного результату діяльності суб'єкта. В умовах розвитку інформаційного суспільства важлива роль відводиться залученню значної частки реінвестованого інтелектуального капіталу в інвестиційну діяльність. Тенденція зростання частки вживаного реінвестованого капіталу, поряд з іншими видами майнових та інтелектуальних цінностей, була відзначена протягом 90-х років 20 століття в більшості індустріально розвинених країн.

Відповідно до Закону України «Про режим іноземного інвестування», який гарантує для закордонного інвестора в Україні рівні умови діяльності з вітчизняним інвестором. Зазначеним Законом іноземним інвесторам надаються державні гарантії захисту їх капіталовкладень. Зокрема, іноземні інвестиції в Україну не підлягають націоналізації. Державні органи не мають права реквізувати іноземні інвестиції, за винятком випадків проведення надзвичайних заходів при стихійних лихах, аваріях і епідеміях. Слід зазначити, що закордонному інвестору гарантується адекватна і ефективна компенсація.

Іноземні інвестори мають право на відшкодування збитків, включаючи упущену вигоду і моральну шкоду, заподіяну їм у результаті дій, бездіяльності або неналежного виконання державними органами України чи посадовими особами передбачених законодавством зобов'язань перед іноземним інвестором.

У разі припинення інвестиційної діяльності іноземному інвестору гарантується повернення його капіталовкладень у натуральній формі або у валюті інвестування без сплати мита, а також доходів з цих інвестицій у грошовій чи товарній формі. Держава також гарантує безперешкодну і термінову передачу за кордон прибутків та інших коштів в іноземній валюті, отриманих на законних підставах внаслідок здійс-

нення іноземних інвестицій. Важливими правовими документами, які регулюють взаємовідносини між суб'єктами інвестиційної діяльності, є міждержавні угоди «Про сприяння та взаємний захист інвестицій». Зазначені договори є гарантом надання справедливого статусу інвестиціям і захисту їх на території іншої держави. Вони підписані з 44 країнами світу, серед яких Росія.

9.3. ОСОБЛИВОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ В УКРАЇНІ

Забезпечення високих темпів економічного зростання і економічного розвитку Україна є умовою для успішної інтеграції в Європейське Співтовариство. Міжнародний досвід свідчить про те, що для досягнення зазначених умов необхідно, щоб рівень інвестицій досягав 19—25 % ВВП. В Україні даний показник складав 13—17 % в період до початку глобальної фінансової кризи 2008 року. За рахунок коштів державного бюджету надходило лише 7 % інвестицій в основний капітал в 2008 році. Найбільш істотним джерелом інвестування в основний капітал є власні кошти підприємств — 56,5 %.

До причин неефективного використання інвестиційного потенціалу в Україні відносять нестабільне законодавство у сфері інвестицій, а також нестабільну світову кон'юнктуру, як результат світової фінансової кризи. Скорочення фінансових інвестицій в діючу економіку призвело до обмеження інноваційної діяльності. Фінансовим джерелом інновацій виступають інвестиції, які використовуються в якості реального базису для інноваційного оновлення економіки.

У період 2008—2011 рр. інноваційна здатність промислових підприємств скоротилася майже в 1,45 рази. Спостерігалась низька питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислового виробництва. Цей показник в період 2000—2008 рр. становив 7—8 %. В умовах подолання наслідків світової фінансової кризи відзначена стійка тенденція зниження питомої ваги реалізованої продукції. Аналіз зазначених тенденцій оцінки інвестиційного потенціалу в Україну обумовлює необхідність науково-методологічного обґрунтування застосування механізмів інвестування, що дозволяють стимулювати економічне зростання в країні.

До важливого фактору економічного зростання національної економіки України відноситься модернізація інвестиційної діяльності держави і підприємств. Це стосується як внутрішнього, так і зовнішнього ринку інвестицій. Основним джерелом фінансування є кошти підприємства, перш за все амортизаційні фонди.

Відповідно до розрахунків Міністерства економіки України загальна потреба в інвестиціях для проведення структурної перебудови економі-

нення іноземних інвестицій. Важливими правовими документами, які регулюють взаємовідносини між суб'єктами інвестиційної діяльності, є міждержавні угоди «Про сприяння та взаємний захист інвестицій». Зазначені договори є гарантом надання справедливого статусу інвестиціям і захисту їх на території іншої держави. Вони підписані з 44 країнами світу, серед яких Росія.

9.3. ОСОБЛИВОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ В УКРАЇНІ

Забезпечення високих темпів економічного зростання і економічного розвитку Україна є умовою для успішної інтеграції в Європейське Співтовариство. Міжнародний досвід свідчить про те, що для досягнення зазначених умов необхідно, щоб рівень інвестицій досягав 19—25 % ВВП. В Україні даний показник складав 13—17 % в період до початку глобальної фінансової кризи 2008 року. За рахунок коштів державного бюджету надходило лише 7 % інвестицій в основний капітал в 2008 році. Найбільш істотним джерелом інвестування в основний капітал є власні кошти підприємств — 56,5 %.

До причин неефективного використання інвестиційного потенціалу в Україні відносять нестабільне законодавство у сфері інвестицій, а також нестабільну світову кон'юнктуру, як результат світової фінансової кризи. Скорочення фінансових інвестицій в діючу економіку призвело до обмеження інноваційної діяльності. Фінансовим джерелом інновацій виступають інвестиції, які використовуються в якості реального базису для інноваційного оновлення економіки.

У період 2008—2011 рр. інноваційна здатність промислових підприємств скоротилася майже в 1,45 рази. Спостерігалась низька питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислового виробництва. Цей показник в період 2000—2008 рр. становив 7—8 %. В умовах подолання наслідків світової фінансової кризи відзначена стійка тенденція зниження питомої ваги реалізованої продукції. Аналіз зазначених тенденцій оцінки інвестиційного потенціалу в Україну обумовлює необхідність науково-методологічного обґрунтування застосування механізмів інвестування, що дозволяють стимулювати економічне зростання в країні.

До важливого фактору економічного зростання національної економіки України відноситься модернізація інвестиційної діяльності держави і підприємств. Це стосується як внутрішнього, так і зовнішнього ринку інвестицій. Основним джерелом фінансування є кошти підприємства, перш за все амортизаційні фонди.

Відповідно до розрахунків Міністерства економіки України загальна потреба в інвестиціях для проведення структурної перебудови економі-

ки становить від 140 до 200 млрд дол., причому щорічна потреба національної економіки в інвестиціях — від 30 до 40 млрд дол. США. Залучення і використання власних інвестиційних ресурсів українською економікою є недостатнім для проведення структурних реформ. Величина державного бюджету Україна в 2012 р. склала 368,3 млрд грн. Прогнозоване зростання номінального валового внутрішнього продукту (ВВП) України в 2012 р. оцінюється в 1,5 трлн грн в порівнянні з показниками 1,3 трлн грн в 2011 р. і 1,1 трлн грн в 2010 р.

Обсяг капітальних інвестицій в економіку України за 2011 рік склав 259,9 млрд грн, що на 37,4 % більше в порівнянні з попереднім роком. Відповідно до даних Державної служби статистики, обсяг інвестицій в основний капітал показав зростання в 22,4 % — до 209,1 млрд грн (табл. 9.3).

Таблиця 9.3

ІНВЕСТИЦІЇ В ОСНОВНИЙ КАПІТАЛ

Роки	Освоєно інвестицій	
	у фактичних цінах	у % до попереднього року
	Млрд крб	
1995	937816	71,5
	Млн грн	
1996	12557	78,0
1997	12401	91,2
1998	13958	106,1
1999	17552	100,4
2000	23629	114,4
2001	32573	120,8
2002	37178	108,9
2003	51011	131,3
2004	75714	128,0
2005	93096	101,9
2006	125254	119,0
2007	188486	129,8
2008	233081	97,4
2009	151777	58,5
2010	150667 ¹	99,4
2011	209130 ¹	122,4

¹ Без ПДВ.

ки становить від 140 до 200 млрд дол., причому щорічна потреба національної економіки в інвестиціях — від 30 до 40 млрд дол. США. Залучення і використання власних інвестиційних ресурсів українською економікою є недостатнім для проведення структурних реформ. Величина державного бюджету Україна в 2012 р. склала 368,3 млрд грн. Прогнозоване зростання номінального валового внутрішнього продукту (ВВП) України в 2012 р. оцінюється в 1,5 трлн грн в порівнянні з показниками 1,3 трлн грн в 2011 р. і 1,1 трлн грн в 2010 р.

Обсяг капітальних інвестицій в економіку України за 2011 рік склав 259,9 млрд грн, що на 37,4 % більше в порівнянні з попереднім роком. Відповідно до даних Державної служби статистики, обсяг інвестицій в основний капітал показав зростання в 22,4 % — до 209,1 млрд грн (табл. 9.3).

Таблиця 9.3

ІНВЕСТИЦІЇ В ОСНОВНИЙ КАПІТАЛ

Роки	Освоєно інвестицій	
	у фактичних цінах	у % до попереднього року
	Млрд крб	
1995	937816	71,5
	Млн грн	
1996	12557	78,0
1997	12401	91,2
1998	13958	106,1
1999	17552	100,4
2000	23629	114,4
2001	32573	120,8
2002	37178	108,9
2003	51011	131,3
2004	75714	128,0
2005	93096	101,9
2006	125254	119,0
2007	188486	129,8
2008	233081	97,4
2009	151777	58,5
2010	150667 ¹	99,4
2011	209130 ¹	122,4

¹ Без ПДВ.

Вивчення структури джерел інвестиційних вкладень, як показують дані табл. 9.4, характеризується зниженням частки власних коштів підприємств до 54 млн грн в 2011 році, незначним зростанням частки бюджетних коштів.

Інвестиції в капітальний ремонт склали 23,4 млрд грн, в нематеріальні активи 9,4 млрд грн (табл. 9.5). Найбільший обсяг інвестицій в основний капітал було освоєно в промисловості — 86,3 млрд грн (36,2 % від загального обсягу). Зокрема, у переробній промисловості освоєно 41,3 млрд грн (17,3 %), добувної промисловості — 24,6 млрд грн (10,3 %).

За регіонами найбільше капітальних інвестицій освоєно в Києві — 47,2 млрд грн (18,2 % від загального обсягу), Донецькій області — 27,3 млрд грн (10,5 %) і Дніпропетровській області — 22,3 млрд грн (8,6 %).

Інвестиційний потенціал України вирізняється високою неоднорідністю, тому інвестиційну політику необхідно проводити виходячи з можливостей і потреб розвитку кожного регіону. Так, у Західному регіоні ефективними можуть бути виробництва з використанням місцевих природних ресурсів (сірки, калійної та кухонної солі, вугілля, нафти і газу), а також розвиток мережі оздоровчих курортно-туристичних комплексів. У Донецько-Придніпровському регіоні потрібні реконструкція й технічне переобладнання шахт, металургійних і хімічних виробництв на базі безвідходних, маловідходних та екологічно чистих технологій; потужного імпульсу вимагає розвиток малоенергомістких виробництв середнього та точного машино-, автомобіле- та літакобудування. У Південному регіоні найбільш вигідними є реконструкція та технічне переоснащення портового господарства, розвиток виробництва обладнання для харчової та консервної промисловості. На територіях, забруднених унаслідок аварії ЧАЕС, поряд із запровадженням унікальних наукових досліджень, необхідно використати найновітніші технології та здійснювати комплекс заходів з їх екологічного, економічного та соціального впровадження.

Інвестиційний потенціал будь-якої країни характеризується сукупністю макроекономічних чинників. За більшістю показників Україна має бути однією з провідних країн вкладання прямих і портфельних іноземних інвестицій. Цьому сприяють її великий внутрішній ринок, порівняно кваліфікована й водночас дешева робоча сила, суттєвий науково-технічний потенціал, значні природні ресурси та наявність інфраструктури, хоча й не надто розвиненої.

В Україні існує ряд передумов залучення іноземних інвестицій. — вона становить один з найбільших ринків в Європі, який характеризується великим, з точки зору природних і людських ресурсів, потенціалом, що, у свою чергу, значно підвищує інтерес до неї з боку світових ТНК, яким для збільшення своїх капіталів необхідно шукати нові ринки збуту своїх товарів; інтерес інвесторів до гірничодобувної промисловості, сільського господарства, хімічної промисловості та металургії може бути використаний для залучення коштів у ці найперспективніші галузі.

Вивчення структури джерел інвестиційних вкладень, як показують дані табл. 9.4, характеризується зниженням частки власних коштів підприємств до 54 млн грн в 2011 році, незначним зростанням частки бюджетних коштів.

Інвестиції в капітальний ремонт склали 23,4 млрд грн, в нематеріальні активи 9,4 млрд грн (табл. 9.5). Найбільший обсяг інвестицій в основний капітал було освоєно в промисловості — 86,3 млрд грн (36,2 % від загального обсягу). Зокрема, у переробній промисловості освоєно 41,3 млрд грн (17,3 %), добувної промисловості — 24,6 млрд грн (10,3 %).

За регіонами найбільше капітальних інвестицій освоєно в Києві — 47,2 млрд грн (18,2 % від загального обсягу), Донецькій області — 27,3 млрд грн (10,5 %) і Дніпропетровській області — 22,3 млрд грн (8,6 %).

Інвестиційний потенціал України вирізняється високою неоднорідністю, тому інвестиційну політику необхідно проводити виходячи з можливостей і потреб розвитку кожного регіону. Так, у Західному регіоні ефективними можуть бути виробництва з використанням місцевих природних ресурсів (сірки, калійної та кухонної солі, вугілля, нафти і газу), а також розвиток мережі оздоровчих курортно-туристичних комплексів. У Донецько-Придніпровському регіоні потрібні реконструкція й технічне переобладнання шахт, металургійних і хімічних виробництв на базі безвідходних, маловідходних та екологічно чистих технологій; потужного імпульсу вимагає розвиток малоенергомістких виробництв середнього та точного машино-, автомобіле- та літакобудування. У Південному регіоні найбільш вигідними є реконструкція та технічне переоснащення портового господарства, розвиток виробництва обладнання для харчової та консервної промисловості. На територіях, забруднених унаслідок аварії ЧАЕС, поряд із запровадженням унікальних наукових досліджень, необхідно використати найновітніші технології та здійснювати комплекс заходів з їх екологічного, економічного та соціального впровадження.

Інвестиційний потенціал будь-якої країни характеризується сукупністю макроекономічних чинників. За більшістю показників Україна має бути однією з провідних країн вкладання прямих і портфельних іноземних інвестицій. Цьому сприяють її великий внутрішній ринок, порівняно кваліфікована й водночас дешева робоча сила, суттєвий науково-технічний потенціал, значні природні ресурси та наявність інфраструктури, хоча й не надто розвиненої.

В Україні існує ряд передумов залучення іноземних інвестицій. — вона становить один з найбільших ринків в Європі, який характеризується великим, з точки зору природних і людських ресурсів, потенціалом, що, у свою чергу, значно підвищує інтерес до неї з боку світових ТНК, яким для збільшення своїх капіталів необхідно шукати нові ринки збуту своїх товарів; інтерес інвесторів до гірничодобувної промисловості, сільського господарства, хімічної промисловості та металургії може бути використаний для залучення коштів у ці найперспективніші галузі.

Таблиця 9.4

ІНВЕСТИЦІЇ В ОСНОВНИЙ КАПІТАЛ ЗА ДЖЕРЕЛАМИ ФІНАНСУВАННЯ

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010 ¹	2011 ¹
У фактичних цінах, млн грн										
Усього	37178	51011	75714	93096	125254	188486	233081	151777	150667	209130
у тому числі за рахунок										
коштів державного бюджету	1863	3570	7945	5077	6846	10458	11576	6687	9479	15599
коштів місцевих бюджетів	1365	2095	3544	3915	5446	7324	9918	4161	4357	6111
власних коштів підприємств та організацій	24470	31306	46685	53424	72337	106520	132138	96019	83997	112989
кредитів банків та інших позик	1985	4196	5735	13740	19406	31182	40451	21581	20611	37436
коштів іноземних інвесторів	2068	2807	2695	4688	4583	6660	7591	6859	3429	6544
коштів населення на будівництво власних квартир ²	7019	9879	9495	4792	4653	4470
коштів населення на індивідуальне житлове будівництво	1573	1822	2577	3091	5110	8549	11589	5502	16176	15103
інших джерел фінансування	3854	5215	6533	9161	4507	7914	10323	6176	7965	10878
Відсотків до загального обсягу										
Усього	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
у тому числі за рахунок										
коштів державного бюджету	5,0	7,0	10,5	5,5	5,5	5,6	5,0	4,4	6,3	7,5
коштів місцевих бюджетів	3,7	4,1	4,7	4,2	4,3	3,9	4,2	2,7	2,9	2,9
власних коштів підприємств та організацій	65,8	61,4	61,7	57,4	57,8	56,5	56,7	63,3	55,7	54,0
кредитів банків та інших позик	5,3	8,2	7,6	14,8	15,5	16,6	17,3	14,2	13,7	17,9
коштів іноземних інвесторів	5,6	5,5	3,6	5,0	3,7	3,5	3,3	4,5	2,3	3,1
коштів населення на будівництво власних квартир	5,6	5,2	4,1	3,2	3,1	2,2
коштів населення на індивідуальне житлове будівництво	4,2	3,6	3,4	3,3	4,1	4,5	5,0	3,6	10,7	7,2
інших джерел фінансування	10,4	10,2	8,5	9,8	3,5	4,2	4,4	4,1	5,3	5,2

¹ Без ПДВ. ² До 2005 року включно входили до складу інших джерел фінансування

Таблиця 9.4

ІНВЕСТИЦІЇ В ОСНОВНИЙ КАПІТАЛ ЗА ДЖЕРЕЛАМИ ФІНАНСУВАННЯ

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010 ¹	2011 ¹
У фактичних цінах, млн грн										
Усього	37178	51011	75714	93096	125254	188486	233081	151777	150667	209130
у тому числі за рахунок										
коштів державного бюджету	1863	3570	7945	5077	6846	10458	11576	6687	9479	15599
коштів місцевих бюджетів	1365	2095	3544	3915	5446	7324	9918	4161	4357	6111
власних коштів підприємств та організацій	24470	31306	46685	53424	72337	106520	132138	96019	83997	112989
кредитів банків та інших позик	1985	4196	5735	13740	19406	31182	40451	21581	20611	37436
коштів іноземних інвесторів	2068	2807	2695	4688	4583	6660	7591	6859	3429	6544
коштів населення на будівництво власних квартир	7019	9879	9495	4792	4653	4470
коштів населення на індивідуальне житлове будівництво	1573	1822	2577	3091	5110	8549	11589	5502	16176	15103
інших джерел фінансування	3854	5215	6533	9161	4507	7914	10323	6176	7965	10878
Відсотків до загального обсягу										
Усього	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
у тому числі за рахунок										
коштів державного бюджету	5,0	7,0	10,5	5,5	5,5	5,6	5,0	4,4	6,3	7,5
коштів місцевих бюджетів	3,7	4,1	4,7	4,2	4,3	3,9	4,2	2,7	2,9	2,9
власних коштів підприємств та організацій	65,8	61,4	61,7	57,4	57,8	56,5	56,7	63,3	55,7	54,0
кредитів банків та інших позик	5,3	8,2	7,6	14,8	15,5	16,6	17,3	14,2	13,7	17,9
коштів іноземних інвесторів	5,6	5,5	3,6	5,0	3,7	3,5	3,3	4,5	2,3	3,1
коштів населення на будівництво власних квартир	5,6	5,2	4,1	3,2	3,1	2,2
коштів населення на індивідуальне житлове будівництво	4,2	3,6	3,4	3,3	4,1	4,5	5,0	3,6	10,7	7,2
інших джерел фінансування	10,4	10,2	8,5	9,8	3,5	4,2	4,4	4,1	5,3	5,2

¹ Без ПДВ. ² До 2005 року включно входили до складу інших джерел фінансування

КАПІТАЛЬНІ ІНВЕСТИЦІЇ

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010 ¹	2011 ¹
	У фактичних цінах, млн грн									
Усього	46563	59899	89314	111174	148972	222679	272074	192878	189061	259932
Інвестиції у матеріальні активи ²	186985	182076	250501
у тому числі										
інвестиції в основний капітал	37178	51011	75714	93096	125254	188486	233081	151777	150667	209130
з них										
капітальне будівництво	20834	28509	41885	50552	71518	109694	134655	80091	83550	118446
машини, обладнання та транспортні засоби	16344	22502	33829	42544	53736	78792	98426	65340	61456	85305
земля ²	1547	614	1945
існуючі будівлі та споруди ²	6652	4832	8055
нові будівлі, споруди, об'єкти незавершеного будівництва ²	3115	2864	2439
довгострокові біологічні активи тваринництва ³	393	487	447	577	645	705	714	879	961	1056
інші необоротні матеріальні активи	704	971	1786	2928	2523	3454	4421	4049	3786	4454
капітальний ремонт	4065	6006	9221	11533	15966	23645	27491	18966	18352	23422
Інвестиції у нематеріальні активи	4223	1424	2146	3040	4584	6389	6367	5893	6985	9431

КАПІТАЛЬНІ ІНВЕСТИЦІЇ

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010 ¹	2011 ¹
	У фактичних цінах, млн грн									
Усього	46563	59899	89314	111174	148972	222679	272074	192878	189061	259932
Інвестиції у матеріальні активи ²	186985	182076	250501
у тому числі										
інвестиції в основний капітал	37178	51011	75714	93096	125254	188486	233081	151777	150667	209130
з них										
капітальне будівництво	20834	28509	41885	50552	71518	109694	134655	80091	83550	118446
машини, обладнання та транспортні засоби	16344	22502	33829	42544	53736	78792	98426	65340	61456	85305
земля ²	1547	614	1945
існуючі будівлі та споруди ²	6652	4832	8055
нові будівлі, споруди, об'єкти незавершеного будівництва ²	3115	2864	2439
довгострокові біологічні активи тваринництва ³	393	487	447	577	645	705	714	879	961	1056
інші необоротні матеріальні активи	704	971	1786	2928	2523	3454	4421	4049	3786	4454
капітальний ремонт	4065	6006	9221	11533	15966	23645	27491	18966	18352	23422
Інвестиції у нематеріальні активи	4223	1424	2146	3040	4584	6389	6367	5893	6985	9431

	Відсотків до загального обсягу													
	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Усього	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Інвестиції у матеріальні активи ²	96,9	96,3
у тому числі														
інвестиції в основний капітал	79,8	85,2	84,8	83,7	84,1	84,6	85,7	78,7	79,7	80,5				
з них														
капітальне будівництво	44,7	47,6	46,9	45,5	48,0	49,2	49,5	41,5	44,2	45,6				
машини, обладнання та транспортні засоби	35,1	37,6	37,9	38,2	36,1	35,4	36,2	33,9	32,5	32,8				
земля ²	0,8	0,3	0,8				
існуючі будівлі та споруди ²	3,4	2,6	3,1				
нові будівлі, споруди, об'єкти незавершеного будівництва	1,6	1,5	0,9				
довгострокові біологічні активи тваринництва ³	0,9	0,8	0,5	0,5	0,4	0,3	0,3	0,5	0,5	0,4				
інші необоротні матеріальні активи	1,5	1,6	2,0	2,6	1,7	1,6	1,6	2,1	2,0	1,7				
капітальний ремонт	8,7	10,0	10,3	10,4	10,7	10,6	10,1	9,8	9,7	9,0				
Інвестиції у нематеріальні активи	9,1	2,4	2,4	2,8	3,1	2,9	2,3	3,1	3,7	3,6				

¹ Без ПДВ.

	Відсотків до загального обсягу													
	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Усього	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Інвестиції у матеріальні активи ²	96,9	96,4
у тому числі														
інвестиції в основний капітал	79,8	85,2	84,8	83,7	84,1	84,6	85,7	78,7	79,7	80,5				
з них														
капітальне будівництво	44,7	47,6	46,9	45,5	48,0	49,2	49,5	41,5	44,2	45,6				
машини, обладнання та транспортні засоби	35,1	37,6	37,9	38,2	36,1	35,4	36,2	33,9	32,5	32,8				
земля ²	0,8	0,3	0,8				
існуючі будівлі та споруди ²	3,4	2,6	3,1				
нові будівлі, споруди, об'єкти незавершеного будівництва	1,6	1,5	0,9				
довгострокові біологічні активи тваринництва ³	0,9	0,8	0,5	0,5	0,4	0,3	0,3	0,5	0,5	0,4				
інші необоротні матеріальні активи	1,5	1,6	2,0	2,6	1,7	1,6	1,6	2,1	2,0	1,7				
капітальний ремонт	8,7	10,0	10,3	10,4	10,7	10,6	10,1	9,8	9,7	9,0				
Інвестиції у нематеріальні активи	9,1	2,4	2,4	2,8	3,1	2,9	2,3	3,1	3,7	3,6				

¹ Без ПДВ.

При формуванні стратегії залучення інвестицій в економіку України необхідно враховувати, що макроекономічна рівновага є лише однією з багатьох умов для масштабного припливу інвестицій.

Пріоритетними напрямками для залучення й підтримки стратегічних інвесторів можуть бути ті, де Україна має традиційні виробництва, володіє необхідним ресурсним потенціалом і формує значну потребу ринку у відповідній продукції: тракторо-, комбайно-, авіа-, та ракетобудування, нафтогазовидобування, замкнений цикл виробництва палива для АЕС, розвиток енергогенеруючих потужностей, переробка сільгосппродукції, транспортна інфраструктура, виробництво легкових та вантажних автомобілів, запровадження ресурсо- та енергозберігаючих технологій.

Пріоритетним напрямком є здійснення інвестування в потенціал працівників, внаслідок чого відбувається збільшення чисельності людей, які здійснюють економічні відносини, міграція трудових ресурсів, прискорення руху транспортних засобів, удосконалення засобів комунікації, посилення конкуренції, що в свою чергу призведе до появи нових товарів, технологій, підприємств, до стрімкого розвитку НТП.

Незважаючи на низку негативних факторів, які стримують приплив іноземного капіталу (політична нестабільність, інфляція, недосконалість законодавства, тощо), за останні декілька років надходження прямих іноземних інвестицій до української економіки суттєво збільшилися, тому можна прогнозувати надходження інвестиційних коштів у розмірі, принаймні, не менше ніж у 2008 році.

Сучасний етап розвитку національної економіки характеризується наявністю значного числа факторів, які негативно впливають на функції інвестиційної діяльності держави і підприємства. До таких факторів, крім глобального економічного кризи, слід віднести, перш за все, нестабільність податкового та регуляторного законодавства, інфляційні процеси, недоступність кредитних ресурсів, посилення конкуренції, низький рівень капіталізації фондового ринку, зниження рівня інвестиційної активності, уповільнення платіжного обороту, зростання числа збиткових підприємств. Усе зазначене призводить до диспропорцій в русі матеріальних і фінансових потоків, а також виникнення значних видатків і збитків та втрати державою інвестиційних ресурсів. Два основні шляхи активізації інвестиційно-інноваційної діяльності є державна підтримка і ефективне використання внутрішніх можливостей підприємств для створення потенціалу інноваційного розвитку. На сьогодні першочерговою задачею уряду є формування дієвих механізмів управління інвестиційно-інноваційною діяльністю в Україні.

Державна інноваційна політика спрямована на створення сприятливого економічного клімату для забезпечення соціально-економічних,

При формуванні стратегії залучення інвестицій в економіку України необхідно враховувати, що макроекономічна рівновага є лише однією з багатьох умов для масштабного припливу інвестицій.

Пріоритетними напрямками для залучення й підтримки стратегічних інвесторів можуть бути ті, де Україна має традиційні виробництва, володіє необхідним ресурсним потенціалом і формує значну потребу ринку у відповідній продукції: тракторо-, комбайно-, авіа-, та ракетобудування, нафтогазовидобування, замкнений цикл виробництва палива для АЕС, розвиток енергогенеруючих потужностей, переробка сільгосппродукції, транспортна інфраструктура, виробництво легкових та вантажних автомобілів, запровадження ресурсо- та енергозберігаючих технологій.

Пріоритетним напрямком є здійснення інвестування в потенціал працівників, внаслідок чого відбувається збільшення чисельності людей, які здійснюють економічні відносини, міграція трудових ресурсів, прискорення руху транспортних засобів, удосконалення засобів комунікації, посилення конкуренції, що в свою чергу призведе до появи нових товарів, технологій, підприємств, до стрімкого розвитку НТП.

Незважаючи на низку негативних факторів, які стримують приплив іноземного капіталу (політична нестабільність, інфляція, недосконалість законодавства, тощо), за останні декілька років надходження прямих іноземних інвестицій до української економіки суттєво збільшилися, тому можна прогнозувати надходження інвестиційних коштів у розмірі, принаймні, не менше ніж у 2008 році.

Сучасний етап розвитку національної економіки характеризується наявністю значного числа факторів, які негативно впливають на функції інвестиційної діяльності держави і підприємства. До таких факторів, крім глобального економічного кризи, слід віднести, перш за все, нестабільність податкового та регуляторного законодавства, інфляційні процеси, недоступність кредитних ресурсів, посилення конкуренції, низький рівень капіталізації фондового ринку, зниження рівня інвестиційної активності, уповільнення платіжного обороту, зростання числа збиткових підприємств. Усе зазначене призводить до диспропорцій в русі матеріальних і фінансових потоків, а також виникнення значних видатків і збитків та втрати державою інвестиційних ресурсів. Два основні шляхи активізації інвестиційно-інноваційної діяльності є державна підтримка і ефективне використання внутрішніх можливостей підприємств для створення потенціалу інноваційного розвитку. На сьогодні першочерговою задачею уряду є формування дієвих механізмів управління інвестиційно-інноваційною діяльністю в Україні.

Державна інноваційна політика спрямована на створення сприятливого економічного клімату для забезпечення соціально-економічних,

організаційних, правових умов для формування й ефективного використання науково-технічного потенціалу з метою освоєння світового ринку товарів і послуг. Ця політика повинна забезпечувати розвиток науково-технічного потенціалу, формування сучасних технологічних укладів у галузях економіки, витіснення застарілих укладів і підвищення конкурентоспроможності продукції. Формування комплексної інвестиційно-інноваційної стратегії, що відповідає сучасним потребам суспільства й економіки, сучасному етапу НТП і світовим пріоритетам, є найважливішим завданням національної економіки.

Відповідно до Програми інвестиційно-інноваційної діяльності в Україні на період 2011—2015 рр. пропонується здійснювати реформи в сфері науки та інновацій у два етапи. На першому — до 2012 року — головним завданням стане створення інституційних та економічних засад для активізації в майбутньому інноваційної діяльності. Під час другого етапу — до 2015 року — планується використовувати створені механізми для впровадження вітчизняних розробок, збільшивши частку промислових підприємств із інноваційною складовою на 12—25 % від загальної кількості.

Програма інвестиційно-інноваційного розвитку передбачає концентрацію інвестиційних і науково-технічних ресурсів в Україні на основних цілях:

- загальній модернізації економіки;
- структурних змінах — зростанні частки високотехнологічних виробництв;

- підвищенні частки робочих місць із високим рівнем оплати праці.

Наявність конкретних критеріїв за якими проекти зможуть потрапити до списку претендентів на підтримку, відрізняє нову програму від інших програм:

- висока технологічність;
- створення нових робочих місць і розвиток саме вітчизняного виробництва;
- високий рівень готовності об'єктів інвестування;
- достатня частина приватного капіталу;
- імпортозаміщення;
- зменшення забруднення довкілля.

Всебічно вивірена інвестиційно-інноваційна стратегія, що базується на принципах використання національного потенціалу у сфері науки, техніки та виробництва, а також враховує сучасні міжнародні тенденції розвитку світового співтовариства, особливості сучасного етапу НТП, державні інтереси та вимоги національної безпеки, повинна стати основою швидкого інтенсивного зростання української економіки.

організаційних, правових умов для формування й ефективного використання науково-технічного потенціалу з метою освоєння світового ринку товарів і послуг. Ця політика повинна забезпечувати розвиток науково-технічного потенціалу, формування сучасних технологічних укладів у галузях економіки, витіснення застарілих укладів і підвищення конкурентоспроможності продукції. Формування комплексної інвестиційно-інноваційної стратегії, що відповідає сучасним потребам суспільства й економіки, сучасному етапу НТП і світовим пріоритетам, є найважливішим завданням національної економіки.

Відповідно до Програми інвестиційно-інноваційної діяльності в Україні на період 2011—2015 рр. пропонується здійснювати реформи в сфері науки та інновацій у два етапи. На першому — до 2012 року — головним завданням стане створення інституційних та економічних засад для активізації в майбутньому інноваційної діяльності. Під час другого етапу — до 2015 року — планується використовувати створені механізми для впровадження вітчизняних розробок, збільшивши частку промислових підприємств із інноваційною складовою на 12—25 % від загальної кількості.

Програма інвестиційно-інноваційного розвитку передбачає концентрацію інвестиційних і науково-технічних ресурсів в Україні на основних цілях:

- загальній модернізації економіки;
- структурних змінах — зростанні частки високотехнологічних виробництв;

- підвищенні частки робочих місць із високим рівнем оплати праці.

Наявність конкретних критеріїв за якими проекти зможуть потрапити до списку претендентів на підтримку, відрізняє нову програму від інших програм:

- висока технологічність;
- створення нових робочих місць і розвиток саме вітчизняного виробництва;
- високий рівень готовності об'єктів інвестування;
- достатня частина приватного капіталу;
- імпортозаміщення;
- зменшення забруднення довкілля.

Всебічно вивірена інвестиційно-інноваційна стратегія, що базується на принципах використання національного потенціалу у сфері науки, техніки та виробництва, а також враховує сучасні міжнародні тенденції розвитку світового співтовариства, особливості сучасного етапу НТП, державні інтереси та вимоги національної безпеки, повинна стати основою швидкого інтенсивного зростання української економіки.

Подібна стратегія повинна стосуватися всіх видів науково-технічної діяльності: фундаментальних, прикладних досліджень, науково-технічних розробок. Усі ці види, відрізняючись імовірністю одержання позитивного результату (5-10 % у фундаментальних дослідженнях, до 80 % — у прикладних) і часовим періодом між виникненням ідеї та її реалізацією в конкретних розробках, дають значний ефект.

Серед цілей реалізації стратегії України у сфері науки, техніки, інновацій можна визначити наступні:

- швидке економічне зростання і вирішення найважливіших проблем і завдань соціально-економічного розвитку держави на основі науково-технічних й інноваційних механізмів;
- активізація участі України в процесі розвитку сучасного етапу НТП й використання його досягнень на практиці;
- забезпечення національної безпеки України (науково-технічної, енергетичної, військової тощо);
- трансформація структури національного господарства, зокрема, за рахунок підвищення ролі високотехнологічних і наукомістких галузей;
- відновлення й реструктуризація існуючих галузей і виробництв і створення нових на основі сучасних досягнень науки й техніки;
- збільшення частки високотехнологічних і наукомістких галузей і галузей, що виготовляють готову продукцію в структурі українського експорту;
- підвищення рівня конкурентоспроможності вітчизняної науки й технологій, вихід України на світовий ринок інтелектуальних продуктів, наукомістких товарів і послуг;
- ефективний якісний і кількісний ріст національного науково-технічного потенціалу відповідно до вимог національної економіки й динаміки розвитку світового господарства;
- підвищення ефективності й глибини залучення України в процес інтернаціоналізації світового господарства (у сфері науки, технологій і наукомісткого виробництва);
- збільшення ролі регіонів України у виконанні загальнонаціональних завдань економічного й науково-технічного розвитку відповідно до їх потреб, потенціалу;
- поліпшення якості життя населення України, ліквідація безробіття працездатного населення, збереження національних кадрів та припинення «витоку мізків» тощо.

Інвестиційно-інноваційну стратегію слід розуміти як довгострокову та розраховану на перспективу програму з формування інноваційних переваг, які являють собою відображення позитивних якісних змін в результаті будь-яких інвестиційних процесів.

Подібна стратегія повинна стосуватися всіх видів науково-технічної діяльності: фундаментальних, прикладних досліджень, науково-технічних розробок. Усі ці види, відрізняючись імовірністю одержання позитивного результату (5-10 % у фундаментальних дослідженнях, до 80 % — у прикладних) і часовим періодом між виникненням ідеї та її реалізацією в конкретних розробках, дають значний ефект.

Серед цілей реалізації стратегії України у сфері науки, техніки, інновацій можна визначити наступні:

- швидке економічне зростання і вирішення найважливіших проблем і завдань соціально-економічного розвитку держави на основі науково-технічних й інноваційних механізмів;
- активізація участі України в процесі розвитку сучасного етапу НТП й використання його досягнень на практиці;
- забезпечення національної безпеки України (науково-технічної, енергетичної, військової тощо);
- трансформація структури національного господарства, зокрема, за рахунок підвищення ролі високотехнологічних і наукомістких галузей;
- відновлення й реструктуризація існуючих галузей і виробництв і створення нових на основі сучасних досягнень науки й техніки;
- збільшення частки високотехнологічних і наукомістких галузей і галузей, що виготовляють готову продукцію в структурі українського експорту;
- підвищення рівня конкурентоспроможності вітчизняної науки й технологій, вихід України на світовий ринок інтелектуальних продуктів, наукомістких товарів і послуг;
- ефективний якісний і кількісний ріст національного науково-технічного потенціалу відповідно до вимог національної економіки й динаміки розвитку світового господарства;
- підвищення ефективності й глибини залучення України в процес інтернаціоналізації світового господарства (у сфері науки, технологій і наукомісткого виробництва);
- збільшення ролі регіонів України у виконанні загальнонаціональних завдань економічного й науково-технічного розвитку відповідно до їх потреб, потенціалу;
- поліпшення якості життя населення України, ліквідація безробіття працездатного населення, збереження національних кадрів та припинення «витоку мізків» тощо.

Інвестиційно-інноваційну стратегію слід розуміти як довгострокову та розраховану на перспективу програму з формування інноваційних переваг, які являють собою відображення позитивних якісних змін в результаті будь-яких інвестиційних процесів.

Пріоритетним завданням інвестиційно-інноваційної стратегії України є підвищення конкурентоспроможності національної економіки і досягнення пріоритетів розвитку науки і техніки. Слід зазначити, що реалізація інвестиційно-інноваційної стратегії призведе не тільки до змін у динаміці інвестиційних та інноваційних процесів, а й до змін їхніх принципів, методів, механізмів реалізації, критеріїв прийняття управлінських рішень. Сукупність змін, які з'являться у результаті реалізації інвестиційно-інноваційної стратегії, створять нову якісну визначеність, для якої буде характерною розробка та впровадження нових засобів, методів та механізмів з якісно новими властивостями.

Реалізація інвестиційно-інноваційної стратегії дозволить системно вирішувати всі проблеми, що виникають при зміні методів і підходів до інвестиційного забезпечення інноваційних процесів, раціоналізації механізму управління процесом залучення інвестицій в інновації, а також визначенні доцільності інвестування в інноваційні проекти на основі дослідження циклічної динаміки попиту на інновації.

9.4. НАЦІОНАЛЬНІ ІНВЕСТИЦІЙНІ ПРОЕКТИ

З метою реалізації «загальних», суспільно значущих завдань, що вимагають концентрації фінансових і управлінських зусиль на стратегічному напрямку, держава використовує національні проекти. При цьому рамки національного проекту об'єднують зусилля центральної та регіональної влади, керівництво різних підрозділів і сфер діяльності, забезпечують партнерство держави та бізнесу.

Враховуючи жорсткі ресурсні обмеження і несформованість ринкових механізмів інвестування, державну політику в сфері інвестиційної діяльності слід формувати на принципах вибору пріоритетних напрямів і «точкового інвестування», підвищення ступеня керованості інвестиційним процесом шляхом посилення обґрунтованості, послідовності та комплексності розроблюваних заходів.

Національні інвестиційні проекти передбачають вкладення фінансових коштів у пріоритетні сфери економіки, об'єкти підприємництва, цільові програми, що забезпечують розвиток основних життєвоважливих виробництв, соціальної сфери та галузей, які мають особливе державне значення. Важлива роль відводиться регулюванню інвестиційного процесу, спрямованого на створення сприятливого режиму для діяльності приватних інвесторів.

Використання світового досвіду свідчити, що прийняття й реалізація національних проектів сприяє залученню додаткових бюджетних кош-

Пріоритетним завданням інвестиційно-інноваційної стратегії України є підвищення конкурентоспроможності національної економіки і досягнення пріоритетів розвитку науки і техніки. Слід зазначити, що реалізація інвестиційно-інноваційної стратегії призведе не тільки до змін у динаміці інвестиційних та інноваційних процесів, а й до змін їхніх принципів, методів, механізмів реалізації, критеріїв прийняття управлінських рішень. Сукупність змін, які з'являться у результаті реалізації інвестиційно-інноваційної стратегії, створять нову якісну визначеність, для якої буде характерною розробка та впровадження нових засобів, методів та механізмів з якісно новими властивостями.

Реалізація інвестиційно-інноваційної стратегії дозволить системно вирішувати всі проблеми, що виникають при зміні методів і підходів до інвестиційного забезпечення інноваційних процесів, раціоналізації механізму управління процесом залучення інвестицій в інновації, а також визначенні доцільності інвестування в інноваційні проекти на основі дослідження циклічної динаміки попиту на інновації.

9.4. НАЦІОНАЛЬНІ ІНВЕСТИЦІЙНІ ПРОЕКТИ

З метою реалізації «загальних», суспільно значущих завдань, що вимагають концентрації фінансових і управлінських зусиль на стратегічному напрямку, держава використовує національні проекти. При цьому рамки національного проекту об'єднують зусилля центральної та регіональної влади, керівництво різних підрозділів і сфер діяльності, забезпечують партнерство держави та бізнесу.

Враховуючи жорсткі ресурсні обмеження і несформованість ринкових механізмів інвестування, державну політику в сфері інвестиційної діяльності слід формувати на принципах вибору пріоритетних напрямів і «точкового інвестування», підвищення ступеня керованості інвестиційним процесом шляхом посилення обґрунтованості, послідовності та комплексності розроблюваних заходів.

Національні інвестиційні проекти передбачають вкладення фінансових коштів у пріоритетні сфери економіки, об'єкти підприємництва, цільові програми, що забезпечують розвиток основних життєвоважливих виробництв, соціальної сфери та галузей, які мають особливе державне значення. Важлива роль відводиться регулюванню інвестиційного процесу, спрямованого на створення сприятливого режиму для діяльності приватних інвесторів.

Використання світового досвіду свідчити, що прийняття й реалізація національних проектів сприяє залученню додаткових бюджетних кош-

тів і інвестиційних ресурсів в економіку, передбачає об'єднання зусиль різних галузей та охоплення різних інфраструктурних об'єктів — автомобільних доріг, залізниці й т.п. Наприклад, в Австралії інфраструктурні національні проекти з назвою «Національна мережа» покликані забезпечити якісно новий рівень комунікацій усередині держави. Ці проекти «Національної мережі» є складовою частиною Національної будівельної програми.

У Данії низка національних проектів були об'єднані загальною національною програмою «Цифрова Північна Данія». Основним органом керування національною програмою була дирекція, що складалася з виконавчого комітету, ради директорів і проектних груп, відповідальних за конкретні напрямки в рамках національної програми. Виконавчий комітет здійснював оперативне керування, рада директорів відповідала за забезпечення регіональної підтримки просування проектів.

У Бразилії національні проекти наповнювали конкретним змістом урядову програму «Бразилія в дії». За реалізацію цих проектів відповідали робочі групи, у які входили представники відповідних міністерств, різних державних органів, наукових інститутів, а також залучалися представники великого бізнесу.

В Ірландії діє національний План розвитку на 2007-2013 рр. «Ірландія, що змінюється. Краща якість життя для всіх». Загальний бюджет плану становить 184 млрд. євро. План містить основні перспективні напрямки інвестування коштів, а також проекти, які підтримуються частками й міжнародними фондами фінансування.

У Сербії Національний інвестиційний план встановлює обсяги фінансування й перелік пріоритетних проектів будівництва житла.

В Індії реалізується низка національних проектів, як: Національний проект органічного сільського господарства, Національний проект розвитку сільських закладів охорони здоров'я і т.д. Зокрема, Національний проект розвитку автомобільних доріг покликаний забезпечити країну сучасною, безпечною, високотехнологічною дорожньою інфраструктурою, тим самим підвищуючи добробут і рівень життя людей. У якості співінвесторів у проекті беруть участь також міжнародні організації. Національні проекти в Індії визначають рамкові умови участі для зацікавлених компаній, містять переліки конкретних об'єктів, планові терміни виконання робіт, вартість робіт тощо.

Спираючись на розглянутий світовий досвід та зазначені вище проблеми та завдання стратегічного реформування в Україні, стає можливим виділити основні критерії відбору національних інвестиційних проектів. До них належать:

— системність впливу на економіку, який полягає у підвищенні рівня конкурентоспроможності, стимулюванні економічного зростання,

тів і інвестиційних ресурсів в економіку, передбачає об'єднання зусиль різних галузей та охоплення різних інфраструктурних об'єктів — автомобільних доріг, залізниці й т.п. Наприклад, в Австралії інфраструктурні національні проекти з назвою «Національна мережа» покликані забезпечити якісно новий рівень комунікацій усередині держави. Ці проекти «Національної мережі» є складовою частиною Національної будівельної програми.

У Данії низка національних проектів були об'єднані загальною національною програмою «Цифрова Північна Данія». Основним органом керування національною програмою була дирекція, що складалася з виконавчого комітету, ради директорів і проектних груп, відповідальних за конкретні напрямки в рамках національної програми. Виконавчий комітет здійснював оперативне керування, рада директорів відповідала за забезпечення регіональної підтримки просування проектів.

У Бразилії національні проекти наповнювали конкретним змістом урядову програму «Бразилія в дії». За реалізацію цих проектів відповідали робочі групи, у які входили представники відповідних міністерств, різних державних органів, наукових інститутів, а також залучалися представники великого бізнесу.

В Ірландії діє національний План розвитку на 2007-2013 рр. «Ірландія, що змінюється. Краща якість життя для всіх». Загальний бюджет плану становить 184 млрд. євро. План містить основні перспективні напрямки інвестування коштів, а також проекти, які підтримуються частками й міжнародними фондами фінансування.

У Сербії Національний інвестиційний план встановлює обсяги фінансування й перелік пріоритетних проектів будівництва житла.

В Індії реалізується низка національних проектів, як: Національний проект органічного сільського господарства, Національний проект розвитку сільських закладів охорони здоров'я і т.д. Зокрема, Національний проект розвитку автомобільних доріг покликаний забезпечити країну сучасною, безпечною, високотехнологічною дорожньою інфраструктурою, тим самим підвищуючи добробут і рівень життя людей. У якості співінвесторів у проекті беруть участь також міжнародні організації. Національні проекти в Індії визначають рамкові умови участі для зацікавлених компаній, містять переліки конкретних об'єктів, планові терміни виконання робіт, вартість робіт тощо.

Спираючись на розглянутий світовий досвід та зазначені вище проблеми та завдання стратегічного реформування в Україні, стає можливим виділити основні критерії відбору національних інвестиційних проектів. До них належать:

— системність впливу на економіку, який полягає у підвищенні рівня конкурентоспроможності, стимулюванні економічного зростання,

наявності значного міжгалузевого мультиплікатора, сприяння зміцненню макроекономічної стабільності;

- довгостроковість реалізації та тривалість досягнутого ефекту;
- соціальна резонансність: відчутність результатів проекту для поліпшення якості життя значного прошарку громадян;
- орієнтація на модернізацію економічної, соціальної, правової систем, що вимагатиме досягнення цілей проекту через здійснення необхідних реформ у зазначених сферах;
- сприяння капіталізації та використанню вітчизняного ресурсу, що обумовлює орієнтацію проекту на зміцнення національної економічної незалежності, забезпечує його відносну автономність щодо коливань світової економічної кон'юнктури;
- наявність широких можливостей інтеграції в рамках реалізації проекту зусиль держави і бізнесу, що потребує наявності потенціалу комерційної привабливості проекту.

Виходячи з вищезазначеного, очевидно, що джерелом ресурсів для реалізації національних проектів має бути поєднання безпосереднього витрачання бюджетних коштів та залучення коштів приватних вітчизняних та іноземних інвесторів на підґрунті відповідної заохочувальної та інформаційно-методичної політики держави, а також ймовірно залучення коштів міжнародних організацій, призначених на підтримку структурних реформ в Україні.

При визначенні пріоритетів інвестування необхідно виходити з наявних конкурентних переваг на світовому ринку, що виражаються в наявності розробок високих технологій. У даний час до сфер діяльності, де існують серйозні технологічні напрацювання та зберігаються потенційні переваги, можна віднести авіацію, металургію, енергетику, машинобудування, верстатобудування, біотехнологію і ряд інших.

Інвестиції у виробництво інноваційної продукції сприятимуть формуванню нових напрямків перетікання капіталу, підвищення його продуктивності і стимулювання економічного зростання. Точковий характер цих інвестицій дозволить домогтися економічного пожвавлення при обмеженості інвестиційних джерел. Такий підхід визнаний світовою практикою надійним способом подолання обмежень економічного зростання, обумовлених недостатністю ринкових механізмів.

Високий ступінь пріоритетності слід надати ефективним програмам розвитку життєвоважливих галузей і сфер народного господарства, підтримці вітчизняних виробників та забезпеченню внутрішнього попиту в економіці. Разом з тим слід враховувати, що в національній економіці, яка інтегрується в систему світогосподарських зв'язків, інвестиції у виробництво товарів, що є конкурентоспроможними лише на внутрішньому ринку, не можуть бути джерелом стабільно зростаючого доходу.

наявності значного міжгалузевого мультиплікатора, сприяння зміцненню макроекономічної стабільності;

- довгостроковість реалізації та тривалість досягнутого ефекту;
- соціальна резонансність: відчутність результатів проекту для поліпшення якості життя значного прошарку громадян;
- орієнтація на модернізацію економічної, соціальної, правової систем, що вимагатиме досягнення цілей проекту через здійснення необхідних реформ у зазначених сферах;
- сприяння капіталізації та використанню вітчизняного ресурсу, що обумовлює орієнтацію проекту на зміцнення національної економічної незалежності, забезпечує його відносну автономність щодо коливань світової економічної кон'юнктури;
- наявність широких можливостей інтеграції в рамках реалізації проекту зусиль держави і бізнесу, що потребує наявності потенціалу комерційної привабливості проекту.

Виходячи з вищезазначеного, очевидно, що джерелом ресурсів для реалізації національних проектів має бути поєднання безпосереднього витрачання бюджетних коштів та залучення коштів приватних вітчизняних та іноземних інвесторів на підґрунті відповідної заохочувальної та інформаційно-методичної політики держави, а також ймовірно залучення коштів міжнародних організацій, призначених на підтримку структурних реформ в Україні.

При визначенні пріоритетів інвестування необхідно виходити з наявних конкурентних переваг на світовому ринку, що виражаються в наявності розробок високих технологій. У даний час до сфер діяльності, де існують серйозні технологічні напрацювання та зберігаються потенційні переваги, можна віднести авіацію, металургію, енергетику, машинобудування, верстатобудування, біотехнологію і ряд інших.

Інвестиції у виробництво інноваційної продукції сприятимуть формуванню нових напрямків перетікання капіталу, підвищення його продуктивності і стимулювання економічного зростання. Точковий характер цих інвестицій дозволить домогтися економічного пожвавлення при обмеженості інвестиційних джерел. Такий підхід визнаний світовою практикою надійним способом подолання обмежень економічного зростання, обумовлених недостатністю ринкових механізмів.

Високий ступінь пріоритетності слід надати ефективним програмам розвитку життєвоважливих галузей і сфер народного господарства, підтримці вітчизняних виробників та забезпеченню внутрішнього попиту в економіці. Разом з тим слід враховувати, що в національній економіці, яка інтегрується в систему світогосподарських зв'язків, інвестиції у виробництво товарів, що є конкурентоспроможними лише на внутрішньому ринку, не можуть бути джерелом стабільно зростаючого доходу.

На виконання національних проектів в Україні держава планує залучити фінансові кошти внутрішніх і зовнішніх інвесторів у розмірі 15 млрд дол. США до 2015 року.

Проект «Нова енергія» передбачає будівництво терміналу з приймання зрідженого газу в Криму і в Запоріжжі. Проект передбачає створення чистого ресурсу енергії вітру і сонця в обсязі 2 тис. МВт, що приблизно дорівнює 2 млрд кубометрів імпортованого газу.

Проект «Нова якість життя» передбачає відразу шість програм, зокрема з будівництва доступного житла, проект «Чисте місто» — будівництво сміттєпереробних заводів.

Серед інших національних проектів — «Якісна вода», що передбачає будівництво 23 тисяч систем питної води в дитячих садах, школах і т.п.; «Відкритий світ» — створення національної інформаційно-комунікаційної системи на основі технології 4G; «Місто майбутнього» — формування стратегічних планів з розвитку міст, пілотний проект планується запустити в Києві; «Нове життя» — соціальний проект, який здійснюватиметься в системі співпраці з міністерством охорони здоров'я, вимагає бюджетного фінансування; «Олімпійська надія — 2022» передбачає розвиток інфраструктури в гірському регіоні Західної України; «Нова інфраструктура» — проект, що передбачає на сьогодні тільки одну програму — проект створення повітряного експреса «Київ-Бориспіль». До десяти існуючих додався проект «Дунайський коридор», спрямований на розвиток транспортного сполучення та судноплавства в Дунайському регіоні.

Виокремлення переліку національних проектів створює підґрунтя для інвентаризації та структурування наявних державних програм з метою уникнення дублювання та посилення їх дієвості.

В межах національних проектів доцільне виділення низки прикладних національних інвестиційних проектів, які будуть спрямовані на досягнення окремих завдань в рамках проекту та здійснюватися на засадах державного, змішаного (партнерського) інвестування, або на підґрунті державних гарантій.



Питання для самостійної роботи

1. Поясніть економічний зміст категорії «інвестиційний потенціал»?
2. Які основні елементи включає інвестиційний потенціал?
3. За якими основними ознаками проводиться класифікація інвестицій?

На виконання національних проектів в Україні держава планує залучити фінансові кошти внутрішніх і зовнішніх інвесторів у розмірі 15 млрд дол. США до 2015 року.

Проект «Нова енергія» передбачає будівництво терміналу з приймання зрідженого газу в Криму і в Запоріжжі. Проект передбачає створення чистого ресурсу енергії вітру і сонця в обсязі 2 тис. МВт, що приблизно дорівнює 2 млрд кубометрів імпортованого газу.

Проект «Нова якість життя» передбачає відразу шість програм, зокрема з будівництва доступного житла, проект «Чисте місто» — будівництво сміттєпереробних заводів.

Серед інших національних проектів — «Якісна вода», що передбачає будівництво 23 тисяч систем питної води в дитячих садах, школах і т.п.; «Відкритий світ» — створення національної інформаційно-комунікаційної системи на основі технології 4G; «Місто майбутнього» — формування стратегічних планів з розвитку міст, пілотний проект планується запустити в Києві; «Нове життя» — соціальний проект, який здійснюватиметься в системі співпраці з міністерством охорони здоров'я, вимагає бюджетного фінансування; «Олімпійська надія — 2022» передбачає розвиток інфраструктури в гірському регіоні Західної України; «Нова інфраструктура» — проект, що передбачає на сьогодні тільки одну програму — проект створення повітряного експреса «Київ-Бориспіль». До десяти існуючих додався проект «Дунайський коридор», спрямований на розвиток транспортного сполучення та судноплавства в Дунайському регіоні.

Виокремлення переліку національних проектів створює підґрунтя для інвентаризації та структурування наявних державних програм з метою уникнення дублювання та посилення їх дієвості.

В межах національних проектів доцільне виділення низки прикладних національних інвестиційних проектів, які будуть спрямовані на досягнення окремих завдань в рамках проекту та здійснюватися на засадах державного, змішаного (партнерського) інвестування, або на підґрунті державних гарантій.



Питання для самостійної роботи

1. Поясніть економічний зміст категорії «інвестиційний потенціал»?
2. Які основні елементи включає інвестиційний потенціал?
3. За якими основними ознаками проводиться класифікація інвестицій?

4. У чому сутність інвестиційної діяльності?
5. Назвіть відмінні ознаки реальних інвестицій, фінансових інвестицій і нематеріальних інвестицій?
6. Які фактори впливають на інвестиційний потенціал підприємства?
7. Які особливості інвестиційного потенціалу в Україні?
8. У чому сутність програми інвестиційно-інноваційного розвитку, Україну, прийнятої в 2011 році, і які основні етапи вона включає?
9. У чому сутність національного інвестиційного проекту?
10. Які фінансові джерела використовує держава для реалізації національних інвестиційних проектів?



Теми рефератів

1. Інвестиційний потенціал національної економіки як фактор соціально-економічної стабільності в країні.
2. Інвестиційна політика держави в умовах посткризового розвитку.
3. Державне регулювання інвестиційних процесів в економіці України.
4. Інвестиційна привабливість в Україні.
5. Проблеми залучення інвестицій в економіку України.
6. Стратегія довгострокової інвестиційної політики.



Тестові завдання для самоконтролю знань

1. Інвестиційний потенціал — це:
 - а) внутрішні економічні ресурси, необхідні для здійснення економічної діяльності;
 - б) зовнішні економічні ресурси, необхідні для здійснення економічної діяльності;
 - в) можливість держави забезпечувати розширене відтворення;
 - г) сукупність внутрішніх і зовнішніх економічних ресурсів, необхідних для здійснення економічної діяльності;
 - д) правильна відповідь відсутня.
2. Як класифікують інвестиції в залежності від суб'єктів?
 - а) державні інвестиції та приватні інвестиції;
 - б) змішані інвестиції та іноземні інвестиції;

4. У чому сутність інвестиційної діяльності?
5. Назвіть відмінні ознаки реальних інвестицій, фінансових інвестицій і нематеріальних інвестицій?
6. Які фактори впливають на інвестиційний потенціал підприємства?
7. Які особливості інвестиційного потенціалу в Україні?
8. У чому сутність програми інвестиційно-інноваційного розвитку, Україну, прийнятої в 2011 році, і які основні етапи вона включає?
9. У чому сутність національного інвестиційного проекту?
10. Які фінансові джерела використовує держава для реалізації національних інвестиційних проектів?



Теми рефератів

1. Інвестиційний потенціал національної економіки як фактор соціально-економічної стабільності в країні.
2. Інвестиційна політика держави в умовах посткризового розвитку.
3. Державне регулювання інвестиційних процесів в економіці України.
4. Інвестиційна привабливість в Україні.
5. Проблеми залучення інвестицій в економіку України.
6. Стратегія довгострокової інвестиційної політики.



Тестові завдання для самоконтролю знань

1. Інвестиційний потенціал — це:
 - а) внутрішні економічні ресурси, необхідні для здійснення економічної діяльності;
 - б) зовнішні економічні ресурси, необхідні для здійснення економічної діяльності;
 - в) можливість держави забезпечувати розширене відтворення;
 - г) сукупність внутрішніх і зовнішніх економічних ресурсів, необхідних для здійснення економічної діяльності;
 - д) правильна відповідь відсутня.
2. Як класифікують інвестиції в залежності від суб'єктів?
 - а) державні інвестиції та приватні інвестиції;
 - б) змішані інвестиції та іноземні інвестиції;

- в) державні інвестиції та іноземні інвестиції;
- г) разом а) і б);
- д) приватні інвестиції.

3. Як класифікуються інвестиції в залежності від об'єктів?

- а) реальні інвестиції;
- б) фінансові інвестиції;
- в) нематеріальні інвестиції;
- г) разом а) і б);
- д) разом а), б) і в).

4. До реальних інвестицій відносяться вкладення:

- а) в основний капітал;
- б) в матеріально-виробничі запаси;
- в) разом а) і б);
- г) в нематеріальні активи;
- д) разом а), б) і в).

5. До фінансових інвестицій належать грошові вкладення:

- а) в акції, облігації, інші цінні папери, випущені як приватними підприємствами, так і державою, місцевими органами влади;
- б) в іноземні валюти;
- в) у банківські депозити і в об'єкти тезаврації;
- д) разом а), б) і в).

6. До внутрішніх факторів інвестиційного потенціалу відносяться наступні:

- а) високий рівень рентабельності продаж, кваліфікований менеджмент;
- б) продукт, що виробляється, перевершує існуючі аналоги;
- в) діяльність компанії та технологія, які відповідають стандартам розвинених країн;
- г) разом а) і б);
- д) разом а), б) і в).

7. До зовнішніх факторів інвестиційного потенціалу відносяться наступні:

- а) інвестиційно-приваблива політика держави;
- б) високі темпи розвитку ринку;
- в) прийнятний рівень конкуренції;
- г) разом а) і б);
- д) разом а) і б) і в).

8. Які напрямки передбачає програма інвестиційно-інноваційного розвитку України?

- а) модернізація економіки;
- б) структурні зміни в економіці;

- в) державні інвестиції та іноземні інвестиції;
- г) разом а) і б);
- д) приватні інвестиції.

3. Як класифікуються інвестиції в залежності від об'єктів?

- а) реальні інвестиції;
- б) фінансові інвестиції;
- в) нематеріальні інвестиції;
- г) разом а) і б);
- д) разом а), б) і в).

4. До реальних інвестицій відносяться вкладення:

- а) в основний капітал;
- б) в матеріально-виробничі запаси;
- в) разом а) і б);
- г) в нематеріальні активи;
- д) разом а), б) і в).

5. До фінансових інвестицій належать грошові вкладення:

- а) в акції, облігації, інші цінні папери, випущені як приватними підприємствами, так і державою, місцевими органами влади;
- б) в іноземні валюти;
- в) у банківські депозити і в об'єкти тезаврації;
- д) разом а), б) і в).

6. До внутрішніх факторів інвестиційного потенціалу відносяться наступні:

- а) високий рівень рентабельності продаж, кваліфікований менеджмент;
- б) продукт, що виробляється, перевершує існуючі аналоги;
- в) діяльність компанії та технологія, які відповідають стандартам розвинених країн;
- г) разом а) і б);
- д) разом а), б) і в).

7. До зовнішніх факторів інвестиційного потенціалу відносяться наступні:

- а) інвестиційно-приваблива політика держави;
- б) високі темпи розвитку ринку;
- в) прийнятний рівень конкуренції;
- г) разом а) і б);
- д) разом а) і б) і в).

8. Які напрямки передбачає програма інвестиційно-інноваційного розвитку України?

- а) модернізація економіки;
- б) структурні зміни в економіці;

- в) підвищення частки робочих місць;
- г) разом а) і б) ;
- д) разом а), б) і в).

9. Інвестиційний проект — це:

- а) напрями діяльності держави;
- б) програма заходів;
- в) капітальні вкладення;
- г) капітальні вкладення для одержання прибутку;
- д) програма заходів, за допомогою яких здійснюються ефективні капітальні вкладення для одержання прибутку.

10. Національний інвестиційний проект — це:

- а) інвестиційний проект;
- б) сумарний обсяг капітальних вкладень;
- в) пріоритетна сфера розвитку національної економіки;
- г) разом а) і б);
- д) інвестиційний проект, який визначає пріоритетні напрями інвестування в національну економіку.

ТЕМА 10

ІННОВАЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ

Ключові поняття



Інновації; інноваційний потенціал; інноваційний продукт; інноваційна інфраструктура; міжнародне науково-технічне співробітництво; венчурний капітал; венчурні фірми; технополіси; технопарки.

- 10.1. Сутність та структура інноваційного потенціалу
- 10.2. Формування та сучасний стан інноваційного потенціалу України
- 10.3. Особливості венчурного підприємництва в Україні
- 10.4. Форми участі України в міжнародному науково-технічному співробітництві

У сучасних умовах формування глобальної економічної системи на постіндустріальних засадах економічне зростання окремих країн та їх міжнародна конкурентоспроможність визначальною мірою обумовлюються інтелектуалізацією основних факторів виробництва та наявністю потужного інноваційного потенціалу. Про важливість інноваційного

- в) підвищення частки робочих місць;
- г) разом а) і б) ;
- д) разом а), б) і в).

9. Інвестиційний проект — це:

- а) напрями діяльності держави;
- б) програма заходів;
- в) капітальні вкладення;
- г) капітальні вкладення для одержання прибутку;
- д) програма заходів, за допомогою яких здійснюються ефективні капітальні вкладення для одержання прибутку.

10. Національний інвестиційний проект — це:

- а) інвестиційний проект;
- б) сумарний обсяг капітальних вкладень;
- в) пріоритетна сфера розвитку національної економіки;
- г) разом а) і б);
- д) інвестиційний проект, який визначає пріоритетні напрями інвестування в національну економіку.

ТЕМА 10

ІННОВАЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ

Ключові поняття



Інновації; інноваційний потенціал; інноваційний продукт; інноваційна інфраструктура; міжнародне науково-технічне співробітництво; венчурний капітал; венчурні фірми; технополіси; технопарки.

- 10.1. Сутність та структура інноваційного потенціалу
- 10.2. Формування та сучасний стан інноваційного потенціалу України
- 10.3. Особливості венчурного підприємництва в Україні
- 10.4. Форми участі України в міжнародному науково-технічному співробітництві

У сучасних умовах формування глобальної економічної системи на постіндустріальних засадах економічне зростання окремих країн та їх міжнародна конкурентоспроможність визначальною мірою обумовлюються інтелектуалізацією основних факторів виробництва та наявністю потужного інноваційного потенціалу. Про важливість інноваційного

чинника в економічному розвитку свідчить, зокрема, той факт, що питома вага нових знань, які втілюються в товарах, технологіях, освіті, організації виробництва в розвинутих країнах, становить від 70 % до 85 % їх ВВП. Країни, які зробили інноваційний розвиток основою національно-економічної політики, залежно від часу входження в інноваційний процес робили пріоритетом інноваційної політики прорив або у виробничому процесі, або в інформаційно-комунікаційному, або в їх поєднанні.

Метою інновацій є відтворення ефективного балансу між людством і природою, зміна засад суспільного життя, зміна ціннісних орієнтирів і філософії розвитку людства. Успішна інноваційна політика має: базуватися на відродженні цінностей суспільного розвитку; створювати умови для підтримки впливовими суспільними групами інноваційного шляху розвитку; спиратися на нову ідеологію та зміст інновацій, які приходять на зміну інноваціям суспільства споживання; враховувати світовий досвід попередніх інновацій (з особливою увагою до негативного досвіду); визначати найбільш притаманну для стану та можливостей українського суспільства нішу в глобальному розвитку; спиратися на ідеологію, наявні ресурси та технології їх примноження. Україна має потенціал для інноваційного розвитку.

Українська держава знаходиться на порозі усвідомлення необхідності формування національної політики на принципах інноваційного випередження на рівні як стратегії, так і тактики. Сьогодення характеризується підвищеним незгасаючим інтересом щодо вирішення проблем інноваційного розвитку не тільки шляхом звичайної констатації та фіксації статистичних даних та проблем активізації інноваційної діяльності в державі, але й шляхом якісного аналізу фундаментальних понять і категорій, формування нових підходів до вивчення інноваційної дійсності, подальшого її моніторингу, управління процесами та ефективної її організації.

10.1. СУТНІСТЬ ТА СТРУКТУРА ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ

Потенціал — це поняття, яке віддзеркалює не просто стан об'єкта, але й, що особливо важливо, одночасно сутність методологічних основ численності реальних процесів та явищ. Таке сполучення дає можливість адекватно відобразити не тільки ту чи іншу ситуацію, ті чи інші відносини, але й процеси і тенденції їх розвитку, а таким чином, ефективність функціонування економічної системи в цілому. Інноваційний потенціал — це сукупність наявних в країні інтелектуальних, техноло-

чинника в економічному розвитку свідчить, зокрема, той факт, що питома вага нових знань, які втілюються в товарах, технологіях, освіті, організації виробництва в розвинутих країнах, становить від 70 % до 85 % їх ВВП. Країни, які зробили інноваційний розвиток основою національно-економічної політики, залежно від часу входження в інноваційний процес робили пріоритетом інноваційної політики прорив або у виробничому процесі, або в інформаційно-комунікаційному, або в їх поєднанні.

Метою інновацій є відтворення ефективного балансу між людством і природою, зміна засад суспільного життя, зміна ціннісних орієнтирів і філософії розвитку людства. Успішна інноваційна політика має: базуватися на відродженні цінностей суспільного розвитку; створювати умови для підтримки впливовими суспільними групами інноваційного шляху розвитку; спиратися на нову ідеологію та зміст інновацій, які приходять на зміну інноваціям суспільства споживання; враховувати світовий досвід попередніх інновацій (з особливою увагою до негативного досвіду); визначати найбільш притаманну для стану та можливостей українського суспільства нішу в глобальному розвитку; спиратися на ідеологію, наявні ресурси та технології їх примноження. Україна має потенціал для інноваційного розвитку.

Українська держава знаходиться на порозі усвідомлення необхідності формування національної політики на принципах інноваційного випередження на рівні як стратегії, так і тактики. Сьогодення характеризується підвищеним незгасаючим інтересом щодо вирішення проблем інноваційного розвитку не тільки шляхом звичайної констатації та фіксації статистичних даних та проблем активізації інноваційної діяльності в державі, але й шляхом якісного аналізу фундаментальних понять і категорій, формування нових підходів до вивчення інноваційної дійсності, подальшого її моніторингу, управління процесами та ефективної її організації.

10.1. СУТНІСТЬ ТА СТРУКТУРА ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ

Потенціал — це поняття, яке віддзеркалює не просто стан об'єкта, але й, що особливо важливо, одночасно сутність методологічних основ численності реальних процесів та явищ. Таке сполучення дає можливість адекватно відобразити не тільки ту чи іншу ситуацію, ті чи інші відносини, але й процеси і тенденції їх розвитку, а таким чином, ефективність функціонування економічної системи в цілому. Інноваційний потенціал — це сукупність наявних в країні інтелектуальних, техноло-

гічних, науково-виробничих ресурсів з відповідним їх інфраструктурним забезпеченням, які здатні продукувати нові знання, та ефективний механізм комерціалізації останніх. Інноваційний потенціал — здатність до зміни, покращання, прогресу, це джерело розвитку. Доказом цьому може слугувати таке явище, як дифузія інновацій. Так, застосування нового обладнання (яке є конкретним результатом інноваційного процесу, інновацією) веде до виготовлення нової продукції, яка в свою чергу, виходячи на ринок, є джерелом, фактором подальших змін. При цьому «ефект від тиражування інновацій зростає набагато скоріше самого тиражу». Тобто все те, що веде до інноваційного розвитку, має інноваційний потенціал. Він як би то стоїть на стику реальності, яка його характеризує, і майбутності, яка його визначає і в той самий час визначається їм. Інноваційний потенціал існує в прихованому вигляді, він здатен накопичуватися й розвиватися на власній основі по мірі своєї реалізації. Він сам, розвиваючись, виявляє ще потужніші можливості до розвитку, є поштовхом до нього. Його така властивість впливу на систему пояснюється тим, що непізнане завжди більше вже вивченого, все тече, все змінюється, як правило, нове заміняє старе, що існує об'єктивна необхідність прямувати до найкращого.

Зміст поняття «**інноваційний потенціал**» можна відслідкувати, структурував його, виділив основні вирішальні компоненти. Структура інноваційного потенціалу представлена єдністю трьох його складових: ресурсної, внутрішньої, результативної, які співіснують, взаємно передбачають і обумовлюють одна одну та виявляються у використанні як його «триєдина сутність». Так, ресурсна складова інноваційного потенціалу залежить від можливостей використання кожного одиничного господарського ресурсу в інноваційному процесі. Інтенсифікація інноваційної діяльності дозволяє підвищити ефективність використання ресурсної складової, а значить, і інноваційного потенціалу в цілому. Головним принципом виділення ресурсних елементів потенціалу є їх функціональна роль в інноваційному процесі. Ця складова включає у себе матеріально-технічні, інформаційні, фінансові, людські ресурси, які в свою чергу теж поділяються на частини, існуючі в безпосередньому зв'язку та взаємозалежності. Кожна зі складових грає важливу роль, впливаючи на якісну та кількісну оцінку інноваційного потенціалу.

Внутрішня складова інноваційного потенціалу — це так званий «важіль», що забезпечує дієздатність й ефективність функціонування інших його елементів. Її доцільно представити інститутами (суб'єктами інноваційної діяльності), які забезпечують: внутрішні процеси інноваційної діяльності (винахід і виробництво нового продукту); безпосереднє впровадження нових технологій; взаємозв'язок об'єкта дослідження (підприємства) як з наукою, яка надає прогресивні ідеї і вже

гічних, науково-виробничих ресурсів з відповідним їх інфраструктурним забезпеченням, які здатні продукувати нові знання, та ефективний механізм комерціалізації останніх. Інноваційний потенціал — здатність до зміни, покращання, прогресу, це джерело розвитку. Доказом цьому може слугувати таке явище, як дифузія інновацій. Так, застосування нового обладнання (яке є конкретним результатом інноваційного процесу, інновацією) веде до виготовлення нової продукції, яка в свою чергу, виходячи на ринок, є джерелом, фактором подальших змін. При цьому «ефект від тиражування інновацій зростає набагато скоріше самого тиражу». Тобто все те, що веде до інноваційного розвитку, має інноваційний потенціал. Він як би то стоїть на стику реальності, яка його характеризує, і майбутності, яка його визначає і в той самий час визначається їм. Інноваційний потенціал існує в прихованому вигляді, він здатен накопичуватися й розвиватися на власній основі по мірі своєї реалізації. Він сам, розвиваючись, виявляє ще потужніші можливості до розвитку, є поштовхом до нього. Його така властивість впливу на систему пояснюється тим, що непізнане завжди більше вже вивченого, все тече, все змінюється, як правило, нове заміняє старе, що існує об'єктивна необхідність прямувати до найкращого.

Зміст поняття «**інноваційний потенціал**» можна відслідкувати, структурував його, виділив основні вирішальні компоненти. Структура інноваційного потенціалу представлена єдністю трьох його складових: ресурсної, внутрішньої, результативної, які співіснують, взаємно передбачають і обумовлюють одна одну та виявляються у використанні як його «триєдина сутність». Так, ресурсна складова інноваційного потенціалу залежить від можливостей використання кожного одиничного господарського ресурсу в інноваційному процесі. Інтенсифікація інноваційної діяльності дозволяє підвищити ефективність використання ресурсної складової, а значить, і інноваційного потенціалу в цілому. Головним принципом виділення ресурсних елементів потенціалу є їх функціональна роль в інноваційному процесі. Ця складова включає у себе матеріально-технічні, інформаційні, фінансові, людські ресурси, які в свою чергу теж поділяються на частини, існуючі в безпосередньому зв'язку та взаємозалежності. Кожна зі складових грає важливу роль, впливаючи на якісну та кількісну оцінку інноваційного потенціалу.

Внутрішня складова інноваційного потенціалу — це так званий «важіль», що забезпечує дієздатність й ефективність функціонування інших його елементів. Її доцільно представити інститутами (суб'єктами інноваційної діяльності), які забезпечують: внутрішні процеси інноваційної діяльності (винахід і виробництво нового продукту); безпосереднє впровадження нових технологій; взаємозв'язок об'єкта дослідження (підприємства) як з наукою, яка надає прогресивні ідеї і вже

оформлені інноваційні розробки, так і з ринком, який споживає готовий продукт, а також методами, засобами організації управління течією інноваційного процесу.

Результативна складова віддзеркалює результат реалізації існуючої можливості, тобто той реальний фактичний інноваційний продукт, отриманий в інноваційному процесі, тобто досягнутий рівень потенціалу. Доцільність виділення цієї складової підтверджується тим, що саме інноваційний продукт як результат інноваційних процесів обумовлює подальший не лише кількісний, але й якісний зріст інноваційного потенціалу системи (господарюючого суб'єкта). Він сприяє розвитку ресурсної складової, якщо це продукт, внутрішньої частини інноваційного потенціалу, якщо це здійснена інновація в самій інноваційній сфері. Він несе в собі потенційно нові можливості, виводить на новий рівень функціонування інноваційний потенціал у цілому. Результативна складова інноваційного потенціалу представляє собою цільову характеристику цієї категорії, що проявляється в потоках інноваційної продукції, головним чином забезпечуючи його відтворення.

10.2. ФОРМУВАННЯ ТА СУЧАСНИЙ СТАН ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ

Що стосується України, то і її стратегічним пріоритетом у контексті забезпечення національної конкурентоспроможності в постіндустріальній системі господарства є опанування науково-технологічною моделлю економічного розвитку. Для цього існують такі об'єктивні підстави, як наявність визнаних у світі власних наукових шкіл та унікальних технологій у сферах розроблення нових матеріалів, біології, радіоелектроніки, фізики низьких температур, електрозварювання, інформатики, телекомунікацій та зв'язку, військових технологій, здатних забезпечити розвиток високотехнологічного виробництва на рівні найвищих світових стандартів.

Крім того, в Україні існує сильна генетична основа для динамічного розвитку найсучасніших напрямків фундаментальної та прикладної науки, закладена в різні історичні часи такими всесвітньо відомими вченими, як І. Пулюй, А. Александров, М. Боголюбов (фізика), М. Кравчук, В. Глушков, М. Граве (математика та кібернетика), М. Туган-Барановський, С. Кузнець, П. Птуха (економіка), І. Сікорський, Ю. Кондратюк, О. Антонов, С. Корольов, М. Янгель, М. Духов, Є. Патон, Б. Патон (техніка), І. Мечников, О. Палладін, О. Богомолець, В. Філатов, М. Амосов, В. Вернадський (медицина і біологія) та ін.

оформлені інноваційні розробки, так і з ринком, який споживає готовий продукт, а також методами, засобами організації управління течією інноваційного процесу.

Результативна складова віддзеркалює результат реалізації існуючої можливості, тобто той реальний фактичний інноваційний продукт, отриманий в інноваційному процесі, тобто досягнутий рівень потенціалу. Доцільність виділення цієї складової підтверджується тим, що саме інноваційний продукт як результат інноваційних процесів обумовлює подальший не лише кількісний, але й якісний зріст інноваційного потенціалу системи (господарюючого суб'єкта). Він сприяє розвитку ресурсної складової, якщо це продукт, внутрішньої частини інноваційного потенціалу, якщо це здійснена інновація в самій інноваційній сфері. Він несе в собі потенційно нові можливості, виводить на новий рівень функціонування інноваційний потенціал у цілому. Результативна складова інноваційного потенціалу представляє собою цільову характеристику цієї категорії, що проявляється в потоках інноваційної продукції, головним чином забезпечуючи його відтворення.

10.2. ФОРМУВАННЯ ТА СУЧАСНИЙ СТАН ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ

Що стосується України, то і її стратегічним пріоритетом у контексті забезпечення національної конкурентоспроможності в постіндустріальній системі господарства є опанування науково-технологічною моделлю економічного розвитку. Для цього існують такі об'єктивні підстави, як наявність визнаних у світі власних наукових шкіл та унікальних технологій у сферах розроблення нових матеріалів, біології, радіоелектроніки, фізики низьких температур, електрозварювання, інформатики, телекомунікацій та зв'язку, військових технологій, здатних забезпечити розвиток високотехнологічного виробництва на рівні найвищих світових стандартів.

Крім того, в Україні існує сильна генетична основа для динамічного розвитку найсучасніших напрямків фундаментальної та прикладної науки, закладена в різні історичні часи такими всесвітньо відомими вченими, як І. Пулюй, А. Александров, М. Боголюбов (фізика), М. Кравчук, В. Глушков, М. Граве (математика та кібернетика), М. Туган-Барановський, С. Кузнець, П. Птуха (економіка), І. Сікорський, Ю. Кондратюк, О. Антонов, С. Корольов, М. Янгель, М. Духов, Є. Патон, Б. Патон (техніка), І. Мечников, О. Палладін, О. Богомолець, В. Філатов, М. Амосов, В. Вернадський (медицина і біологія) та ін.

Сучасний інноваційний потенціал України формувався упродовж другої половини XX ст. в період розгортання у світі науково-технічної революції та характеризується відносно високими якісними показниками. У складі єдиного народногосподарського комплексу колишнього СРСР науково-технічний потенціал України був досить вагомим. Так, за даними ЮНЕСКО, її частка у світовому інженерно-науковому потенціалі становила на той час майже 7 %. Займаючи всього 2,7 % території Союзу і маючи 18 % від усього населення, Україна в той же час значною мірою була задіяна у міжнародній науково-виробничій кооперації, не кажучи вже про її високу питому частку у міжреспубліканському поділі праці, де на її долю припадало майже 40 % виробництва науково-технічної продукції та нових технологій при охопленні близько 20 % сукупного ВВП народногосподарського комплексу СРСР.

Так, у 1988 р. Україна добувала 25 % вугілля, виплавляла 35 % сталі, 41 % — чавуну, видобувала 46 % залізної руди, випускала 23 % загальної кількості тракторів, 37,1 % кольорових телевизорів, 96 % — тепловозів колишнього Союзу. Водночас приналежність нашої держави до науково-технічного прогресу визначалася не лише високодиверсифікованою галузевою структурою народногосподарського комплексу, а й наявністю передових (навіть за світовими критеріями) науки та освіти. Так, наукова діяльність в Україні здійснювалася у 1900 наукових установах, організаціях і підприємствах, у яких було зайнято майже 500 тис. наукових працівників, у тому числі 6,5 тис. докторів наук, 150 тис. кандидатів наук (або 5,4 % всього працездатного населення країни — для порівняння: у США цей показник становив 6,4 %). Україна досягла значних успіхів у розвитку таких сфер фундаментальної і прикладної науки, як математика, фізика твердого тіла, фізико-хімічні основи металургії, фізіологія, клітинна інженерія тощо.

Проте вже з кінця 1980-х років, коли радянську економіку охопив параліч, різко впала потреба у науковій продукції. Так, невикористаними виявилися близько 108,9 тис. винаходів, більшість із яких (понад 80 %) було створено та зареєстровано протягом 1985–1990 рр., що з урахуванням таких факторів як високий ступінь фізичної (60 %) та моральної (майже 90 %) зношеності основних фондів призвело до того, що промислова продукція країни стала неконкурентоспроможною на зовнішніх ринках.

Упродовж 1990-х років науково-технічний потенціал України через глибоку економічну кризу продовжував підриватися: вдвічі скоротилася кількість проектних і дослідницьких організацій, майже на 50 % зменшилася чисельність наукових працівників, а питома вага асигнувань на розвиток НДДКР з 3 % «досягла» катастрофічної, з погляду інтенсивного відтворення суспільного продукту, величини 0,3 % ВВП країни (і

Сучасний інноваційний потенціал України формувався упродовж другої половини XX ст. в період розгортання у світі науково-технічної революції та характеризується відносно високими якісними показниками. У складі єдиного народногосподарського комплексу колишнього СРСР науково-технічний потенціал України був досить вагомим. Так, за даними ЮНЕСКО, її частка у світовому інженерно-науковому потенціалі становила на той час майже 7 %. Займаючи всього 2,7 % території Союзу і маючи 18 % від усього населення, Україна в той же час значною мірою була задіяна у міжнародній науково-виробничій кооперації, не кажучи вже про її високу питому частку у міжреспубліканському поділі праці, де на її долю припадало майже 40 % виробництва науково-технічної продукції та нових технологій при охопленні близько 20 % сукупного ВВП народногосподарського комплексу СРСР.

Так, у 1988 р. Україна добувала 25 % вугілля, виплавляла 35 % сталі, 41 % — чавуну, видобувала 46 % залізної руди, випускала 23 % загальної кількості тракторів, 37,1 % кольорових телевизорів, 96 % — тепловозів колишнього Союзу. Водночас приналежність нашої держави до науково-технічного прогресу визначалася не лише високодиверсифікованою галузевою структурою народногосподарського комплексу, а й наявністю передових (навіть за світовими критеріями) науки та освіти. Так, наукова діяльність в Україні здійснювалася у 1900 наукових установах, організаціях і підприємствах, у яких було зайнято майже 500 тис. наукових працівників, у тому числі 6,5 тис. докторів наук, 150 тис. кандидатів наук (або 5,4 % всього працездатного населення країни — для порівняння: у США цей показник становив 6,4 %). Україна досягла значних успіхів у розвитку таких сфер фундаментальної і прикладної науки, як математика, фізика твердого тіла, фізико-хімічні основи металургії, фізіологія, клітинна інженерія тощо.

Проте вже з кінця 1980-х років, коли радянську економіку охопив параліч, різко впала потреба у науковій продукції. Так, невикористаними виявилися близько 108,9 тис. винаходів, більшість із яких (понад 80 %) було створено та зареєстровано протягом 1985–1990 рр., що з урахуванням таких факторів як високий ступінь фізичної (60 %) та моральної (майже 90 %) зношеності основних фондів призвело до того, що промислова продукція країни стала неконкурентоспроможною на зовнішніх ринках.

Упродовж 1990-х років науково-технічний потенціал України через глибоку економічну кризу продовжував підриватися: вдвічі скоротилася кількість проектних і дослідницьких організацій, майже на 50 % зменшилася чисельність наукових працівників, а питома вага асигнувань на розвиток НДДКР з 3 % «досягла» катастрофічної, з погляду інтенсивного відтворення суспільного продукту, величини 0,3 % ВВП країни (і

це при тому, що фінансування науки на рівні, нижчому 1 %, повністю позбавляє її можливості розвиватися).

Крім того, роками не оновлювалося наукове обладнання, у суспільній думці було підірвано авторитет наукових кадрів, фізична зношеність основних фондів сягнула 70 %, а моральна — 95 %, що стало причиною подальшого скочування України на «задвірки» науково-технічного та соціально-економічного прогресу. Це підтвердили й авторитетні зарубіжні експерти. Наприклад, рейтинг Світового банку після проведення у 1996 р. дослідження «Про людський розвиток в Україні» констатував перехід нашої країни з розряду держав з високим індексом людського розвитку спочатку в так званий середній клас, а вже з 1998 року експерти даної інституції впритул наблизили Україну до позицій країн — «злидарів» щодо якості людського життя.

А щодо такого узагальненого показника як індекс зростання міжнародної конкурентоспроможності країни, розрахованого експертами Всесвітнього Економічного Форуму, то у 2003 р. наша держава посідала 84-те місце. Водночас, незважаючи на значні втрати, Україні все таки вдалося зберегти ядро вітчизняного науково-технічного потенціалу, яке здатне технологічно відродити країну та створити передумови її інноваційного прориву.

За умов, коли сектор науки та науково-інформаційного обслуговування виробництва стає безпосередньою продуктивною силою та все більше поєднується з процесом відтворення, глибоко інтегруються сфери матеріального та інтелектуального виробництва, зростає рівень наукового насичення (сайентифікації) виробничого процесу, одним з узагальнюючих кількісних критеріїв оцінки потужності інноваційного потенціалу будь-якої національної економіки є витрати на науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи (НДДКР) та освіти. В розвинутих державах вони становлять від 2,5 % до 3 % валового внутрішнього продукту (за найнижчого допустимого рівня в 2 % ВВП). Наприклад, у США щорічні витрати на НДДКР упродовж останніх 10 років дорівнюють у середньому 250 млрд доларів, що становить майже половину сукупного світового показника. А що стосується освіти, то і її частка в сукупному обсязі інвестицій у дану сферу у провідних країнах рідко «опускається» нижче відмітки в 12 %, а в окремих державах досягає навіть 21 % національного доходу країн. Так, у Швеції витрати на освіту (у % ВВП країни) в середньому становлять 7,7 %, у Данії — 8 %, у Фінляндії — 6,2 %.

А в Україні обсяги фінансування інноваційних робіт упродовж усього трансформаційного періоду крім мізерних абсолютних масштабів демонструють і усталену негативну динаміку зі щорічними темпами падіння обсягів усіх форм фінансування науки та освіти, які у 1,5–2,8 рази вищі порівняно з темпами скорочення ВВП.

це при тому, що фінансування науки на рівні, нижчому 1 %, повністю позбавляє її можливості розвиватися).

Крім того, роками не оновлювалося наукове обладнання, у суспільній думці було підірвано авторитет наукових кадрів, фізична зношеність основних фондів сягнула 70 %, а моральна — 95 %, що стало причиною подальшого скочування України на «задвірки» науково-технічного та соціально-економічного прогресу. Це підтвердили й авторитетні зарубіжні експерти. Наприклад, рейтинг Світового банку після проведення у 1996 р. дослідження «Про людський розвиток в Україні» констатував перехід нашої країни з розряду держав з високим індексом людського розвитку спочатку в так званий середній клас, а вже з 1998 року експерти даної інституції впритул наблизили Україну до позицій країн — «злидарів» щодо якості людського життя.

А щодо такого узагальненого показника як індекс зростання міжнародної конкурентоспроможності країни, розрахованого експертами Всесвітнього Економічного Форуму, то у 2003 р. наша держава посідала 84-те місце. Водночас, незважаючи на значні втрати, Україні все таки вдалося зберегти ядро вітчизняного науково-технічного потенціалу, яке здатне технологічно відродити країну та створити передумови її інноваційного прориву.

За умов, коли сектор науки та науково-інформаційного обслуговування виробництва стає безпосередньою продуктивною силою та все більше поєднується з процесом відтворення, глибоко інтегруються сфери матеріального та інтелектуального виробництва, зростає рівень наукового насичення (сайентифікації) виробничого процесу, одним з узагальнюючих кількісних критеріїв оцінки потужності інноваційного потенціалу будь-якої національної економіки є витрати на науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи (НДДКР) та освіти. В розвинутих державах вони становлять від 2,5 % до 3 % валового внутрішнього продукту (за найнижчого допустимого рівня в 2 % ВВП). Наприклад, у США щорічні витрати на НДДКР упродовж останніх 10 років дорівнюють у середньому 250 млрд доларів, що становить майже половину сукупного світового показника. А що стосується освіти, то і її частка в сукупному обсязі інвестицій у дану сферу у провідних країнах рідко «опускається» нижче відмітки в 12 %, а в окремих державах досягає навіть 21 % національного доходу країн. Так, у Швеції витрати на освіту (у % ВВП країни) в середньому становлять 7,7 %, у Данії — 8 %, у Фінляндії — 6,2 %.

А в Україні обсяги фінансування інноваційних робіт упродовж усього трансформаційного періоду крім мізерних абсолютних масштабів демонструють і усталену негативну динаміку зі щорічними темпами падіння обсягів усіх форм фінансування науки та освіти, які у 1,5–2,8 рази вищі порівняно з темпами скорочення ВВП.

У структурі фінансування інноваційної діяльності в Україні (яке не перевищує 0,3 % валового внутрішнього продукту) частка бюджетних асигнувань дорівнювала 28,9 %, скоротившись порівняно з 2001 р. на 2,7, а з 1995 р. — на 9,7 відсоткового пункту. Як і в минулі роки, пріоритетним залишається фінансування наукової діяльності за рахунок замовників, яке у 2002 р. перевищило 60 % його загального обсягу, зокрема частка закордонних замовників становила 26,2 %, що є значно вищою, ніж у розвинутих країнах (у Великій Британії на іноземні джерела припадає близько 14,3 %, Франції — 8,3 %, Італії — 3,9 %, а Японії — лише 0,1 %) та може у перспективі загрожувати втратою інтелектуальної власності.

Первинність технологічних чинників економічного зростання та національного розвитку України утверджується, нарешті, у свідомості політичної та наукової еліти нашої держави. Так, у Законі України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» визначено такі пріоритетні напрями інноваційної діяльності загальнодержавного рівня:

- модернізація електростанцій;
- нові та відновлювані джерела енергії; новітні ресурсозберігаючі технології;
- машинобудування та приладобудування як основа високотехнологічного оновлення всіх галузей виробництва;
- розвиток високоякісної металургії;
- нанотехнології, мікроелектроніка, інформаційні технології,
- телекомунікації;
- удосконалення хімічних технологій, нові матеріали, розвиток біотехнологій;
- високотехнологічний розвиток сільського господарства і переробної промисловості;
- транспортні системи: будівництво і реконструкція;
- охорона й оздоровлення людини та навколишнього середовища;
- розвиток інноваційної культури суспільства: підтримка національної книговидавничої справи, освітніх та науково-популярних видань.

Досвід «нових індустріальних країн» та ряду країн з перехідною економікою свідчить, що пріоритетні напрямки державної фінансової підтримки стосувалися насамперед технологічно передових галузей економіки, які детермінували науково-технічний прогрес країн і мали досить конкретний характер. Якщо екстраполювати ці програми на українські умови, то, на наш погляд, пріоритетними повинні бути галузі, що складають основу «економіки знань», а саме:

- розвиток комп'ютерних мереж;
- створення нових поколінь мікросхем;
- створення телебачення з високим ступенем можливостей екрана;

У структурі фінансування інноваційної діяльності в Україні (яке не перевищує 0,3 % валового внутрішнього продукту) частка бюджетних асигнувань дорівнювала 28,9 %, скоротившись порівняно з 2001 р. на 2,7, а з 1995 р. — на 9,7 відсоткового пункту. Як і в минулі роки, пріоритетним залишається фінансування наукової діяльності за рахунок замовників, яке у 2002 р. перевищило 60 % його загального обсягу, зокрема частка закордонних замовників становила 26,2 %, що є значно вищою, ніж у розвинутих країнах (у Великій Британії на іноземні джерела припадає близько 14,3 %, Франції — 8,3 %, Італії — 3,9 %, а Японії — лише 0,1 %) та може у перспективі загрожувати втратою інтелектуальної власності.

Первинність технологічних чинників економічного зростання та національного розвитку України утверджується, нарешті, у свідомості політичної та наукової еліти нашої держави. Так, у Законі України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» визначено такі пріоритетні напрями інноваційної діяльності загальнодержавного рівня:

- модернізація електростанцій;
- нові та відновлювані джерела енергії; новітні ресурсозберігаючі технології;
- машинобудування та приладобудування як основа високотехнологічного оновлення всіх галузей виробництва;
- розвиток високоякісної металургії;
- нанотехнології, мікроелектроніка, інформаційні технології,
- телекомунікації;
- удосконалення хімічних технологій, нові матеріали, розвиток біотехнологій;
- високотехнологічний розвиток сільського господарства і переробної промисловості;
- транспортні системи: будівництво і реконструкція;
- охорона й оздоровлення людини та навколишнього середовища;
- розвиток інноваційної культури суспільства: підтримка національної книговидавничої справи, освітніх та науково-популярних видань.

Досвід «нових індустріальних країн» та ряду країн з перехідною економікою свідчить, що пріоритетні напрямки державної фінансової підтримки стосувалися насамперед технологічно передових галузей економіки, які детермінували науково-технічний прогрес країн і мали досить конкретний характер. Якщо екстраполювати ці програми на українські умови, то, на наш погляд, пріоритетними повинні бути галузі, що складають основу «економіки знань», а саме:

- розвиток комп'ютерних мереж;
- створення нових поколінь мікросхем;
- створення телебачення з високим ступенем можливостей екрана;

- нові ліки та засоби захисту рослин;
- створення нових матеріалів;
- створення автомобіля та літака нового покоління, кардинальна модернізація залізничного транспорту;
- розвиток природоохоронних технологій;
- розробка нових функціональних біоматеріалів;
- розробка нових джерел енергії;
- створення нового покоління ядерних реакторів і засобів контролю та ін.

Для технологічного прориву України саме за цими стратегічно важливими напрямками в нашій країні є такі передумови, як матеріальні, інтелектуальні та виробничі ресурси, проте існує брак фінансових коштів підтримки цих проєктів.

Для реалізації цих пріоритетів використовують: державні замовлення на створення науково-технічної продукції; галузеві науково-технічні програми, яким надано статус національних; галузеві науково-технічні програми та ін.

Водночас, віддаючи належне бюджетним джерелам фінансування, слід відзначити пріоритетність у структурі фінансової підтримки інноваційної діяльності українських підприємств (передусім малих наукомістких підприємств) і коштів приватних осіб та структур. Оскільки за сприятливих умов зростання обсягів замовлень з боку виробництва (у 2,5–3 рази) і створення фондів венчурного капіталу вирішиться не тільки проблема оптимізації структури джерел фінансування науки, а й підвищення рівня наукомісткості й конкурентоспроможності вітчизняного виробництва.

На сьогодні ж основним джерелом фінансування інновацій у промисловості України залишаються власні кошти підприємств. Їх питома вага дорівнює майже 70 % у загальному обсязі фінансування. Переважання власних коштів підприємств серед джерел фінансування інновацій спостерігається з причини недостатності та ускладненого залучення інших ресурсів (у силу несприятливого інвестиційного клімату, відсутності венчурного капіталу та ін.). Крім того, в Україні фінансування інноваційної діяльності підприємств характеризується і низьким використанням кредитних важелів його розширення. В той час, як інноваційні проєкти є, як правило, довгостроковими та вимагають значних капіталовкладень на свою реалізацію, кредитні ресурси здебільшого надаються на короткий термін та під високі відсотки. Це зумовлює низьку частку кредитів у загальному обсязі фінансування проведення інноваційних робіт, яка не перевищує в Україні 12,5 %.

Недостатність джерел фінансування за низького рівня платоспроможного попиту на інновації зумовлює і щорічне скорочення кількості

- нові ліки та засоби захисту рослин;
- створення нових матеріалів;
- створення автомобіля та літака нового покоління, кардинальна модернізація залізничного транспорту;
- розвиток природоохоронних технологій;
- розробка нових функціональних біоматеріалів;
- розробка нових джерел енергії;
- створення нового покоління ядерних реакторів і засобів контролю та ін.

Для технологічного прориву України саме за цими стратегічно важливими напрямками в нашій країні є такі передумови, як матеріальні, інтелектуальні та виробничі ресурси, проте існує брак фінансових коштів підтримки цих проєктів.

Для реалізації цих пріоритетів використовують: державні замовлення на створення науково-технічної продукції; галузеві науково-технічні програми, яким надано статус національних; галузеві науково-технічні програми та ін.

Водночас, віддаючи належне бюджетним джерелам фінансування, слід відзначити пріоритетність у структурі фінансової підтримки інноваційної діяльності українських підприємств (передусім малих наукомістких підприємств) і коштів приватних осіб та структур. Оскільки за сприятливих умов зростання обсягів замовлень з боку виробництва (у 2,5–3 рази) і створення фондів венчурного капіталу вирішиться не тільки проблема оптимізації структури джерел фінансування науки, а й підвищення рівня наукомісткості й конкурентоспроможності вітчизняного виробництва.

На сьогодні ж основним джерелом фінансування інновацій у промисловості України залишаються власні кошти підприємств. Їх питома вага дорівнює майже 70 % у загальному обсязі фінансування. Переважання власних коштів підприємств серед джерел фінансування інновацій спостерігається з причини недостатності та ускладненого залучення інших ресурсів (у силу несприятливого інвестиційного клімату, відсутності венчурного капіталу та ін.). Крім того, в Україні фінансування інноваційної діяльності підприємств характеризується і низьким використанням кредитних важелів його розширення. В той час, як інноваційні проєкти є, як правило, довгостроковими та вимагають значних капіталовкладень на свою реалізацію, кредитні ресурси здебільшого надаються на короткий термін та під високі відсотки. Це зумовлює низьку частку кредитів у загальному обсязі фінансування проведення інноваційних робіт, яка не перевищує в Україні 12,5 %.

Недостатність джерел фінансування за низького рівня платоспроможного попиту на інновації зумовлює і щорічне скорочення кількості

наукових розробок. Кризові симптоми характерні і для кадрової складової інноваційного потенціалу України, що виявляється передусім у відтокові спеціалістів з науково-технічної сфери. Про це свідчить, зокрема, той факт, що у 2002 р. кількість спеціалістів, які виконували НДДКР, порівняно з 1991 р. скоротилася майже на 64 %, в тому числі спеціалістів вищої кваліфікації — на 32 %, особливо це стосується кандидатів наук. Крім того, спостерігається зниження творчої активності науковців, про що свідчить, зокрема, скорочення кількості патентів на 100 винавців з 4 у 1991 р. до 2 у 2000 р. На сповільнення в останні роки інноваційної діяльності в Україні вплинули такі фактори, як загальний спад виробництва, незадовільна динаміка структурних перетворень у промисловості, ресурсні обмеження та ін. Якщо в середині 1990-х років питома вага інноваційно-активних підприємств становила 23 % їх загальної кількості, то у 2002 р. вона скоротилася до 14,6 %, що становить близько 1,5 тис. підприємств.

В Україні в останні роки децю активізувалася робота з продажу інновацій. Щоправда, на відміну від прийнятого на Заході внутрішнього трансферту результатів інноваційної діяльності українські підприємства часто-густо продають ліцензії на результати НТР, які ще не впроваджувалися, а купують за кордоном технології, створені вже 10–15 років тому, продовжуючи, таким чином, їх життєвий цикл. Водночас українська незадовільною є структура придбаних за кордоном ліцензій. Із загальної кількості укладених з іноземними контрагентами ліцензійних угод 62 % з них стосувалися товарних знаків (переважно у лікєро-горілчаній та тютюновій промисловості), 30,9 % винаходів було пов'язано з харчовою промисловістю, 13,6 % — з медичною сферою за фактичної відсутності угод у машинобудуванні, електроніці та сільському господарстві. Зростання конкурентоспроможності національної економіки в цілому забезпечується передусім інноваційним характером розвитку її стратегічно важливих галузей. Для України такими є підгалузі машинобудівельного комплексу. Незважаючи на те, що за останні роки питома вага машинобудування в обсязі промислового виробництва зменшилася з 31 % до 17 %, проте обнадійливою є тенденція активізації інноваційної діяльності в даній сфері, що виражається у зростанні обсягів створення та освоєння виробництва нових видів техніки. Щодо галузевого спрямування результатів винахідницької діяльності у вітчизняне машинобудування, то воно не відповідає повною мірою пріоритетним напрямкам розвитку його підгалузей. Якщо для такої підгалузі як виробництво металургійного устаткування характерно зростання нововведень, то розвиток таких проривних для української економіки підгалузей, як виробництво електронної техніки, засобів обчислювальної техніки, сільськогосподарських машин, медичної техніки, металорізальних верстатів,

наукових розробок. Кризові симптоми характерні і для кадрової складової інноваційного потенціалу України, що виявляється передусім у відтокові спеціалістів з науково-технічної сфери. Про це свідчить, зокрема, той факт, що у 2002 р. кількість спеціалістів, які виконували НДДКР, порівняно з 1991 р. скоротилася майже на 64 %, в тому числі спеціалістів вищої кваліфікації — на 32 %, особливо це стосується кандидатів наук. Крім того, спостерігається зниження творчої активності науковців, про що свідчить, зокрема, скорочення кількості патентів на 100 винавців з 4 у 1991 р. до 2 у 2000 р. На сповільнення в останні роки інноваційної діяльності в Україні вплинули такі фактори, як загальний спад виробництва, незадовільна динаміка структурних перетворень у промисловості, ресурсні обмеження та ін. Якщо в середині 1990-х років питома вага інноваційно-активних підприємств становила 23 % їх загальної кількості, то у 2002 р. вона скоротилася до 14,6 %, що становить близько 1,5 тис. підприємств.

В Україні в останні роки децю активізувалася робота з продажу інновацій. Щоправда, на відміну від прийнятого на Заході внутрішнього трансферту результатів інноваційної діяльності українські підприємства часто-густо продають ліцензії на результати НТР, які ще не впроваджувалися, а купують за кордоном технології, створені вже 10–15 років тому, продовжуючи, таким чином, їх життєвий цикл. Водночас українська незадовільною є структура придбаних за кордоном ліцензій. Із загальної кількості укладених з іноземними контрагентами ліцензійних угод 62 % з них стосувалися товарних знаків (переважно у лікєро-горілчаній та тютюновій промисловості), 30,9 % винаходів було пов'язано з харчовою промисловістю, 13,6 % — з медичною сферою за фактичної відсутності угод у машинобудуванні, електроніці та сільському господарстві. Зростання конкурентоспроможності національної економіки в цілому забезпечується передусім інноваційним характером розвитку її стратегічно важливих галузей. Для України такими є підгалузі машинобудівельного комплексу. Незважаючи на те, що за останні роки питома вага машинобудування в обсязі промислового виробництва зменшилася з 31 % до 17 %, проте обнадійливою є тенденція активізації інноваційної діяльності в даній сфері, що виражається у зростанні обсягів створення та освоєння виробництва нових видів техніки. Щодо галузевого спрямування результатів винахідницької діяльності у вітчизняне машинобудування, то воно не відповідає повною мірою пріоритетним напрямкам розвитку його підгалузей. Якщо для такої підгалузі як виробництво металургійного устаткування характерно зростання нововведень, то розвиток таких проривних для української економіки підгалузей, як виробництво електронної техніки, засобів обчислювальної техніки, сільськогосподарських машин, медичної техніки, металорізальних верстатів,

навіпаки, позначений зниженням інноваційної активності. На жаль, перманентно відбувається зниження питомої ваги зразків вітчизняної продукції, технічний рівень яких відповідає кращим українським та закордонним аналогам. Це позбавляє вітчизняних товаровиробників будь-яких конкурентних переваг на міжнародних ринках та закріплює за ними статус аутсайдерів науково-технічного прогресу.

Важливим етапом інноваційного процесу є комерціалізація інновацій, яка виражає ступінь сприйнятливості виробництва до нововведень. Процес комерціалізації в Україні має зворотний напрямок розвитку порівняно з динамікою створення нових зразків вітчизняної продукції. Це виражається, зокрема, у зниженні питомої частки запроваджених у виробництво результатів досягнень української науки і техніки з 91 % у 1995 р. до 84 % у 2005 р. Показовим у контексті комерціалізації є і середня тривалість прийняття рішення про освоєння у виробництві нових типів машин, устаткування. В Україні цей показник становить 0,9 року. Незадовільний стан науково-технологічної сфери та низька результативність інноваційної діяльності в Україні призвели до зниження частки інноваційної продукції у загальному обсязі промислової продукції нашої держави. На сьогодні даний показник в Україні дорівнює лише 7 %.

Зазначена тенденція знижує й ефективність зовнішньоекономічної діяльності в Україні, призводить до посилення імпортозалежності нашої держави від наукоємних товарів і науково-технічних послуг, локалізації в країні трудо- та ресурсомістких, а також екологонебезпечних виробництв тощо.

Підтвердженням цього є і надзвичайно низька питома частка України у світовій торгівлі наукоємними та високотехнологічними товарами. Так, на сьогодні український експорт продукції з високим рівнем доданої вартості не перевищує 0,02 % світового обсягу. Тоді як постіндустріальні країни світу постійно нарощують свою присутність на світових ринках науково-технічної продукції (наприклад, на сьогодні на такі країни, як США, Японія, Німеччина, відповідно, припадає 39 %, 30 % та 16 % загального обсягу ринку інноваційних товарів, який оцінюється в 2 трлн 300 млрд дол. США), зовнішній торгівлі України притаманні значні структурні диспропорції, викликані насамперед низьким рівнем інтелектуалізації та наукоємності її експорту.

10.3. ОСОБЛИВОСТІ ВЕНЧУРНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

Основними споживачами та розробниками інновацій крім промислових підприємств є і венчурні фірми. Венчурне підприємство в Україні у тому вигляді, у якому воно діє в більшості країн з ринковою еконо-

навіпаки, позначений зниженням інноваційної активності. На жаль, перманентно відбувається зниження питомої ваги зразків вітчизняної продукції, технічний рівень яких відповідає кращим українським та закордонним аналогам. Це позбавляє вітчизняних товаровиробників будь-яких конкурентних переваг на міжнародних ринках та закріплює за ними статус аутсайдерів науково-технічного прогресу.

Важливим етапом інноваційного процесу є комерціалізація інновацій, яка виражає ступінь сприйнятливості виробництва до нововведень. Процес комерціалізації в Україні має зворотний напрямок розвитку порівняно з динамікою створення нових зразків вітчизняної продукції. Це виражається, зокрема, у зниженні питомої частки запроваджених у виробництво результатів досягнень української науки і техніки з 91 % у 1995 р. до 84 % у 2005 р. Показовим у контексті комерціалізації є і середня тривалість прийняття рішення про освоєння у виробництві нових типів машин, устаткування. В Україні цей показник становить 0,9 року. Незадовільний стан науково-технологічної сфери та низька результативність інноваційної діяльності в Україні призвели до зниження частки інноваційної продукції у загальному обсязі промислової продукції нашої держави. На сьогодні даний показник в Україні дорівнює лише 7 %.

Зазначена тенденція знижує й ефективність зовнішньоекономічної діяльності в Україні, призводить до посилення імпортозалежності нашої держави від наукоємних товарів і науково-технічних послуг, локалізації в країні трудо- та ресурсомістких, а також екологонебезпечних виробництв тощо.

Підтвердженням цього є і надзвичайно низька питома частка України у світовій торгівлі наукоємними та високотехнологічними товарами. Так, на сьогодні український експорт продукції з високим рівнем доданої вартості не перевищує 0,02 % світового обсягу. Тоді як постіндустріальні країни світу постійно нарощують свою присутність на світових ринках науково-технічної продукції (наприклад, на сьогодні на такі країни, як США, Японія, Німеччина, відповідно, припадає 39 %, 30 % та 16 % загального обсягу ринку інноваційних товарів, який оцінюється в 2 трлн 300 млрд дол. США), зовнішній торгівлі України притаманні значні структурні диспропорції, викликані насамперед низьким рівнем інтелектуалізації та наукоємності її експорту.

10.3. ОСОБЛИВОСТІ ВЕНЧУРНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

Основними споживачами та розробниками інновацій крім промислових підприємств є і венчурні фірми. Венчурне підприємство в Україні у тому вигляді, у якому воно діє в більшості країн з ринковою еконо-

мікою, не визначено. В умовах економічної нестабільності й відсутності державного впливу на господарські процеси венчурні підприємства, що виникають, нерідко змінюють свій основний профіль, орієнтуючись переважно на посередницько-збутову діяльність. Але, малі підприємства, що належать до галузі науки та наукового обслуговування приватної форми власності, продовжують функціонувати, а в деяких регіонах України за останні роки їх кількість навіть зросла. На їх основі можуть формуватися підприємницькі структури венчурного капіталу, хоча вони на сьогодні ще дуже слабкі. Економічний результат діяльності, спрямованої на створення принципово нових видів продукції та послуг, в умовах економічних негараздів також досить невизначений і проблематичний. Але у разі успіху цей результат може виявитися у високих прибутках та вигідних замовленнях на створення новинок. Отже, саме такі сфери діяльності в нашій економіці, які мають підвищений ризиковий характер і особливо вигідні у випадку успіху, можна трактувати як венчурні. І хоч у нинішніх умовах економічної кризи будь-яка діяльність є ризикованою, венчурні підприємства за сприятливих умов найімовірніше виникатимуть на базі малих підприємств (МП) приватної форми власності.

Так, у 2007 році МП, які займалися дослідженнями та розробками в Україні, було 4345 одиниць. Така значна чисельність подібних структур визначається тим, що саме МП приватної форми власності є найгнучкішими структурами, здатними без значних втрат адаптуватися до зміни економічної ситуації в країні, використовуючи найсприятливіші умови функціонування. Цим пояснюються і процеси їх трансформації з однієї форми в іншу. Але здебільшого ця тенденція стосується тільки приватних і колективних малих підприємств та кооперативів. Закордонний досвід показує, що венчурні форми господарювання ефективно функціонують і розвиваються переважно на засадах приватної та колективної форм власності. Так, державні органи США різних рівнів — федерального, штатного і місцевого — стимулюють залучення до наукової діяльності підприємницьких структур. При цьому темп зростання кількості підприємств перевищує темп зростання населення країни в цілому. З 1980 по 1997 р. населення США зросло на 17,5 %, а кількість підприємницьких одиниць збільшилася на 71 %, серед яких найбільше зростання виявилось у підприємств, що перебувають в індивідуальній власності — 76,5 % та становлять основну кількість малого і середнього бізнесу. Простий арифметичний розрахунок показує, що коли в 1980 р. у середньому на одну підприємницьку одиницю в країні проходилося близько 17 осіб, то в 1997 — трохи більше 11. Виходить, що в добу «нової економіки» — епоху гігантських ТНК — не звужується, а розширюється спектр вибору і ще більше зростає роль окремої людини та людського капіталу взагалі в економічному потенціалі країни.

мікою, не визначено. В умовах економічної нестабільності й відсутності державного впливу на господарські процеси венчурні підприємства, що виникають, нерідко змінюють свій основний профіль, орієнтуючись переважно на посередницько-збутову діяльність. Але, малі підприємства, що належать до галузі науки та наукового обслуговування приватної форми власності, продовжують функціонувати, а в деяких регіонах України за останні роки їх кількість навіть зросла. На їх основі можуть формуватися підприємницькі структури венчурного капіталу, хоча вони на сьогодні ще дуже слабкі. Економічний результат діяльності, спрямованої на створення принципово нових видів продукції та послуг, в умовах економічних негараздів також досить невизначений і проблематичний. Але у разі успіху цей результат може виявитися у високих прибутках та вигідних замовленнях на створення новинок. Отже, саме такі сфери діяльності в нашій економіці, які мають підвищений ризиковий характер і особливо вигідні у випадку успіху, можна трактувати як венчурні. І хоч у нинішніх умовах економічної кризи будь-яка діяльність є ризикованою, венчурні підприємства за сприятливих умов найімовірніше виникатимуть на базі малих підприємств (МП) приватної форми власності.

Так, у 2007 році МП, які займалися дослідженнями та розробками в Україні, було 4345 одиниць. Така значна чисельність подібних структур визначається тим, що саме МП приватної форми власності є найгнучкішими структурами, здатними без значних втрат адаптуватися до зміни економічної ситуації в країні, використовуючи найсприятливіші умови функціонування. Цим пояснюються і процеси їх трансформації з однієї форми в іншу. Але здебільшого ця тенденція стосується тільки приватних і колективних малих підприємств та кооперативів. Закордонний досвід показує, що венчурні форми господарювання ефективно функціонують і розвиваються переважно на засадах приватної та колективної форм власності. Так, державні органи США різних рівнів — федерального, штатного і місцевого — стимулюють залучення до наукової діяльності підприємницьких структур. При цьому темп зростання кількості підприємств перевищує темп зростання населення країни в цілому. З 1980 по 1997 р. населення США зросло на 17,5 %, а кількість підприємницьких одиниць збільшилася на 71 %, серед яких найбільше зростання виявилось у підприємств, що перебувають в індивідуальній власності — 76,5 % та становлять основну кількість малого і середнього бізнесу. Простий арифметичний розрахунок показує, що коли в 1980 р. у середньому на одну підприємницьку одиницю в країні проходилося близько 17 осіб, то в 1997 — трохи більше 11. Виходить, що в добу «нової економіки» — епоху гігантських ТНК — не звужується, а розширюється спектр вибору і ще більше зростає роль окремої людини та людського капіталу взагалі в економічному потенціалі країни.

Світовий досвід показує, що основним фактором, що стримує науково-технічну діяльність венчурних фірм, є недостатність фінансових коштів, яка компенсується з бюджету держави. Отже, механізм державного регулювання як на місцевому рівні, так і в масштабах країни повинен забезпечити комплексний і збалансований підхід до розв'язання проблем інноваційної діяльності венчурного бізнесу. Ефективна діяльність венчурних підприємств неможлива без наявності сучасної досконалої науково-технічної інфраструктури. Згідно із законом «Про основи державної політики у сфері науки та науково-технічної діяльності» завдання організації та координації заходів щодо створення такої інфраструктури покладено на уряд. Основними елементами інноваційної інфраструктури повинні стати спеціалізовані самостійні організації та установи, першочерговими видами діяльності яких є: консалтинг, інжиніринг, посередницькі та інформаційні послуги, послуги технопарків, аудиторські послуги, венчурне фінансування, патентні послуги, управління і координація тощо. Такі організації в Україні перебувають на стадії становлення.

Таким чином, сьогодні в Україні ще не сформовано належних умов для розвитку та функціонування венчурного підприємництва. Основними чинниками, які обмежують розвиток венчурного бізнесу в нашій країні є:

- економічна нестабільність у країні, дефіцит фінансових коштів, загроза інфляції;
- відсутність чіткої політики сприяння розвитку венчурного бізнесу з боку держави, брак заінтересованості більшості господарських суб'єктів у реалізації принципово нових розробок;
- відсутність кваліфікованих спеціалістів у галузі венчурного бізнесу;
- відсутність розвиненої мережі інфраструктури венчурного бізнесу;
- відсутність необхідного законодавчого забезпечення.

Найбільш привабливими для інвестицій з точки зору інвесторів є інноваційні проекти, пов'язані виключно з просуванням готового інноваційного продукту чи інноваційні проекти з незавершеною стадією впровадження. Значно нижчу ймовірність фінансування з комерційних джерел мають інноваційні проекти з незавершеною стадією НДР і інноваційні проекти з незавершеною стадією пошукових досліджень. Тому завданням державної інноваційної політики на загальнодержавному та регіональному рівнях повинно бути формування гнучкого механізму надання пільг та стимулювання з метою залучення приватного фінансового капіталу як внутрішнього, так і зовнішнього походження в інноваційну.

У зв'язку з цим цікавим та корисним є аналіз зарубіжного досвіду у цій сфері. У світовій практиці державна підтримка інноваційної сфери здійснюється двоюко: прямим і непрямим регулюванням. Прямі методи

Світовий досвід показує, що основним фактором, що стримує науково-технічну діяльність венчурних фірм, є недостатність фінансових коштів, яка компенсується з бюджету держави. Отже, механізм державного регулювання як на місцевому рівні, так і в масштабах країни повинен забезпечити комплексний і збалансований підхід до розв'язання проблем інноваційної діяльності венчурного бізнесу. Ефективна діяльність венчурних підприємств неможлива без наявності сучасної досконалої науково-технічної інфраструктури. Згідно із законом «Про основи державної політики у сфері науки та науково-технічної діяльності» завдання організації та координації заходів щодо створення такої інфраструктури покладено на уряд. Основними елементами інноваційної інфраструктури повинні стати спеціалізовані самостійні організації та установи, першочерговими видами діяльності яких є: консалтинг, інжиніринг, посередницькі та інформаційні послуги, послуги технопарків, аудиторські послуги, венчурне фінансування, патентні послуги, управління і координація тощо. Такі організації в Україні перебувають на стадії становлення.

Таким чином, сьогодні в Україні ще не сформовано належних умов для розвитку та функціонування венчурного підприємництва. Основними чинниками, які обмежують розвиток венчурного бізнесу в нашій країні є:

- економічна нестабільність у країні, дефіцит фінансових коштів, загроза інфляції;
- відсутність чіткої політики сприяння розвитку венчурного бізнесу з боку держави, брак заінтересованості більшості господарських суб'єктів у реалізації принципово нових розробок;
- відсутність кваліфікованих спеціалістів у галузі венчурного бізнесу;
- відсутність розвиненої мережі інфраструктури венчурного бізнесу;
- відсутність необхідного законодавчого забезпечення.

Найбільш привабливими для інвестицій з точки зору інвесторів є інноваційні проекти, пов'язані виключно з просуванням готового інноваційного продукту чи інноваційні проекти з незавершеною стадією впровадження. Значно нижчу ймовірність фінансування з комерційних джерел мають інноваційні проекти з незавершеною стадією НДР і інноваційні проекти з незавершеною стадією пошукових досліджень. Тому завданням державної інноваційної політики на загальнодержавному та регіональному рівнях повинно бути формування гнучкого механізму надання пільг та стимулювання з метою залучення приватного фінансового капіталу як внутрішнього, так і зовнішнього походження в інноваційну.

У зв'язку з цим цікавим та корисним є аналіз зарубіжного досвіду у цій сфері. У світовій практиці державна підтримка інноваційної сфери здійснюється двоюко: прямим і непрямим регулюванням. Прямі методи

регулювання здійснюються переважно у двох формах: адміністративно-відомчій і програмно-цільовій. На вибір методів державного стимулювання інноваційної діяльності впливають багато чинників, серед яких бюджетні кошти, стан провідних національних компаній на внутрішньому та зовнішньому ринках.

Адміністративно-відомча форма передбачає пряме дотаційне фінансування відповідно до спеціальних законів. Програмно-цільова форма — це конкретне фінансування в рамках державних програм підтримки нововведень, створення системи держконтрактів на придбання тих чи інших товарів і послуг, надання пільгових кредитів фірмам, що розробляють і доводять до комерціалізації нові продукти. До непрямих методів відносять податкову, кредитну, митну, амортизаційну і цінову політику. Ці методи використовуються, насамперед, для створення сприятливого інноваційного клімату.

Серед непрямих методів підтримки інноваційної діяльності найбільш розповсюдженими є різні форми податкових пільг (Австралія, Бразилія, Великобританія, Італія, Канада, Німеччина, США, Франція, Японія); податковий кредит (Іспанія, Канада, Нідерланди, США, Франція, Швейцарія, Японія); спосіб амортизації (Австралія, Австрія, Бельгія, Італія, Німеччина, США, Швейцарія, Швеція); надання різноманітних пільгових кредитів (Італія, Нідерланди, Німеччина, Японія). Серед прямих методів підтримки інноваційної діяльності найбільшого поширення набуло надання субсидій та дотацій на реалізацію інноваційних проєктів (Великобританія, Італія, Канада, Німеччина, США, Франція, Японія).

Що ж стосується України, то Законом України «Про інноваційну діяльність» передбачені наступні види фінансової підтримки інноваційної діяльності суб'єктам інноваційної діяльності для виконання ними інноваційних проєктів може бути надана фінансова підтримка шляхом:

а) повного безвідсоткового кредитування (на умовах інфляційної індексації) пріоритетних інноваційних проєктів за рахунок коштів Державного бюджету України, коштів бюджету Автономної Республіки Крим та коштів місцевих бюджетів;

б) часткового (до 50 %) безвідсоткового кредитування (на умовах інфляційної індексації) інноваційних проєктів за рахунок коштів Державного бюджету України, коштів бюджету Автономної Республіки Крим та коштів місцевих бюджетів за умови залучення до фінансування проєкту решти необхідних коштів виконавця проєкту і (або) інших суб'єктів інноваційної діяльності;

в) повної чи часткової компенсації (за рахунок коштів Державного бюджету України, коштів бюджету Автономної Республіки Крим та коштів місцевих бюджетів) відсотків, сплачуваних суб'єктами іннова-

регулювання здійснюються переважно у двох формах: адміністративно-відомчій і програмно-цільовій. На вибір методів державного стимулювання інноваційної діяльності впливають багато чинників, серед яких бюджетні кошти, стан провідних національних компаній на внутрішньому та зовнішньому ринках.

Адміністративно-відомча форма передбачає пряме дотаційне фінансування відповідно до спеціальних законів. Програмно-цільова форма — це конкретне фінансування в рамках державних програм підтримки нововведень, створення системи держконтрактів на придбання тих чи інших товарів і послуг, надання пільгових кредитів фірмам, що розробляють і доводять до комерціалізації нові продукти. До непрямих методів відносять податкову, кредитну, митну, амортизаційну і цінову політику. Ці методи використовуються, насамперед, для створення сприятливого інноваційного клімату.

Серед непрямих методів підтримки інноваційної діяльності найбільш розповсюдженими є різні форми податкових пільг (Австралія, Бразилія, Великобританія, Італія, Канада, Німеччина, США, Франція, Японія); податковий кредит (Іспанія, Канада, Нідерланди, США, Франція, Швейцарія, Японія); спосіб амортизації (Австралія, Австрія, Бельгія, Італія, Німеччина, США, Швейцарія, Швеція); надання різноманітних пільгових кредитів (Італія, Нідерланди, Німеччина, Японія). Серед прямих методів підтримки інноваційної діяльності найбільшого поширення набуло надання субсидій та дотацій на реалізацію інноваційних проєктів (Великобританія, Італія, Канада, Німеччина, США, Франція, Японія).

Що ж стосується України, то Законом України «Про інноваційну діяльність» передбачені наступні види фінансової підтримки інноваційної діяльності суб'єктам інноваційної діяльності для виконання ними інноваційних проєктів може бути надана фінансова підтримка шляхом:

а) повного безвідсоткового кредитування (на умовах інфляційної індексації) пріоритетних інноваційних проєктів за рахунок коштів Державного бюджету України, коштів бюджету Автономної Республіки Крим та коштів місцевих бюджетів;

б) часткового (до 50 %) безвідсоткового кредитування (на умовах інфляційної індексації) інноваційних проєктів за рахунок коштів Державного бюджету України, коштів бюджету Автономної Республіки Крим та коштів місцевих бюджетів за умови залучення до фінансування проєкту решти необхідних коштів виконавця проєкту і (або) інших суб'єктів інноваційної діяльності;

в) повної чи часткової компенсації (за рахунок коштів Державного бюджету України, коштів бюджету Автономної Республіки Крим та коштів місцевих бюджетів) відсотків, сплачуваних суб'єктами іннова-

ційної діяльності комерційним банкам та іншим фінансово-кредитним установам за кредитування інноваційних проектів;

г) надання державних гарантій комерційним банкам, що здійснюють кредитування пріоритетних інноваційних проектів.

Отже, практично усі пільги, які передбачені законодавством для суб'єктів інноваційної діяльності передбачають використання бюджетних коштів. А оскільки бюджетне фінансування інноваційної діяльності перебуває на дуже низькому рівні, то ефективність та спроможність виконання передбачених пільг викликає значний сумнів.

Важливе значення для інноваційного прориву в Україні мало прийняття Верховною Радою Закону «Про спеціальний режим інвестиційної та інноваційної діяльності технологічних парків «Напівпровідникові технології та матеріали, оптоелектроніка і сенсорна техніка», «Інститут електроварювання імені Є. О. Патона», «Інститут монокристалів»» від 16.07.99 р. та відповідні зміни у 2001 р. Згідно з цим законом передбачаються митні та податкові пільги для технологічних парків при реалізації інвестиційних й інноваційних проектів у пріоритетних напрямках науково-технічної діяльності. Нині функціонують 8 технопарків, серед яких «Вуглемаш», «Інститут технічної теплофізики», «Інтелектуальні інформаційні технології», «Укрінфотех», «Перспектива». Відповідно до закону звільняються на 5 років від сплати податку на додану вартість операції з продажу товарів, пов'язані з реалізацією інвестиційних та інноваційних проектів, а також суми податку на прибуток. Від сплати мита і ПДВ звільняються також ввезення сировини, матеріалів, устаткування та інших товарів, які потрібні для виконання проектів. Проте необхідного доступу до фінансових ресурсів немає, що негативно й впливає на діяльність технопарків.

На території технопарку монокристалів діє науково-технологічний, алмазний концерн «Алкон», який об'єднав науково-технічні, виробничі, фінансові можливості 16 організацій. Основною організацією цього концерну є інститут надтвердих матеріалів ім. В. Бакуля НАН України. В алмазному концерні «Алкон» за рахунок внутрішніх фінансових ресурсів, оптимальної організації циклу «наука-виробництво», використання ряду наукових досягнень інституту експорт мікропорошків кубічного нітриду бору за останні 2 роки збільшено у 5 разів, освоєно випуск нового покоління алмазних і твердосплавних інструментів. Упроваджено у виробництво нову унікальну технологію вирощування великих монокристалів сапфіру, що дозволило у 2002 р. розпочати випуск цієї продукції. У Львівській області створена й успішно функціонує асоціація «Львів-Технополіс», яка об'єднує більше десяти малих інноваційних підприємств.

У Харківській обласній держадміністрації розроблено регіональну програму інноваційного розвитку виробничої та соціально-економічної

ційної діяльності комерційним банкам та іншим фінансово-кредитним установам за кредитування інноваційних проектів;

г) надання державних гарантій комерційним банкам, що здійснюють кредитування пріоритетних інноваційних проектів.

Отже, практично усі пільги, які передбачені законодавством для суб'єктів інноваційної діяльності передбачають використання бюджетних коштів. А оскільки бюджетне фінансування інноваційної діяльності перебуває на дуже низькому рівні, то ефективність та спроможність виконання передбачених пільг викликає значний сумнів.

Важливе значення для інноваційного прориву в Україні мало прийняття Верховною Радою Закону «Про спеціальний режим інвестиційної та інноваційної діяльності технологічних парків «Напівпровідникові технології та матеріали, оптоелектроніка і сенсорна техніка», «Інститут електроварювання імені Є. О. Патона», «Інститут монокристалів»» від 16.07.99 р. та відповідні зміни у 2001 р. Згідно з цим законом передбачаються митні та податкові пільги для технологічних парків при реалізації інвестиційних й інноваційних проектів у пріоритетних напрямках науково-технічної діяльності. Нині функціонують 8 технопарків, серед яких «Вуглемаш», «Інститут технічної теплофізики», «Інтелектуальні інформаційні технології», «Укрінфотех», «Перспектива». Відповідно до закону звільняються на 5 років від сплати податку на додану вартість операції з продажу товарів, пов'язані з реалізацією інвестиційних та інноваційних проектів, а також суми податку на прибуток. Від сплати мита і ПДВ звільняються також ввезення сировини, матеріалів, устаткування та інших товарів, які потрібні для виконання проектів. Проте необхідного доступу до фінансових ресурсів немає, що негативно й впливає на діяльність технопарків.

На території технопарку монокристалів діє науково-технологічний, алмазний концерн «Алкон», який об'єднав науково-технічні, виробничі, фінансові можливості 16 організацій. Основною організацією цього концерну є інститут надтвердих матеріалів ім. В. Бакуля НАН України. В алмазному концерні «Алкон» за рахунок внутрішніх фінансових ресурсів, оптимальної організації циклу «наука-виробництво», використання ряду наукових досягнень інституту експорт мікропорошків кубічного нітриду бору за останні 2 роки збільшено у 5 разів, освоєно випуск нового покоління алмазних і твердосплавних інструментів. Упроваджено у виробництво нову унікальну технологію вирощування великих монокристалів сапфіру, що дозволило у 2002 р. розпочати випуск цієї продукції. У Львівській області створена й успішно функціонує асоціація «Львів-Технополіс», яка об'єднує більше десяти малих інноваційних підприємств.

У Харківській обласній держадміністрації розроблено регіональну програму інноваційного розвитку виробничої та соціально-економічної

сфери регіону «Технокрай». Вона передбачає комплексний підхід до технологічного переоснащення виробництва, створення сучасної комунікаційної інфраструктури тощо. Крім того, відпрацьовується модель перетворення міста на територію інноваційного прориву. Створено робочу групу з керівників області та міста, виробничих, наукових і навчальних установ, представників національного технопарку. У Харкові триває розробка в рамках технопарку і СРІД концепції інноваційного порту, що започатковує основи загальнонаціональної інноваційної мережі. Інноваційний порт — це сучасна структурно-територіальна складова української економіки, головним завданням якої є адаптація зовнішніх технологій та розробка і трансфер внутрішніх технологій. Поєднання його з технопарками, техноінкубаторами, провідними національними виробництвами, інноваційними й інвестиційними банками та науково-технічними дослідницькими центрами створює умови для формування ефективної української загальнонаціональної інноваційної структури. Поступальному розвитку інноваційної діяльності в Україні відповідають такі її організаційні структури як бізнес-інкубатори. У нашій країні вони з'явилися лише кілька років тому за фінансової підтримки політехнічного інституту міста Трой, США. Зокрема, було створено бізнес-інкубатори при Львівському університеті «Львівська політехніка» та Київському політехнічному інституті. Однак функціонування бізнес-інкубаторів, як і інших інноваційних структур у нашій державі, було законодавчо не відрегульовано, а тому більшість із них розпалася, хоча й допомогла створити малі інноваційні структури. Надзвичайно важливим для України в контексті становлення і розбудови її національної інноваційної системи та інтеграції до світового науково-технічного простору є узагальнення досвіду країн Європейського Союзу щодо створення єдиного інноваційного простору. Як відомо, поглиблення загальноєвропейської інтеграції одним з основних її напрямків передбачало науково-технологічне та інноваційне співробітництво держав даного регіонального угруповання через механізми стимулювання їх науково-дослідної та технологічної кооперації. Така ситуація пояснюється насамперед тим, що динамічний розвиток науково-технічного прогресу не дозволяє кожній країні регіону самотужки проводити масштабні наукові дослідження та розробки, не кажучи вже про розвиток фундаментальної науки. Тож поглиблення кооперації в галузі науково-дослідних розробок і технологій вийшло за межі національних кордонів, сформувавши нові механізми міжнаціонального співробітництва в даній сфері.

На сьогодні у Західній Європі створено міждержавні центри наукових досліджень і здійснення спільних науково-дослідних програм з метою усунення розчленованості науково-технологічного потенціалу ЄС та нарощування конкурентних позицій західноєвропейських країн за

сфери регіону «Технокрай». Вона передбачає комплексний підхід до технологічного переоснащення виробництва, створення сучасної комунікаційної інфраструктури тощо. Крім того, відпрацьовується модель перетворення міста на територію інноваційного прориву. Створено робочу групу з керівників області та міста, виробничих, наукових і навчальних установ, представників національного технопарку. У Харкові триває розробка в рамках технопарку і СРІД концепції інноваційного порту, що започатковує основи загальнонаціональної інноваційної мережі. Інноваційний порт — це сучасна структурно-територіальна складова української економіки, головним завданням якої є адаптація зовнішніх технологій та розробка і трансфер внутрішніх технологій. Поєднання його з технопарками, техноінкубаторами, провідними національними виробництвами, інноваційними й інвестиційними банками та науково-технічними дослідницькими центрами створює умови для формування ефективної української загальнонаціональної інноваційної структури. Поступальному розвитку інноваційної діяльності в Україні відповідають такі її організаційні структури як бізнес-інкубатори. У нашій країні вони з'явилися лише кілька років тому за фінансової підтримки політехнічного інституту міста Трой, США. Зокрема, було створено бізнес-інкубатори при Львівському університеті «Львівська політехніка» та Київському політехнічному інституті. Однак функціонування бізнес-інкубаторів, як і інших інноваційних структур у нашій державі, було законодавчо не відрегульовано, а тому більшість із них розпалася, хоча й допомогла створити малі інноваційні структури. Надзвичайно важливим для України в контексті становлення і розбудови її національної інноваційної системи та інтеграції до світового науково-технічного простору є узагальнення досвіду країн Європейського Союзу щодо створення єдиного інноваційного простору. Як відомо, поглиблення загальноєвропейської інтеграції одним з основних її напрямків передбачало науково-технологічне та інноваційне співробітництво держав даного регіонального угруповання через механізми стимулювання їх науково-дослідної та технологічної кооперації. Така ситуація пояснюється насамперед тим, що динамічний розвиток науково-технічного прогресу не дозволяє кожній країні регіону самотужки проводити масштабні наукові дослідження та розробки, не кажучи вже про розвиток фундаментальної науки. Тож поглиблення кооперації в галузі науково-дослідних розробок і технологій вийшло за межі національних кордонів, сформувавши нові механізми міжнаціонального співробітництва в даній сфері.

На сьогодні у Західній Європі створено міждержавні центри наукових досліджень і здійснення спільних науково-дослідних програм з метою усунення розчленованості науково-технологічного потенціалу ЄС та нарощування конкурентних позицій західноєвропейських країн за

тими напрямками науки і техніки, в яких держави відстали від своїх основних конкурентів — США та Японії (медицина і біотехнологія, комунікаційні та енергетичні технології, технології з досліджень навколишнього середовища, інформаційні та лазерні технології, нові матеріали, робототехніка і автоматизація виробництва, транспортні технології). Фінансування наукових досліджень у цих центрах проводиться з бюджету Євросоюзу, а також через непрямий та узгоджений методи реалізації науково-технічної та технологічної політики ЄС. Якщо при безпосередньому фінансуванні в наукових розробках беруть участь державні установи та приватні компанії країн-членів (при цьому, оплачуючи в середньому до 50 % вартості робіт, ЄС виступає в ролі замовника, отримуючи можливість координувати НДДКР та використовувати наукові результати, отримані на національному рівні, в інтересах цілого співтовариства), то узгоджене фінансування наукових розробок означає їх проведення однією чи кількома країнами за програмами ЄС цілком за національні кошти, при якій служби Євросоюзу лише частково координують роботи, сприяючи обміну науково-технічною інформацією, об'єднанню людських, матеріальних і фінансових ресурсів розчленованих національних дослідницьких організацій з метою виконання конкретних науково-технічних та технологічних завдань. Слід відзначити тенденцію посилення перерозподілу фінансових коштів на користь безпосереднього та узгодженого фінансування НДДКР у Європейському Союзі як такого, що найбільшою мірою відповідає інтересам урядів і приватного бізнесу країн-учасниць.

Водночас передумовою розвитку міждержавного науково-технологічного та інноваційного співробітництва в Європейському Союзі було поглиблення національної дослідницької та технологічної кооперації в країнах ЄС. Так, для Великої Британії, Бельгії, Данії, Португалії, Німеччини характерною є інтеграція діяльності академічних установ та підприємств, а також фірм різноманітних.

Так, у 1983 р. з метою координації спільних дій країн-учасниць Євросоюзу у сфері науково-дослідних розробок була заснована перша Рамкова програма, яка передбачала механізми прямої підтримки державами ЄС фундаментальних досліджень. У 1985 р. було засновано Європейське агентство з науково-технічного співробітництва «Єврика», основною ціллю якого є поглиблення співпраці між країнами ЄС за пріоритетними напрямками НДДКР через розвиток підприємницької ініціативи та встановлення нових форм управління і фінансування кооперації на міжфірмовому рівні. Крім того, з 1994 р. в ЄС функціонує європейська стратегічна програма досліджень у галузі технології інформаційних систем ЄСПРИТ, яка перетворилася у складову частину рамкових угод на рівні Європейського Союзу галузей промисловості зі створенням між-

тими напрямками науки і техніки, в яких держави відстали від своїх основних конкурентів — США та Японії (медицина і біотехнологія, комунікаційні та енергетичні технології, технології з досліджень навколишнього середовища, інформаційні та лазерні технології, нові матеріали, робототехніка і автоматизація виробництва, транспортні технології). Фінансування наукових досліджень у цих центрах проводиться з бюджету Євросоюзу, а також через непрямий та узгоджений методи реалізації науково-технічної та технологічної політики ЄС. Якщо при безпосередньому фінансуванні в наукових розробках беруть участь державні установи та приватні компанії країн-членів (при цьому, оплачуючи в середньому до 50 % вартості робіт, ЄС виступає в ролі замовника, отримуючи можливість координувати НДДКР та використовувати наукові результати, отримані на національному рівні, в інтересах цілого співтовариства), то узгоджене фінансування наукових розробок означає їх проведення однією чи кількома країнами за програмами ЄС цілком за національні кошти, при якій служби Євросоюзу лише частково координують роботи, сприяючи обміну науково-технічною інформацією, об'єднанню людських, матеріальних і фінансових ресурсів розчленованих національних дослідницьких організацій з метою виконання конкретних науково-технічних та технологічних завдань. Слід відзначити тенденцію посилення перерозподілу фінансових коштів на користь безпосереднього та узгодженого фінансування НДДКР у Європейському Союзі як такого, що найбільшою мірою відповідає інтересам урядів і приватного бізнесу країн-учасниць.

Водночас передумовою розвитку міждержавного науково-технологічного та інноваційного співробітництва в Європейському Союзі було поглиблення національної дослідницької та технологічної кооперації в країнах ЄС. Так, для Великої Британії, Бельгії, Данії, Португалії, Німеччини характерною є інтеграція діяльності академічних установ та підприємств, а також фірм різноманітних.

Так, у 1983 р. з метою координації спільних дій країн-учасниць Євросоюзу у сфері науково-дослідних розробок була заснована перша Рамкова програма, яка передбачала механізми прямої підтримки державами ЄС фундаментальних досліджень. У 1985 р. було засновано Європейське агентство з науково-технічного співробітництва «Єврика», основною ціллю якого є поглиблення співпраці між країнами ЄС за пріоритетними напрямками НДДКР через розвиток підприємницької ініціативи та встановлення нових форм управління і фінансування кооперації на міжфірмовому рівні. Крім того, з 1994 р. в ЄС функціонує європейська стратегічна програма досліджень у галузі технології інформаційних систем ЄСПРИТ, яка перетворилася у складову частину рамкових угод на рівні Європейського Союзу галузей промисловості зі створенням між-

дисциплінарних центрів такого співробітництва, інноваційних центрів з передачі нової технології малому і середньому бізнесу тощо. При цьому держави не лише сприяють розширенню співпраці фірм з дослідними установами, а й визначають з допомогою виробничих підприємств найперспективніші напрямки співробітництва у створенні конкурентоспроможних інновацій.

10.4. ФОРМИ УЧАСТІ УКРАЇНИ В МІЖНАРОДНОМУ НАУКОВО-ТЕХНІЧНОМУ СПІВРОБІТНИЦТВІ

Поглиблення міжнародного поділу праці в галузі науки та промислового освоєння її результатів зумовлюють об'єктивну і дедалі більшу потребу у поглибленні міжнародного науково-технічного співробітництва України (з наступним обміном результатами НДДКР) та диверсифікації його форм. Необхідність для нашої держави здійснення докорінної техніко-технологічної модернізації усіх сфер виробництва відповідно до найвищих світових стандартів вимагає від неї, крім максимально ефективного використання наявного інноваційного потенціалу, ширшого розвитку міжнародної кооперації у сфері науки, освіти і виробництва. Нинішній рівень включення України до міжнародного науково-технічного співробітництва є вкрай низьким, масштаби співпраці не відповідають повною мірою науково-технічному та економічному потенціалу нашої держави. У той час, як провідні країни світу нарощують обсяги міжнародної взаємодії в інноваційній сфері, диверсифікують її форми (з використанням співробітництва у галузі науки і техніки при створенні, модернізації та експлуатації промислових підприємств і соціальної інфраструктури; обміну технологіями, ліцензіями, конструкторськими і проектними матеріалами та ін.), участь України в інноваційній кооперації з іншими державами — низькодиверсифікована. Так, однією з основних форм міжнародного науково-технічного співробітництва нашої держави є виїзд її наукових працівників за межі України. Упродовж 1997–2004 рр. кількість таких виїздів зросла з 11686 до 17881 (або на 53 %), у тому числі з метою стажування, навчання, підвищення кваліфікації — на 48 %; проведення наукових досліджень — на 15 %. Проте за такою важливою позицією як участь українських науковців у міжнародних дослідженнях (незважаючи на попередню позитивну динаміку: протягом 1997–2001 рр. їх кількість зросла з 4977 до 7074 або на 42 %) у 2002 р. на 36 % зменшилася кількість українських працівників, які виїздили за кордон з такою метою. Натомість зростає кількість проведених міжнародних конференцій, наданих грантів від

дисциплінарних центрів такого співробітництва, інноваційних центрів з передачі нової технології малому і середньому бізнесу тощо. При цьому держави не лише сприяють розширенню співпраці фірм з дослідними установами, а й визначають з допомогою виробничих підприємств найперспективніші напрямки співробітництва у створенні конкурентоспроможних інновацій.

10.4. ФОРМИ УЧАСТІ УКРАЇНИ В МІЖНАРОДНОМУ НАУКОВО-ТЕХНІЧНОМУ СПІВРОБІТНИЦТВІ

Поглиблення міжнародного поділу праці в галузі науки та промислового освоєння її результатів зумовлюють об'єктивну і дедалі більшу потребу у поглибленні міжнародного науково-технічного співробітництва України (з наступним обміном результатами НДДКР) та диверсифікації його форм. Необхідність для нашої держави здійснення докорінної техніко-технологічної модернізації усіх сфер виробництва відповідно до найвищих світових стандартів вимагає від неї, крім максимально ефективного використання наявного інноваційного потенціалу, ширшого розвитку міжнародної кооперації у сфері науки, освіти і виробництва. Нинішній рівень включення України до міжнародного науково-технічного співробітництва є вкрай низьким, масштаби співпраці не відповідають повною мірою науково-технічному та економічному потенціалу нашої держави. У той час, як провідні країни світу нарощують обсяги міжнародної взаємодії в інноваційній сфері, диверсифікують її форми (з використанням співробітництва у галузі науки і техніки при створенні, модернізації та експлуатації промислових підприємств і соціальної інфраструктури; обміну технологіями, ліцензіями, конструкторськими і проектними матеріалами та ін.), участь України в інноваційній кооперації з іншими державами — низькодиверсифікована. Так, однією з основних форм міжнародного науково-технічного співробітництва нашої держави є виїзд її наукових працівників за межі України. Упродовж 1997–2004 рр. кількість таких виїздів зросла з 11686 до 17881 (або на 53 %), у тому числі з метою стажування, навчання, підвищення кваліфікації — на 48 %; проведення наукових досліджень — на 15 %. Проте за такою важливою позицією як участь українських науковців у міжнародних дослідженнях (незважаючи на попередню позитивну динаміку: протягом 1997–2001 рр. їх кількість зросла з 4977 до 7074 або на 42 %) у 2002 р. на 36 % зменшилася кількість українських працівників, які виїздили за кордон з такою метою. Натомість зростає кількість проведених міжнародних конференцій, наданих грантів від

іноземних фондів (у 2002 р. порівняно з 2001 р. на 23 %) та ін. Щодо грантів, то понад 50 % з них припадало на Київ та Харківську область, а розподілялися, головним чином, по таких галузях, як фізико-математичні, технічні та медичні науки. Новим та обнадійливим напрямком міжнародного науково-технічного співробітництва України стає дедалі динамічніший розвиток кооперації з країнами — визнаними лідерами у сфері НДДКР та сучасної освіти, які досягли значного успіху як у теоретичних дослідженнях, так і у сфері їх практичного застосування. На сьогодні найтісніші зв'язки в науково-технічному та освітньому співробітництві України встановлено зі США, країнами Європейського Союзу та СНД, з якими підписано понад тридцять міжурядових угод, що визначають засади такої співпраці. Так, в Україні реалізуються ініціативи ЄС у сфері науково-технічного розвитку програм INTAS, TACIS, COPERNICUS та ін. Щодо співробітництва зі США, то воно здійснюється здебільшого через американські міжнародні фонди (зокрема, Фонд цивільних досліджень і розвитку), через наукові програми НАТО тощо. За такими програмами Україна регулярно отримує фінансову підтримку на розвиток вітчизняної науки: реалізація лише програм співробітництва з НАТО дозволила українським науковцям залучити понад 480 грантів, крім того, було профінансовано участь 300 наукових працівників України у наукових форумах НАТО. Проте загальний обсяг фінансування міжнародної науково-технічної діяльності України є недостатнім, щоб позитивно вплинути на соціально-економічний розвиток нашої країни. Одним зі світових лідерів у ряді найбільш наукомістких і технологічно складних галузей у сфері атомної енергетики, виробництві авіаційно-космічної техніки та сучасних телекомунікаційних систем, у сферах біотехнологій і фармацевтики є Канада. Нажаль, співробітництво між Україною та Канадою здійснюється здебільшого у середньотехнологічних сферах. Канадські інвестиції становлять близько 1,3 % від загального обсягу іноземних інвестицій в Україну, серед пріоритетних напрямків — промисловість 72,9 %, зокрема машинобудування — лише 8,8 %. Серед високотехнологічних проектів необхідно відзначити проект у медицині Pharmasciens, який передбачає виготовлення медикаментів для внутрішнього ринку України та експорту до Росії, Білорусії. Продаж продукції Pharmasciens зростає щорічно на 30 %. Створені проекти у сфері консалтингу: Romur and Associates, Citizens Network.

Значне місце у міжнародній науковій кооперації України належить Росії та іншим країнам СНД. Особливої уваги в цьому напрямку заслуговує формування спільного науково-технологічного простору держав-учасниць СНД. Для активізації міждержавної інноваційної діяльності в науково-технічній сфері розроблена Концепція інноваційної політики

іноземних фондів (у 2002 р. порівняно з 2001 р. на 23 %) та ін. Щодо грантів, то понад 50 % з них припадало на Київ та Харківську область, а розподілялися, головним чином, по таких галузях, як фізико-математичні, технічні та медичні науки. Новим та обнадійливим напрямком міжнародного науково-технічного співробітництва України стає дедалі динамічніший розвиток кооперації з країнами — визнаними лідерами у сфері НДДКР та сучасної освіти, які досягли значного успіху як у теоретичних дослідженнях, так і у сфері їх практичного застосування. На сьогодні найтісніші зв'язки в науково-технічному та освітньому співробітництві України встановлено зі США, країнами Європейського Союзу та СНД, з якими підписано понад тридцять міжурядових угод, що визначають засади такої співпраці. Так, в Україні реалізуються ініціативи ЄС у сфері науково-технічного розвитку програм INTAS, TACIS, COPERNICUS та ін. Щодо співробітництва зі США, то воно здійснюється здебільшого через американські міжнародні фонди (зокрема, Фонд цивільних досліджень і розвитку), через наукові програми НАТО тощо. За такими програмами Україна регулярно отримує фінансову підтримку на розвиток вітчизняної науки: реалізація лише програм співробітництва з НАТО дозволила українським науковцям залучити понад 480 грантів, крім того, було профінансовано участь 300 наукових працівників України у наукових форумах НАТО. Проте загальний обсяг фінансування міжнародної науково-технічної діяльності України є недостатнім, щоб позитивно вплинути на соціально-економічний розвиток нашої країни. Одним зі світових лідерів у ряді найбільш наукомістких і технологічно складних галузей у сфері атомної енергетики, виробництві авіаційно-космічної техніки та сучасних телекомунікаційних систем, у сферах біотехнологій і фармацевтики є Канада. Нажаль, співробітництво між Україною та Канадою здійснюється здебільшого у середньотехнологічних сферах. Канадські інвестиції становлять близько 1,3 % від загального обсягу іноземних інвестицій в Україну, серед пріоритетних напрямків — промисловість 72,9 %, зокрема машинобудування — лише 8,8 %. Серед високотехнологічних проектів необхідно відзначити проект у медицині Pharmasciens, який передбачає виготовлення медикаментів для внутрішнього ринку України та експорту до Росії, Білорусії. Продаж продукції Pharmasciens зростає щорічно на 30 %. Створені проекти у сфері консалтингу: Romur and Associates, Citizens Network.

Значне місце у міжнародній науковій кооперації України належить Росії та іншим країнам СНД. Особливої уваги в цьому напрямку заслуговує формування спільного науково-технологічного простору держав-учасниць СНД. Для активізації міждержавної інноваційної діяльності в науково-технічній сфері розроблена Концепція інноваційної політики

держав-учасниць СНД. Її основною метою є підвищення технологічно-го рівня та конкурентоспроможності виробництва, забезпечення виходу інноваційної продукції на внутрішні і зовнішні ринки країн СНД, заміщення імпортової продукції на внутрішньому ринку. Пріоритети міждержавної інноваційної політики формуються з урахуванням пріоритетних напрямків розвитку науки і техніки; розроблених стратегій і концепцій розвитку галузей реального сектора економіки; високотехнологічних галузей; найефективніших результатів НДДКР, які виконані в межах національних програм.

Міждержавними програмами на період до 2005 р. мають стати такі: ресурсозбереження; інтегрована технологічна база держав-учасниць СНД; нові матеріали; «CALS-технології»; розвиток малого підприємництва в країнах СНД; підготовка кадрів управління в науково-виробничих сферах; інформаційно-маркетингові центри. Крім того, зазначається, що розвиток високотехнологічних галузей і напрямки економіки мають забезпечуватися національними цільовими програмами. Велике значення приділяється програмам технологічного розвитку, які забезпечать випуск конкурентоспроможної продукції, ринкові «ніші» для яких добре відомі і платоспроможний попит на які вже сформувався та підтверджується досвідом. Поєднання міждержавних інноваційних програм, національних цільових інноваційних програм, програм технологічного розвитку, а також окремих інноваційних проектів створює умови для зростання конкурентоспроможності продукції, яка виготовляється в країнах СНД.

Інституційні перетворення в науково-технологічній сфері, комплекс фінансових, економічних і організаційних заходів дозволять створити за підтримки держав Співдружності цілісну міждержавну інноваційну систему, що об'єднує національні системи, які ефективно функціонують, істотно збільшити кількість інноваційно-активних підприємств, забезпечити інноваційний розвиток структури промислового виробництва, що задовольняє потреби населення країн Співдружності. Результативність міждержавних програм і проектів покликаний підвищити і Міждержавний фонд підтримки інноваційної діяльності в науково-технологічній сфері, основні фінансові ресурси якого будуть сформовані за рахунок різних вкладів держав-учасниць СНД з наступним виходом на режим самофінансування. На відміну від інших органів галузевого співробітництва, діяльність яких забезпечується переважно за рахунок щорічного фінансування з бюджетів держав-учасниць відповідних угод, інноваційний фонд функціонуватиме на принципах самофінансування. Цей фонд покликаний забезпечити на пріоритетних напрямках розвиток науки, техніки, технології та реалізацію міждержавних програм за рахунок концентрації інноваційних ресурсів СНД.

держав-учасниць СНД. Її основною метою є підвищення технологічно-го рівня та конкурентоспроможності виробництва, забезпечення виходу інноваційної продукції на внутрішні і зовнішні ринки країн СНД, заміщення імпортової продукції на внутрішньому ринку. Пріоритети міждержавної інноваційної політики формуються з урахуванням пріоритетних напрямків розвитку науки і техніки; розроблених стратегій і концепцій розвитку галузей реального сектора економіки; високотехнологічних галузей; найефективніших результатів НДДКР, які виконані в межах національних програм.

Міждержавними програмами на період до 2005 р. мають стати такі: ресурсозбереження; інтегрована технологічна база держав-учасниць СНД; нові матеріали; «CALS-технології»; розвиток малого підприємництва в країнах СНД; підготовка кадрів управління в науково-виробничих сферах; інформаційно-маркетингові центри. Крім того, зазначається, що розвиток високотехнологічних галузей і напрямки економіки мають забезпечуватися національними цільовими програмами. Велике значення приділяється програмам технологічного розвитку, які забезпечать випуск конкурентоспроможної продукції, ринкові «ніші» для яких добре відомі і платоспроможний попит на які вже сформувався та підтверджується досвідом. Поєднання міждержавних інноваційних програм, національних цільових інноваційних програм, програм технологічного розвитку, а також окремих інноваційних проектів створює умови для зростання конкурентоспроможності продукції, яка виготовляється в країнах СНД.

Інституційні перетворення в науково-технологічній сфері, комплекс фінансових, економічних і організаційних заходів дозволять створити за підтримки держав Співдружності цілісну міждержавну інноваційну систему, що об'єднує національні системи, які ефективно функціонують, істотно збільшити кількість інноваційно-активних підприємств, забезпечити інноваційний розвиток структури промислового виробництва, що задовольняє потреби населення країн Співдружності. Результативність міждержавних програм і проектів покликаний підвищити і Міждержавний фонд підтримки інноваційної діяльності в науково-технологічній сфері, основні фінансові ресурси якого будуть сформовані за рахунок різних вкладів держав-учасниць СНД з наступним виходом на режим самофінансування. На відміну від інших органів галузевого співробітництва, діяльність яких забезпечується переважно за рахунок щорічного фінансування з бюджетів держав-учасниць відповідних угод, інноваційний фонд функціонуватиме на принципах самофінансування. Цей фонд покликаний забезпечити на пріоритетних напрямках розвиток науки, техніки, технології та реалізацію міждержавних програм за рахунок концентрації інноваційних ресурсів СНД.

Найважливішим кроком до створення єдиного науково-технологічного простору стала відповідна Угода країн-учасниць СНД (2001), згідно з якою під загальним науково-технологічним простором держав-учасниць Співдружності розглядають середовище, яке характеризується проведенням цими державами узгодженої політики у пріоритетних напрямках науки і техніки, що становлять взаємний інтерес; гармонізацією змісту окремих їх компонент і відповідних національних нормативно-правових баз. При цьому основною умовою реалізації даної Угоди є формування нормативно-правової бази її підтримки та розвитку, а також гарантований рівень державного фінансування. Але ця основна умова не виконана жодною державою СНД, зокрема й Росією та Україною (яка, щоправда, не є повноправним, а лише асоційованим членом СНД). Водночас урахувавши світові процеси поглиблення інтернаціоналізації науки, а також наявний в Україні науково-технічний потенціал, спільні, за участю іноземних творчих колективів, розробка та реалізація наукових проєктів та програм дозволили б значною мірою скоротити видатки української сторони на проведення інноваційних розробок. У реалізації даного напрямку міжнародного науково-технічного співробітництва України доцільною є організація в нашій державі збору пропозицій від закладів академічної освіти, науково-дослідних інститутів на виконання науково-дослідних проєктів за спільними з іноземними партнерами напрямками науково-технічного прогресу, це — енергетика та енергозбереження; матеріалознавство та технологія матеріалів, автоматика, електроніка та телекомунікації, біологічні науки; медицина; будівництво та архітектура тощо. Крім того, в рамках програм співробітництва за кожним конкретним напрямком науково-технологічного співробітництва необхідно виділити науково-дослідну організацію, яка координуватиме проведення досліджень. До переліку подібних авторитетних закладів в Україні можна віднести Інститут електрозварювання імені С. Патона, Інститут надтвердих матеріалів, Інститут кібернетики імені В. Глушкова, Інститут педіатрії, акушерства та гінекології та ін. Як показує досвід, прямі, безпосередні зв'язки між навчальними закладами — найефективніша форма міжнародного співробітництва у галузі вищої та спеціальної освіти, що дозволяє обмінюватися знаннями, навчальними технологіями та інноваціями, необхідними для підготовки висококваліфікованих, конкурентоспроможних на ринку праці кадрів.

Як відомо, у ВНЗ виконується значний обсяг дослідницьких робіт. Кооперація університетської та академічної науки, насамперед у європейському масштабі, є важливою умовою науково-технічного і соціального прогресу. Формами такого співробітництва можуть бути спільне проведення наукових конференцій, «круглих столів», симпозіумів; підготовка інтернаціональними творчими колективами авторів підручників, монографій, про-

Найважливішим кроком до створення єдиного науково-технологічного простору стала відповідна Угода країн-учасниць СНД (2001), згідно з якою під загальним науково-технологічним простором держав-учасниць Співдружності розглядають середовище, яке характеризується проведенням цими державами узгодженої політики у пріоритетних напрямках науки і техніки, що становлять взаємний інтерес; гармонізацією змісту окремих їх компонент і відповідних національних нормативно-правових баз. При цьому основною умовою реалізації даної Угоди є формування нормативно-правової бази її підтримки та розвитку, а також гарантований рівень державного фінансування. Але ця основна умова не виконана жодною державою СНД, зокрема й Росією та Україною (яка, щоправда, не є повноправним, а лише асоційованим членом СНД). Водночас урахувавши світові процеси поглиблення інтернаціоналізації науки, а також наявний в Україні науково-технічний потенціал, спільні, за участю іноземних творчих колективів, розробка та реалізація наукових проєктів та програм дозволили б значною мірою скоротити видатки української сторони на проведення інноваційних розробок. У реалізації даного напрямку міжнародного науково-технічного співробітництва України доцільною є організація в нашій державі збору пропозицій від закладів академічної освіти, науково-дослідних інститутів на виконання науково-дослідних проєктів за спільними з іноземними партнерами напрямками науково-технічного прогресу, це — енергетика та енергозбереження; матеріалознавство та технологія матеріалів, автоматика, електроніка та телекомунікації, біологічні науки; медицина; будівництво та архітектура тощо. Крім того, в рамках програм співробітництва за кожним конкретним напрямком науково-технологічного співробітництва необхідно виділити науково-дослідну організацію, яка координуватиме проведення досліджень. До переліку подібних авторитетних закладів в Україні можна віднести Інститут електрозварювання імені С. Патона, Інститут надтвердих матеріалів, Інститут кібернетики імені В. Глушкова, Інститут педіатрії, акушерства та гінекології та ін. Як показує досвід, прямі, безпосередні зв'язки між навчальними закладами — найефективніша форма міжнародного співробітництва у галузі вищої та спеціальної освіти, що дозволяє обмінюватися знаннями, навчальними технологіями та інноваціями, необхідними для підготовки висококваліфікованих, конкурентоспроможних на ринку праці кадрів.

Як відомо, у ВНЗ виконується значний обсяг дослідницьких робіт. Кооперація університетської та академічної науки, насамперед у європейському масштабі, є важливою умовою науково-технічного і соціального прогресу. Формами такого співробітництва можуть бути спільне проведення наукових конференцій, «круглих столів», симпозіумів; підготовка інтернаціональними творчими колективами авторів підручників, монографій, про-

ектів; стажування за кордоном викладачів, аспірантів, докторантів; зарубіжна практика студентів та слухачів бізнес-програм; забезпечення публікацій за кордоном та ін. Розширення коопераційних зв'язків з іноземними партнерами в інноваційній сфері сприяло б прискоренню науково-технічного прогресу, структурній перебудові виробництва, скороченню часового розриву між розробкою та впровадженням інновацій, розвитку виробництва окремих видів наукоємної продукції в Україні.

Сучасна фаза розвитку світогосподарських зв'язків детермінується посиленням науково-технічної та інформаційної взаємозалежності національних економік. Інноваційна діяльність, наукові розробки, розвиток фундаментальної науки потребують великомасштабних фінансових і матеріальних витрат, потужного кадрового та інфраструктурного забезпечення, а тому їх «замикання» в рамках однієї країни не завжди економічно виправдане. Щодо України, то, виходячи з загальноприйнятих світових критеріїв, можна констатувати, що вона володіє достатньо вагомим та перспективним (з погляду основних напрямків фундаментальних і прикладних наук) інноваційним потенціалом. Проте на сьогодні він використовується далеко не в повному обсязі, що викликано як потребами його технологічного та структурного оновлення, розширення фінансової підтримки інноваційної діяльності в Україні, так і поглибленням та диверсифікацією форм міжнародного науково-технічного співробітництва нашої держави.

У даному аспекті особливої актуальності для України набуває питання розвитку індустрії венчурного фінансування. Зарубіжний досвід господарювання засвідчує, що в країнах з розвинутими ринковими відносинами венчурне підприємство відіграє активну роль у задоволенні потреб основної маси населення в новій продукції, підвищенні науково-технічного рівня виробництва, створює конкурентне середовище у сфері науки та наукового обслуговування.

Поступальному розвитку інноваційної діяльності в Україні та її міжнародного науково-технічного співробітництва відповідають і такі їх організаційні форми, як «інкубатори», технополіси та технопарки. «Інкубатори» можуть створюватися при наукових установах, закладах освіти, їх діяльність може включати такі напрямки, як наукове консультування, попередня експертиза проектів, фінансова підтримка через механізми венчурного фінансування тощо. А що стосується технополісів і технопарків, то їх діяльність в Україні не повинна обмежуватися лише інноваційними розробками та впровадженням їх результатів у виробництво, подібні структури є і центрами міжнародного співробітництва у

ектів; стажування за кордоном викладачів, аспірантів, докторантів; зарубіжна практика студентів та слухачів бізнес-програм; забезпечення публікацій за кордоном та ін. Розширення коопераційних зв'язків з іноземними партнерами в інноваційній сфері сприяло б прискоренню науково-технічного прогресу, структурній перебудові виробництва, скороченню часового розриву між розробкою та впровадженням інновацій, розвитку виробництва окремих видів наукоємної продукції в Україні.

Сучасна фаза розвитку світогосподарських зв'язків детермінується посиленням науково-технічної та інформаційної взаємозалежності національних економік. Інноваційна діяльність, наукові розробки, розвиток фундаментальної науки потребують великомасштабних фінансових і матеріальних витрат, потужного кадрового та інфраструктурного забезпечення, а тому їх «замикання» в рамках однієї країни не завжди економічно виправдане. Щодо України, то, виходячи з загальноприйнятих світових критеріїв, можна констатувати, що вона володіє достатньо вагомим та перспективним (з погляду основних напрямків фундаментальних і прикладних наук) інноваційним потенціалом. Проте на сьогодні він використовується далеко не в повному обсязі, що викликано як потребами його технологічного та структурного оновлення, розширення фінансової підтримки інноваційної діяльності в Україні, так і поглибленням та диверсифікацією форм міжнародного науково-технічного співробітництва нашої держави.

У даному аспекті особливої актуальності для України набуває питання розвитку індустрії венчурного фінансування. Зарубіжний досвід господарювання засвідчує, що в країнах з розвинутими ринковими відносинами венчурне підприємство відіграє активну роль у задоволенні потреб основної маси населення в новій продукції, підвищенні науково-технічного рівня виробництва, створює конкурентне середовище у сфері науки та наукового обслуговування.

Поступальному розвитку інноваційної діяльності в Україні та її міжнародного науково-технічного співробітництва відповідають і такі їх організаційні форми, як «інкубатори», технополіси та технопарки. «Інкубатори» можуть створюватися при наукових установах, закладах освіти, їх діяльність може включати такі напрямки, як наукове консультування, попередня експертиза проектів, фінансова підтримка через механізми венчурного фінансування тощо. А що стосується технополісів і технопарків, то їх діяльність в Україні не повинна обмежуватися лише інноваційними розробками та впровадженням їх результатів у виробництво, подібні структури є і центрами міжнародного співробітництва у

видавничій сфері, сервісному обслуговуванні, формуванні соціально-культурного середовища інноваційної діяльності. Реалізації міжнародного науково-технічного співробітництва України сприятиме діяльність і такої форми взаємодії промислово-технологічних комплексів з кредитно-фінансовими структурами як промислово-фінансові групи. У їх межах за рахунок об'єднання українського та іноземного капіталів, управлінського досвіду, інноваційних розробок можна буде значною мірою підвищити ефективність і результативність інноваційної діяльності, сприяючи прискоренню науково-технічного прогресу, структурній перебудові виробництва та ін.

Перспективним, економічно доцільним та обнадійливим напрямком міжнародного науково-технічного співробітництва України є на сьогодні поглиблення співпраці з іншими державами у галузі освіти, розвиток міждержавних академічних контактів через встановлення прямих, безпосередніх зв'язків як між навчальними закладами, так і представниками української та закордонної вищої школи. Подібна форма співробітництва покликана забезпечити підготовку висококваліфікованих спеціалістів-професіоналів нової генерації, а також здійснювати обмін знаннями та досвідом.



Питання для самостійної роботи

1. В чому значення та цілі сучасних інновацій?
2. Що таке інноваційний потенціал країни?
3. Визначте основні елементи інноваційного потенціалу.
4. Які основні проблеми розвитку інноваційного потенціалу стоять перед Україною?
5. Які існують методи державного регулювання інноваційної діяльності?
6. Розкрийте значення та основні напрями реалізації інноваційного потенціалу України у міжнародному науково-технічному співробітництві.



Теми рефератів

1. Сучасний стан інноваційних процесів в Україні.
2. Перспективи розвитку венчурного підприємництва в Україні.
3. Участь України в міжнародному науково-технічному співробітництві.

видавничій сфері, сервісному обслуговуванні, формуванні соціально-культурного середовища інноваційної діяльності. Реалізації міжнародного науково-технічного співробітництва України сприятиме діяльність і такої форми взаємодії промислово-технологічних комплексів з кредитно-фінансовими структурами як промислово-фінансові групи. У їх межах за рахунок об'єднання українського та іноземного капіталів, управлінського досвіду, інноваційних розробок можна буде значною мірою підвищити ефективність і результативність інноваційної діяльності, сприяючи прискоренню науково-технічного прогресу, структурній перебудові виробництва та ін.

Перспективним, економічно доцільним та обнадійливим напрямком міжнародного науково-технічного співробітництва України є на сьогодні поглиблення співпраці з іншими державами у галузі освіти, розвиток міждержавних академічних контактів через встановлення прямих, безпосередніх зв'язків як між навчальними закладами, так і представниками української та закордонної вищої школи. Подібна форма співробітництва покликана забезпечити підготовку висококваліфікованих спеціалістів-професіоналів нової генерації, а також здійснювати обмін знаннями та досвідом.



Питання для самостійної роботи

1. В чому значення та цілі сучасних інновацій?
2. Що таке інноваційний потенціал країни?
3. Визначте основні елементи інноваційного потенціалу.
4. Які основні проблеми розвитку інноваційного потенціалу стоять перед Україною?
5. Які існують методи державного регулювання інноваційної діяльності?
6. Розкрийте значення та основні напрями реалізації інноваційного потенціалу України у міжнародному науково-технічному співробітництві.



Теми рефератів

1. Сучасний стан інноваційних процесів в Україні.
2. Перспективи розвитку венчурного підприємництва в Україні.
3. Участь України в міжнародному науково-технічному співробітництві.



Тестові завдання для самоконтролю знань

1. До структури інноваційного потенціалу входять:

- а) ресурсна складова;
- б) внутрішня складова;
- в) зовнішня складова;
- г) результативна складова;
- д) варіанти а); б); в);
- е) правильна відповідь відсутня;

2. Які з визначених напрямів інноваційної діяльності відносяться до загальнодержавного рівня:

- а) модернізація електростанцій;
- б) розвиток високоякісної металургії;
- в) телекомунікації;
- г) охорона й оздоровлення людини та навколишнього середовища;
- д) всі відповіді вірні;
- е) правильні відповіді відсутні;

3. Які з галузей складають «економіку знань» в умовах науково-технічного розвитку України:

- а) розвиток комп'ютерних мереж;
- б) нові ліки та засоби захисту рослин;
- в) створення нових матеріалів;
- г) розробка нових джерел енергії;
- д) всі відповіді правильні;
- е) вірні відповіді відсутні;

4. Які з названих чинників обмежують розвиток венчурного бізнесу в нашій країні:

- а) економічна нестабільність в країні;
- б) дефіцит фінансових коштів;
- в) відсутність кваліфікованих спеціалістів в галузі венчурного бізнесу;
- г) відсутність розвинутої мережі інфраструктури венчурного бізнесу;
- д) правильні відповіді відсутні;
- е) варіанта а); б); в); г);

5. Які види фінансової підтримки інноваційної діяльності господарюючих суб'єктів передбачені законодавством України:

- а) повне безвідсоткове кредитування пріоритетних інноваційних проектів за рахунок коштів Держбюджету України та місцевих бюджетів;
- б) часткова (до 50 %) безвідсоткового кредитування інноваційних проектів за рахунок коштів Держбюджету України та коштів місцевих бюджетів за умови залучення решти необхідних коштів виконавців проекту та інших суб'єктів інноваційної діяльності;



Тестові завдання для самоконтролю знань

1. До структури інноваційного потенціалу входять:

- а) ресурсна складова;
- б) внутрішня складова;
- в) зовнішня складова;
- г) результативна складова;
- д) варіанти а); б); в);
- е) правильна відповідь відсутня;

2. Які з визначених напрямів інноваційної діяльності відносяться до загальнодержавного рівня:

- а) модернізація електростанцій;
- б) розвиток високоякісної металургії;
- в) телекомунікації;
- г) охорона й оздоровлення людини та навколишнього середовища;
- д) всі відповіді вірні;
- е) правильні відповіді відсутні;

3. Які з галузей складають «економіку знань» в умовах науково-технічного розвитку України:

- а) розвиток комп'ютерних мереж;
- б) нові ліки та засоби захисту рослин;
- в) створення нових матеріалів;
- г) розробка нових джерел енергії;
- д) всі відповіді правильні;
- е) вірні відповіді відсутні;

4. Які з названих чинників обмежують розвиток венчурного бізнесу в нашій країні:

- а) економічна нестабільність в країні;
- б) дефіцит фінансових коштів;
- в) відсутність кваліфікованих спеціалістів в галузі венчурного бізнесу;
- г) відсутність розвинутої мережі інфраструктури венчурного бізнесу;
- д) правильні відповіді відсутні;
- е) варіанта а); б); в); г);

5. Які види фінансової підтримки інноваційної діяльності господарюючих суб'єктів передбачені законодавством України:

- а) повне безвідсоткове кредитування пріоритетних інноваційних проектів за рахунок коштів Держбюджету України та місцевих бюджетів;
- б) часткова (до 50 %) безвідсоткового кредитування інноваційних проектів за рахунок коштів Держбюджету України та коштів місцевих бюджетів за умови залучення решти необхідних коштів виконавців проекту та інших суб'єктів інноваційної діяльності;

в) повна компенсація відсотків, сплачуваних суб'єктами інноваційної діяльності комерційним банкам та іншим кредитно-фінансовим установам за кредитування інноваційних проектів за рахунок коштів Держбюджету України та місцевих бюджетів;

г) часткова компенсація відсотків, які сплачуються суб'єктами інноваційної діяльності фінансово-кредитним установам за кредитування інноваційних проектів;

д) надання державних гарантій комерційним банкам, що здійснюють кредитування пріоритетних інноваційних проектів;

е) всі відповіді вірні.



в) повна компенсація відсотків, сплачуваних суб'єктами інноваційної діяльності комерційним банкам та іншим кредитно-фінансовим установам за кредитування інноваційних проектів за рахунок коштів Держбюджету України та місцевих бюджетів;

г) часткова компенсація відсотків, які сплачуються суб'єктами інноваційної діяльності фінансово-кредитним установам за кредитування інноваційних проектів;

д) надання державних гарантій комерційним банкам, що здійснюють кредитування пріоритетних інноваційних проектів;

е) всі відповіді вірні.



РОЗДІЛ 3

ЧИННИКИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ



ТЕМА 11

ІНСТИТУЦІЙНІ ЧИННИКИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Ключові поняття



Приватизація; транзакційні витрати; специфікація прав власності; рейдерство; конкуренція; монополія; антимонопольна політика; конкурентна політика; монопольне становище; зловживанням монопольним (домінуючим) становищем на ринку; недобросовісна конкуренція; підприємництво; суб'єкти підприємницької діяльності; принципи підприємництва; інституційні умови розвитку підприємництва; дерегуляція бізнесу; деформація господарської мотивації; рентоорієнтована поведінка.

- 11.1. Реформування відносин власності в економіці України
- 11.2. Розвиток конкуренції в Україні
- 11.3. Становлення інституту підприємництва в Україні

11.1. РЕФОРМУВАННЯ ВІДНОСИН ВЛАСНОСТІ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

Становлення нової системи господарювання завжди вимагає зміни інституційної структури економіки. Для трансформаційної економіки інститути є критичним бар'єром, адже вони або відповідають основоположним принципам соціально-ринкової економіки і створюють стимули для бізнесу, або стають перешкодою прозорим діловим операціям внаслідок значного зростання транзакційних витрат.

Найбільш важливими інституційними чинниками розвитку національної економіки є реформування відносин власності, розвиток конкуренції та становлення підприємництва.

Основою для всіх інших напрямків інституційної перебудови є реформування відносин власності, яке відбувається в Україні у формі приватизації державного житлового фонду, державних підприємств і землі.

Перший напрямок здійснюється найбільш успішно. На кінець 2008 р. приватизовано більше 75 % сукупного житлового фонду країни.

РОЗДІЛ 3

ЧИННИКИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ



ТЕМА 11

ІНСТИТУЦІЙНІ ЧИННИКИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Ключові поняття



Приватизація; транзакційні витрати; специфікація прав власності; рейдерство; конкуренція; монополія; антимонопольна політика; конкурентна політика; монопольне становище; зловживанням монопольним (домінуючим) становищем на ринку; недобросовісна конкуренція; підприємництво; суб'єкти підприємницької діяльності; принципи підприємництва; інституційні умови розвитку підприємництва; дерегуляція бізнесу; деформація господарської мотивації; рентоорієнтована поведінка.

- 11.1. Реформування відносин власності в економіці України
- 11.2. Розвиток конкуренції в Україні
- 11.3. Становлення інституту підприємництва в Україні

11.1. РЕФОРМУВАННЯ ВІДНОСИН ВЛАСНОСТІ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

Становлення нової системи господарювання завжди вимагає зміни інституційної структури економіки. Для трансформаційної економіки інститути є критичним бар'єром, адже вони або відповідають основоположним принципам соціально-ринкової економіки і створюють стимули для бізнесу, або стають перешкодою прозорим діловим операціям внаслідок значного зростання транзакційних витрат.

Найбільш важливими інституційними чинниками розвитку національної економіки є реформування відносин власності, розвиток конкуренції та становлення підприємництва.

Основою для всіх інших напрямків інституційної перебудови є реформування відносин власності, яке відбувається в Україні у формі приватизації державного житлового фонду, державних підприємств і землі.

Перший напрямок здійснюється найбільш успішно. На кінець 2008 р. приватизовано більше 75 % сукупного житлового фонду країни.

Житло передається в приватну власність громадян на неконкурентній основі безоплатно в межах установлених нормативів і з оплатою над-нормової житлової площі.

В еволюції другого напрямку перетворення відносин власності — приватизації державних підприємств — виділяють декілька етапів:

- перший (1993–1995), коли превалювала змішана — грошово-сертифікатна форма привласнення майна державних підприємств;
- другий (1996–1999) — етап масової сертифікатної приватизації (з використанням приватизаційних майнових сертифікатів (ПМС) і компенсаційних сертифікатів (КС));
- третій (почався у 2000 р.) — етап індивідуальної грошової приватизації.

Згідно із Законом України «Про приватизацію державного майна» під приватизацією розуміють відчуження майна, що перебуває у державній власності, і майна, що належить Автономній республіці Крим, на користь фізичних та юридичних осіб, які можуть бути покупцями, з метою підвищення соціально-економічної ефективності виробництва та залучення коштів на структурну перебудову економіки України.

Під час приватизації промислових підприємств застосовувалися як конкурентні (комерційний і некомерційний конкурс, продаж з аукціону), так і неконкурентні способи (оренда з викупом, викуп товариством покупців). Вибір конкретного способу приватизації визначається групою приватизованого об'єкта (А, Б, В, Г, Д, Е, Ж) і рішенням органа приватизації. У 1992–1997 рр. переважали неконкурентні способи. У 1992–1995 рр. на їх частку припадало в цілому 72 %, у 1996 — 58,1 %, а у 1997 — 54,6 % приватизованих об'єктів. Тільки у 1999 р. ситуація кардинально змінилася на користь конкурентних способів: на аукціонах було продано 37,6 % об'єктів, на комерційних конкурсах — 4,6 %, на некомерційних конкурсах — 0,6 % і 43 % склав біржовий продаж акцій ВАТ.

Формально приватизація була спрямована на подолання відчуженості безпосереднього виробника від засобів виробництва, яке існувало в соціалістичному суспільстві. Цьому повинні були сприяти як принцип безоплатності, так і пільги трудовим колективам. Проте на практиці відбулося не подолання відчуженості, а фактичне її закріплення¹. Навіть

¹ За оцінкою експертів, приблизно 2/3 загальної кількості отриманих громадянами ПМС було продано за готівку, орієнтовно 200 тис. — украдено із ощадбанків, значна кількість приватизаційних паперів була виписана на «мертвих душ» або неіснуючі адреси [3, 113]. Все це свідчить про те, що можливостями безкоштовної приватизації майна державних підприємств скористалися зовсім не широкі прошарки населення, на які вона була розрахована, а вузькі групи зацікавлених осіб, що зуміли повернути невміння переважної частини громадян зорієнтуватися в економічній ситуації і їх тяжке матеріальне становище на свою користь, адже витрати на скуповування ПМС і КС, а також оплату послуг фінансових посередників не йшли не в яке порівняння з вартістю одержаних майнових активів.

Житло передається в приватну власність громадян на неконкурентній основі безоплатно в межах установлених нормативів і з оплатою над-нормової житлової площі.

В еволюції другого напрямку перетворення відносин власності — приватизації державних підприємств — виділяють декілька етапів:

- перший (1993–1995), коли превалювала змішана — грошово-сертифікатна форма привласнення майна державних підприємств;
- другий (1996–1999) — етап масової сертифікатної приватизації (з використанням приватизаційних майнових сертифікатів (ПМС) і компенсаційних сертифікатів (КС));
- третій (почався у 2000 р.) — етап індивідуальної грошової приватизації.

Згідно із Законом України «Про приватизацію державного майна» під приватизацією розуміють відчуження майна, що перебуває у державній власності, і майна, що належить Автономній республіці Крим, на користь фізичних та юридичних осіб, які можуть бути покупцями, з метою підвищення соціально-економічної ефективності виробництва та залучення коштів на структурну перебудову економіки України.

Під час приватизації промислових підприємств застосовувалися як конкурентні (комерційний і некомерційний конкурс, продаж з аукціону), так і неконкурентні способи (оренда з викупом, викуп товариством покупців). Вибір конкретного способу приватизації визначається групою приватизованого об'єкта (А, Б, В, Г, Д, Е, Ж) і рішенням органа приватизації. У 1992–1997 рр. переважали неконкурентні способи. У 1992–1995 рр. на їх частку припадало в цілому 72 %, у 1996 — 58,1 %, а у 1997 — 54,6 % приватизованих об'єктів. Тільки у 1999 р. ситуація кардинально змінилася на користь конкурентних способів: на аукціонах було продано 37,6 % об'єктів, на комерційних конкурсах — 4,6 %, на некомерційних конкурсах — 0,6 % і 43 % склав біржовий продаж акцій ВАТ.

Формально приватизація була спрямована на подолання відчуженості безпосереднього виробника від засобів виробництва, яке існувало в соціалістичному суспільстві. Цьому повинні були сприяти як принцип безоплатності, так і пільги трудовим колективам. Проте на практиці відбулося не подолання відчуженості, а фактичне її закріплення¹. Навіть

¹ За оцінкою експертів, приблизно 2/3 загальної кількості отриманих громадянами ПМС було продано за готівку, орієнтовно 200 тис. — украдено із ощадбанків, значна кількість приватизаційних паперів була виписана на «мертвих душ» або неіснуючі адреси [3, 113]. Все це свідчить про те, що можливостями безкоштовної приватизації майна державних підприємств скористалися зовсім не широкі прошарки населення, на які вона була розрахована, а вузькі групи зацікавлених осіб, що зуміли повернути невміння переважної частини громадян зорієнтуватися в економічній ситуації і їх тяжке матеріальне становище на свою користь, адже витрати на скуповування ПМС і КС, а також оплату послуг фінансових посередників не йшли не в яке порівняння з вартістю одержаних майнових активів.

у випадку, коли робітник ставав акціонером, це не означало, що він перетворювався на реального співвласника підприємства, оскільки права міноритарних акціонерів не були захищені.

Під час приватизації майна державних підприємств набули розповсюдження численні факти порушення приватизаційного законодавства. Крім незаконного скуповування у населення ПМС, у ході реформування відносин власності мали місце й інші правопорушення [2], кількість яких постійно збільшувалася¹. Особливий суспільний резонанс мали злочини, пов'язані з нанесенням шахрайською діяльністю деяких фінансових посередників матеріальної і моральної шкоди вітчизняним інвесторам².

По завершенню сертифікатної приватизації з'явилися нові тіньові позаприватизаційні схеми, що дозволяють придбавати майно підприємств по занижених цінах і без якоїсь серйозної конкуренції. Вони реалізуються за допомогою процедури примусового відчуження майна підприємств-боржників, ініційованої податковою адміністрацією або іншими державними структурами. Можливості для використання подібних схем створюються неузгодженістю приватизаційного законодавства і процедур примусового відчуження заарештованого майна, що дозволяє продавати останнє по ліквідаційній вартості, яка у декілька разів менше залишкової³.

Результатом позаприватизаційних схем продажу державного майна є зменшення надходжень коштів від приватизації до бюджету, втрата ринку портфельних інвестицій, знецінювання контрольних пакетів акцій, запропонованих для продажу промисловим інвесторам, а також тінізація процесів зміни власника державних підприємств, оскільки найчастіше залишається невідомим як ім'я нового власника, так і його подальші плани щодо використання набутого майна.

¹ У 1994 р. було виявлено 128 злочинів, пов'язаних із зміною форми власності підприємств, у 1995 р. — 448, у 1996 — 880. У 1998 р. їх число зросло до 1800, що в 1,5 разів більше, ніж у 1997 р. [4; 5], а в 2000 р. досягло 3,6 тис., майже на третину перевищивши показник 1999 р. [6].

² Із загального розміру залучених у довірче управління і на спільне інвестування коштів (217 млн грн.) використано не за призначенням близько 54,7 %. Оскільки активи більшості українських інвестиційних компаній і довірчих товариств перевищували їхні статутні фонди в 100–133 рази, із метою відшкодування завданої шкоди вдалося описати майно на суму, що складає усього 4,3 % від загального обсягу коштів, втрачених інвесторами, при цьому стягнуто з винних осіб лише 5,2 млн грн. (4,6 %) [7, 22–23].

³ Наприклад, при продажу за борги електростанцій ВАТ «Донбасенерго» ліквідаційна вартість Зуєвської ТЕЦ склала 45,8 % її залишкової вартості; по Кураховській ТЕЦ даний показник дорівнював 32,3 %, а по Луганській ТЕЦ — усього 9,5 % [8, 12]. При аналогічних обставинах 49 % пакет акцій ЗАТ СП «Росава» був реалізований на аукціоні за 4,29 млн грн., що складає 4,2 % від його номінальної вартості (102,750 млн грн.) [9, 23].

у випадку, коли робітник ставав акціонером, це не означало, що він перетворювався на реального співвласника підприємства, оскільки права міноритарних акціонерів не були захищені.

Під час приватизації майна державних підприємств набули розповсюдження численні факти порушення приватизаційного законодавства. Крім незаконного скуповування у населення ПМС, у ході реформування відносин власності мали місце й інші правопорушення [2], кількість яких постійно збільшувалася¹. Особливий суспільний резонанс мали злочини, пов'язані з нанесенням шахрайською діяльністю деяких фінансових посередників матеріальної і моральної шкоди вітчизняним інвесторам².

По завершенню сертифікатної приватизації з'явилися нові тіньові позаприватизаційні схеми, що дозволяють придбавати майно підприємств по занижених цінах і без якоїсь серйозної конкуренції. Вони реалізуються за допомогою процедури примусового відчуження майна підприємств-боржників, ініційованої податковою адміністрацією або іншими державними структурами. Можливості для використання подібних схем створюються неузгодженістю приватизаційного законодавства і процедур примусового відчуження заарештованого майна, що дозволяє продавати останнє по ліквідаційній вартості, яка у декілька разів менше залишкової³.

Результатом позаприватизаційних схем продажу державного майна є зменшення надходжень коштів від приватизації до бюджету, втрата ринку портфельних інвестицій, знецінювання контрольних пакетів акцій, запропонованих для продажу промисловим інвесторам, а також тінізація процесів зміни власника державних підприємств, оскільки найчастіше залишається невідомим як ім'я нового власника, так і його подальші плани щодо використання набутого майна.

¹ У 1994 р. було виявлено 128 злочинів, пов'язаних із зміною форми власності підприємств, у 1995 р. — 448, у 1996 — 880. У 1998 р. їх число зросло до 1800, що в 1,5 разів більше, ніж у 1997 р. [4; 5], а в 2000 р. досягло 3,6 тис., майже на третину перевищивши показник 1999 р. [6].

² Із загального розміру залучених у довірче управління і на спільне інвестування коштів (217 млн грн.) використано не за призначенням близько 54,7 %. Оскільки активи більшості українських інвестиційних компаній і довірчих товариств перевищували їхні статутні фонди в 100–133 рази, із метою відшкодування завданої шкоди вдалося описати майно на суму, що складає усього 4,3 % від загального обсягу коштів, втрачених інвесторами, при цьому стягнуто з винних осіб лише 5,2 млн грн. (4,6 %) [7, 22–23].

³ Наприклад, при продажу за борги електростанцій ВАТ «Донбасенерго» ліквідаційна вартість Зуєвської ТЕЦ склала 45,8 % її залишкової вартості; по Кураховській ТЕЦ даний показник дорівнював 32,3 %, а по Луганській ТЕЦ — усього 9,5 % [8, 12]. При аналогічних обставинах 49 % пакет акцій ЗАТ СП «Росава» був реалізований на аукціоні за 4,29 млн грн., що складає 4,2 % від його номінальної вартості (102,750 млн грн.) [9, 23].

В силу значних масштабів поширення протиправних дій і порушень у ході приватизації майна державних підприємств, можна стверджувати, що вона перетворилася на глибоко криміналізований процес. Це істотно вплинуло на негативне ставлення до неї з боку великої частини населення і сприяло дискредитації самої ідеї ринкових реформ [10].

Реформи відносин власності відбулися і в аграрній сфері економіки. Вони почалися у 1992 р. із передачі громадянам України в приватну власність (на безоплатній основі) земельних ділянок для ведення особистих підсобних господарств. Одночасно відбувався процес перетворення колгоспів і радгоспів у колективні сільськогосподарські підприємства (КСП), яким земля передавалася в колективну власність. Надалі (1995 р.) майно і землі КСП ділилися на число його членів (включаючи пенсіонерів), і в такий спосіб визначався розмір умовного земельного і майнового паю, що міг бути безплатно отриманий ними в приватну власність у випадку виходу з КСП. Право на одержання земельного і майнового паю засвідчувалося земельним і майновим сертифікатами, що підлягали усім видам цивільного обігу.

Станом на 01.01.2009 року 12,3 млн громадян на площі 4,0 млн га реалізували своє право на отримання земельних ділянок у власність для будівництва та обслуговування житлового будинку, господарських будівель і споруд, ведення особистого селянського господарства, садівництва, індивідуального дачного та гаражного будівництва згідно з рішеннями сільських, селищних та міських рад, що становить 86 % від кількості громадян, які мають право на приватизацію наданих їм у користування земельних ділянок. Цим громадянам видано 5,6 млн державних актів на право власності на земельну ділянку, що становить 45 % від кількості осіб, котрі приватизували свої земельні ділянки [11].

Площа земель, переданих у власність недержавним сільгоспідприємствам, станом на 01.01.2009 становить 31,2 млн га або 51,7 % земельного фонду України, з них сільськогосподарських угідь передано 28,9 млн га або 69,3 % від загальної площі продуктивних земель.

З 11942 сільськогосподарських підприємств, землі яких підлягають паюванню, реформовано на засадах приватної власності на землю і майно 11917 господарств. Створено 32545 нових агроформувань ринкового типу, з них 23,4 % складають товариства з обмеженою відповідальністю, 16,3 % — приватні (приватно-орендні) підприємства, 2,1 % — акціонерні товариства, 3,7 % — сільськогосподарські кооперативи, 35 % — фермерські господарства, 19,5 % — інші суб'єкти господарювання [12].

Тому, хоча існує ще чимало проблем, пов'язаних із вирішенням питання про купівлю-продаж землі, виділенням земельних ділянок у натурі, оцінкою землі, створенням системи реєстрації прав власності на

В силу значних масштабів поширення протиправних дій і порушень у ході приватизації майна державних підприємств, можна стверджувати, що вона перетворилася на глибоко криміналізований процес. Це істотно вплинуло на негативне ставлення до неї з боку великої частини населення і сприяло дискредитації самої ідеї ринкових реформ [10].

Реформи відносин власності відбулися і в аграрній сфері економіки. Вони почалися у 1992 р. із передачі громадянам України в приватну власність (на безоплатній основі) земельних ділянок для ведення особистих підсобних господарств. Одночасно відбувався процес перетворення колгоспів і радгоспів у колективні сільськогосподарські підприємства (КСП), яким земля передавалася в колективну власність. Надалі (1995 р.) майно і землі КСП ділилися на число його членів (включаючи пенсіонерів), і в такий спосіб визначався розмір умовного земельного і майнового паю, що міг бути безплатно отриманий ними в приватну власність у випадку виходу з КСП. Право на одержання земельного і майнового паю засвідчувалося земельним і майновим сертифікатами, що підлягали усім видам цивільного обігу.

Станом на 01.01.2009 року 12,3 млн громадян на площі 4,0 млн га реалізували своє право на отримання земельних ділянок у власність для будівництва та обслуговування житлового будинку, господарських будівель і споруд, ведення особистого селянського господарства, садівництва, індивідуального дачного та гаражного будівництва згідно з рішеннями сільських, селищних та міських рад, що становить 86 % від кількості громадян, які мають право на приватизацію наданих їм у користування земельних ділянок. Цим громадянам видано 5,6 млн державних актів на право власності на земельну ділянку, що становить 45 % від кількості осіб, котрі приватизували свої земельні ділянки [11].

Площа земель, переданих у власність недержавним сільгоспідприємствам, станом на 01.01.2009 становить 31,2 млн га або 51,7 % земельного фонду України, з них сільськогосподарських угідь передано 28,9 млн га або 69,3 % від загальної площі продуктивних земель.

З 11942 сільськогосподарських підприємств, землі яких підлягають паюванню, реформовано на засадах приватної власності на землю і майно 11917 господарств. Створено 32545 нових агроформувань ринкового типу, з них 23,4 % складають товариства з обмеженою відповідальністю, 16,3 % — приватні (приватно-орендні) підприємства, 2,1 % — акціонерні товариства, 3,7 % — сільськогосподарські кооперативи, 35 % — фермерські господарства, 19,5 % — інші суб'єкти господарювання [12].

Тому, хоча існує ще чимало проблем, пов'язаних із вирішенням питання про купівлю-продаж землі, виділенням земельних ділянок у натурі, оцінкою землі, створенням системи реєстрації прав власності на

нерухомість, орендою майнових паїв і інших організаційно-технічних проблем, децентралізацію земельної власності можна вважати здійсненим фактом. Державна монополія на землю замінилася монополією приватною. Сільська частина населення країни одержала у власність обмежений капітальний ресурс, реальна ціна якого по-справжньому ще не визначена через відсутність ринку землі¹, але є підстави вважати, що вона буде вищою за кадастрову оцінку.

Головним результатом процесу приватизації стала диверсифікація форм власності, тобто був покладений початок формуванню класичної державної, приватної, колективної й інших форм власності. Починаючи з 1995 р. у вітчизняній економіці переважає частка недержавного сектора, яка продовжує неухильно зростати.

Проте, незважаючи на докорінні зміни форми власності, у даний час не спостерігається істотна позитивна динаміка ефективності роботи приватизованих підприємств. Серед причин, що нівелюють економічний ефект приватизації, можна назвати:

- несприятливе макроекономічне і мікроекономічне середовище, що заважає приватизованим підприємствам реалізувати наявний у них потенціал;

- недостатній розвиток конкурентного середовища, що дозволяє підприємствам-монополістам зневажати введенням інновацій і провокує зловживання монопольним становищем;

- орієнтацію державної економічної політики в питанні боротьби з тіньовим сектором економіки на методи всеосяжного контролю за діяльністю підприємств, а не на створення сприятливих умов для їхньої легальної діяльності.

Моніторинги діяльності приватизованих підприємств, проведені Міжнародним центром політичних досліджень, показали, що зміна форми власності тільки в тому випадку має позитивний вплив на роботу підприємств, якщо супроводжується якісною внутрішньою перебудовою структур управління, формуванням нового стилю мислення власників і менеджменту, реформуванням систем контролю, виробництва і мотивації робітників [13, 20].

Аналіз сучасного стану розвитку відносин власності в Україні показує, що незважаючи на істотні зміни в цій сфері, які відбулися за роки реформ, процес становлення форм власності ще далекий від завершення. Він гальмується, насамперед, недостатньою специфікацією прав власності.

Специфікація певного права власності означає визначення того, хто, з яким об'єктом, що саме, при яких умовах і обмеженнях може безпе-

¹Передбачається, що ринок землі почне функціонувати з 2012 року.

нерухомість, орендою майнових паїв і інших організаційно-технічних проблем, децентралізацію земельної власності можна вважати здійсненим фактом. Державна монополія на землю замінилася монополією приватною. Сільська частина населення країни одержала у власність обмежений капітальний ресурс, реальна ціна якого по-справжньому ще не визначена через відсутність ринку землі¹, але є підстави вважати, що вона буде вищою за кадастрову оцінку.

Головним результатом процесу приватизації стала диверсифікація форм власності, тобто був покладений початок формуванню класичної державної, приватної, колективної й інших форм власності. Починаючи з 1995 р. у вітчизняній економіці переважає частка недержавного сектора, яка продовжує неухильно зростати.

Проте, незважаючи на докорінні зміни форми власності, у даний час не спостерігається істотна позитивна динаміка ефективності роботи приватизованих підприємств. Серед причин, що нівелюють економічний ефект приватизації, можна назвати:

- несприятливе макроекономічне і мікроекономічне середовище, що заважає приватизованим підприємствам реалізувати наявний у них потенціал;

- недостатній розвиток конкурентного середовища, що дозволяє підприємствам-монополістам зневажати введенням інновацій і провокує зловживання монопольним становищем;

- орієнтацію державної економічної політики в питанні боротьби з тіньовим сектором економіки на методи всеосяжного контролю за діяльністю підприємств, а не на створення сприятливих умов для їхньої легальної діяльності.

Моніторинги діяльності приватизованих підприємств, проведені Міжнародним центром політичних досліджень, показали, що зміна форми власності тільки в тому випадку має позитивний вплив на роботу підприємств, якщо супроводжується якісною внутрішньою перебудовою структур управління, формуванням нового стилю мислення власників і менеджменту, реформуванням систем контролю, виробництва і мотивації робітників [13, 20].

Аналіз сучасного стану розвитку відносин власності в Україні показує, що незважаючи на істотні зміни в цій сфері, які відбулися за роки реформ, процес становлення форм власності ще далекий від завершення. Він гальмується, насамперед, недостатньою специфікацією прав власності.

Специфікація певного права власності означає визначення того, хто, з яким об'єктом, що саме, при яких умовах і обмеженнях може безпе-

¹Передбачається, що ринок землі почне функціонувати з 2012 року.

решкодно робити, і який гарант буде перешкоджати втручанню інших суб'єктів в реалізацію свого права даним суб'єктом.

В Україні права власності визначені нечітко. Це виявляється в тому, що не тільки з формально-правової, але і зі змістовно-економічної точки зору, так само як і в організаційно-інституційному плані ніхто досади не знає, якими правами власника і на які об'єкти він володіє, яку, за що і перед ким несе відповідальність, хто ще має якісь права на його власність і т.п. Така ситуація стала наслідком того, що, відмовившись від функції контролю за виробничо-фінансовою діяльністю на мікрорівні, держава не створила цілісну систему захисту прав власників — акціонерів, вкладників банків, інвесторів.

Слабка специфікація прав власності призводить до наступних негативних наслідків:

- збільшує трансакційні витрати обміну легально зафіксованими правочинностями. Це заважає попаданню їх у руки власників, що зможуть розпорядитися ними найбільш ефективно. Тому економічні суб'єкти вдаються до позалегальної специфікації прав власності, крайнім випадком якої є виведення активів із корпорації як об'єкта права в тіньову економіку або за рубіж;

- гальмує процес формування класичної державної власності, становлення якої для розвитку ринкової економіки є не менш важливим, ніж ствердження власності приватної;

- робить різноманіття форм власності формальним, оскільки усі вони не захищені в достатній мірі і не диференційовані. Це стосується як недержавної, так і державної форми власності. В існуючій інституційній структурі економіки наявні різноманітні багаточарові перетоки витрат і вигод, як від держави до недержавних власників, так і навпаки. Причому для окремого власника баланс потоків вирішальним чином залежить від зв'язків у владних структурах;

- перетворення відносин власності не змогли «приборкати» політичне вторгнення в економічні процеси, а навпаки, створили додатковий інструмент, за допомогою якого фінансова і політична еліта зберегла й усталила свою владу, «приватизувавши» державні правочинності. Перетворення цих правочинностей в особливі «активи», володіння якими дозволяє претендувати на одержання частини прибутків комерційних структур, негативно позначається на процесах розвитку приватного і корпоративного капіталів;

- сформована система власності забезпечує фактичний контроль вузької групи приватних осіб, тісно пов'язаних із державою, над величезними майновими активами. Проте ця система залишається рухомою в силу реальної можливості переділу власності при змінах у владних структурах (у тому числі і позаекономічними методами).

решкодно робити, і який гарант буде перешкоджати втручанню інших суб'єктів в реалізацію свого права даним суб'єктом.

В Україні права власності визначені нечітко. Це виявляється в тому, що не тільки з формально-правової, але і зі змістовно-економічної точки зору, так само як і в організаційно-інституційному плані ніхто досади не знає, якими правами власника і на які об'єкти він володіє, яку, за що і перед ким несе відповідальність, хто ще має якісь права на його власність і т.п. Така ситуація стала наслідком того, що, відмовившись від функції контролю за виробничо-фінансовою діяльністю на мікрорівні, держава не створила цілісну систему захисту прав власників — акціонерів, вкладників банків, інвесторів.

Слабка специфікація прав власності призводить до наступних негативних наслідків:

- збільшує трансакційні витрати обміну легально зафіксованими правочинностями. Це заважає попаданню їх у руки власників, що зможуть розпорядитися ними найбільш ефективно. Тому економічні суб'єкти вдаються до позалегальної специфікації прав власності, крайнім випадком якої є виведення активів із корпорації як об'єкта права в тіньову економіку або за рубіж;

- гальмує процес формування класичної державної власності, становлення якої для розвитку ринкової економіки є не менш важливим, ніж ствердження власності приватної;

- робить різноманіття форм власності формальним, оскільки усі вони не захищені в достатній мірі і не диференційовані. Це стосується як недержавної, так і державної форми власності. В існуючій інституційній структурі економіки наявні різноманітні багаточарові перетоки витрат і вигод, як від держави до недержавних власників, так і навпаки. Причому для окремого власника баланс потоків вирішальним чином залежить від зв'язків у владних структурах;

- перетворення відносин власності не змогли «приборкати» політичне вторгнення в економічні процеси, а навпаки, створили додатковий інструмент, за допомогою якого фінансова і політична еліта зберегла й усталила свою владу, «приватизувавши» державні правочинності. Перетворення цих правочинностей в особливі «активи», володіння якими дозволяє претендувати на одержання частини прибутків комерційних структур, негативно позначається на процесах розвитку приватного і корпоративного капіталів;

- сформована система власності забезпечує фактичний контроль вузької групи приватних осіб, тісно пов'язаних із державою, над величезними майновими активами. Проте ця система залишається рухомою в силу реальної можливості переділу власності при змінах у владних структурах (у тому числі і позаекономічними методами).

Істотним недоліком процесу специфікації прав власності в економіці України є зведення його по суті винятково до зміни форм власності, до ствердження приватної власності. У той час, як цей процес передбачає насамперед прояснення і захист прав власності.

За даними дослідження міжнародної організації Property Rights Alliance, у рейтингу захищеності прав власності Україна посідає 82-е місце в списку з 115 країн [14]. Тому не дивно, що широкого поширення у вітчизняній економіці набуло рейдерство — вороже, здійснене проти волі власника захоплення його майна на користь іншої особи, що відбувається поза межами цивільного законодавства; встановлення над майном повного контролю нового власника в юридичному й фізичному розумінні з використанням корумпованості чиновників та (або) із застосуванням сили.

Рейдерство не є виключно українським феноменом, проте порівняно із світовою практикою вітчизняне «загарбництво» має певні особливості. Якщо у розвинутих країнах воно означає по суті купку акцій у дрібних акціонерів по ціні, що є вищою за ту, що може запропонувати керівництво компанії, то в Україні підприємства не купують, а захоплюють під будь-яким приводом і будь-якими засобами на декілька годин, щоб швидко продати його основні активи замовнику цієї акції. Тому сьогодні рейдерство становить суттєву загрозу економічній безпеці як дрібних та середніх фірм, так і великих промислових підприємств. Не оминуло це явище і фінансовий сектор вітчизняної економіки.

Використання рейдерами недосконалого законодавства та корумпованої судової та нормативно-правової системи з метою порушення принципів прав приватної власності має негативний вплив не тільки на окремі підприємства, але і на загальний інвестиційний клімат вітчизняної економіки, а випадки рейдерських атак на підприємства, що належать іноземним інвесторам значно погіршують міжнародну репутацію України і зводять до мінімуму ймовірність появи нових інвесторів на українському ринку.

За даними антирейдерських організацій [15] про високий рівень рейдерства в Україні свідчать наступні факти:

- в Україні діє щонайменше 40–50 спеціалізованих рейдерських груп, які складаються з досвідчених юристів та економістів;
- рейдерство в країні набуло системного характеру: 3000 захоплень на рік;
- результативність рейдерських атак понад 90 %;
- за експертною оцінкою, щорічний обсяг сегмента поглинань і злиттів (без приватизації) становить понад 3 млрд дол. США;
- середньостатистична норма прибутку рейдера в Україні (за експертними оцінками) становить близько 1000 %;

Істотним недоліком процесу специфікації прав власності в економіці України є зведення його по суті винятково до зміни форм власності, до ствердження приватної власності. У той час, як цей процес передбачає насамперед прояснення і захист прав власності.

За даними дослідження міжнародної організації Property Rights Alliance, у рейтингу захищеності прав власності Україна посідає 82-е місце в списку з 115 країн [14]. Тому не дивно, що широкого поширення у вітчизняній економіці набуло рейдерство — вороже, здійснене проти волі власника захоплення його майна на користь іншої особи, що відбувається поза межами цивільного законодавства; встановлення над майном повного контролю нового власника в юридичному й фізичному розумінні з використанням корумпованості чиновників та (або) із застосуванням сили.

Рейдерство не є виключно українським феноменом, проте порівняно із світовою практикою вітчизняне «загарбництво» має певні особливості. Якщо у розвинутих країнах воно означає по суті купку акцій у дрібних акціонерів по ціні, що є вищою за ту, що може запропонувати керівництво компанії, то в Україні підприємства не купують, а захоплюють під будь-яким приводом і будь-якими засобами на декілька годин, щоб швидко продати його основні активи замовнику цієї акції. Тому сьогодні рейдерство становить суттєву загрозу економічній безпеці як дрібних та середніх фірм, так і великих промислових підприємств. Не оминуло це явище і фінансовий сектор вітчизняної економіки.

Використання рейдерами недосконалого законодавства та корумпованої судової та нормативно-правової системи з метою порушення принципів прав приватної власності має негативний вплив не тільки на окремі підприємства, але і на загальний інвестиційний клімат вітчизняної економіки, а випадки рейдерських атак на підприємства, що належать іноземним інвесторам значно погіршують міжнародну репутацію України і зводять до мінімуму ймовірність появи нових інвесторів на українському ринку.

За даними антирейдерських організацій [15] про високий рівень рейдерства в Україні свідчать наступні факти:

- в Україні діє щонайменше 40–50 спеціалізованих рейдерських груп, які складаються з досвідчених юристів та економістів;
- рейдерство в країні набуло системного характеру: 3000 захоплень на рік;
- результативність рейдерських атак понад 90 %;
- за експертною оцінкою, щорічний обсяг сегмента поглинань і злиттів (без приватизації) становить понад 3 млрд дол. США;
- середньостатистична норма прибутку рейдера в Україні (за експертними оцінками) становить близько 1000 %;

• українське рейдерство має відчутну кримінальну складову: проти-правні дії чиняться із залученням збройних формувань, а інколи — навіть співробітників правоохоронної системи тощо.

В ході рейдерських атак здійснюється тиск на окремих акціонерів, підкуп менеджерів, посадових осіб, створення штучних боргів, підробка статутних та інших документів, силове захоплення підприємств за допомогою підрозділів органів внутрішніх справ та приватних охоронних структур. До замовлення та організації рейдерських дій, що призводять до перерозподілу власності, вдаються окремі потужні промислово-фінансові групи України.

Основними причинами, що зумовлюють поширення рейдерства в Україні, є:

- слабкість правової системи;
- недосконалість судової влади;
- корумпованість органів влади;
- відсутність державних інститутів, які б ефективно захищали права власника;
- низький рівень правової культури;
- правовий нігілізм як у суб'єктів господарювання, так і у представників органів влади.

З точки зору трансформаційних процесів, що відбуваються в економіці України, рейдерство — це другий переділ власності після приватизації. Діяльність щодо скупки привабливих, але недооцінених підприємств всупереч волі їх власників або менеджерів — це процес, необхідний для нормального функціонування економіки, хоча і не для всіх приємний. Тому держава має боротися не з самими ворожими поглинаннями як такими, а з протиправними проявами під час їх здійснення. Злиття і поглинання мають здійснюватися у цивілізований спосіб, що ґрунтується, насамперед, на конкурентних засадах набуття прав власності. В Україні ж він цілком спирається на корупційні зв'язки як у правоохоронних органах, так і в інших органах влади, порушуючи, таким чином, умови конкурентності.

Найбільше значення з цієї точки зору має створення системи контролю за дотриманням законності при проведенні подібних операцій, недопущення недобросовісних (а тим більше кримінальних) методів впливу на керівництво фірм, що стали об'єктом рейдерської атаки, а також поглиблення специфікації прав власності шляхом удосконалення законодавства, яке регулює правила набуття та відчуження прав власності.

Незважаючи на прийняття у 2009 р. Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо протидії протиправному поглинанню та захопленню підприємств» [16] та Плану заходів щодо протидії протиправному поглинанню та захопленню (2010 р.)

• українське рейдерство має відчутну кримінальну складову: проти-правні дії чиняться із залученням збройних формувань, а інколи — навіть співробітників правоохоронної системи тощо.

В ході рейдерських атак здійснюється тиск на окремих акціонерів, підкуп менеджерів, посадових осіб, створення штучних боргів, підробка статутних та інших документів, силове захоплення підприємств за допомогою підрозділів органів внутрішніх справ та приватних охоронних структур. До замовлення та організації рейдерських дій, що призводять до перерозподілу власності, вдаються окремі потужні промислово-фінансові групи України.

Основними причинами, що зумовлюють поширення рейдерства в Україні, є:

- слабкість правової системи;
- недосконалість судової влади;
- корумпованість органів влади;
- відсутність державних інститутів, які б ефективно захищали права власника;
- низький рівень правової культури;
- правовий нігілізм як у суб'єктів господарювання, так і у представників органів влади.

З точки зору трансформаційних процесів, що відбуваються в економіці України, рейдерство — це другий переділ власності після приватизації. Діяльність щодо скупки привабливих, але недооцінених підприємств всупереч волі їх власників або менеджерів — це процес, необхідний для нормального функціонування економіки, хоча і не для всіх приємний. Тому держава має боротися не з самими ворожими поглинаннями як такими, а з протиправними проявами під час їх здійснення. Злиття і поглинання мають здійснюватися у цивілізований спосіб, що ґрунтується, насамперед, на конкурентних засадах набуття прав власності. В Україні ж він цілком спирається на корупційні зв'язки як у правоохоронних органах, так і в інших органах влади, порушуючи, таким чином, умови конкурентності.

Найбільше значення з цієї точки зору має створення системи контролю за дотриманням законності при проведенні подібних операцій, недопущення недобросовісних (а тим більше кримінальних) методів впливу на керівництво фірм, що стали об'єктом рейдерської атаки, а також поглиблення специфікації прав власності шляхом удосконалення законодавства, яке регулює правила набуття та відчуження прав власності.

Незважаючи на прийняття у 2009 р. Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо протидії протиправному поглинанню та захопленню підприємств» [16] та Плану заходів щодо протидії протиправному поглинанню та захопленню (2010 р.)

[17], а також створення Міжвідомчої комісії з питань протидії антиправному поглинанню та захопленню підприємств, рейдерські атаки не припиняються¹. Це доводить, що без судової реформи та дієвих антикорупційних заходів неможливо ввести ворожі поглинання у правові рамки, а отже це гальмуватиме формування сприятливого інвестиційного клімату в країні.

11.2. РОЗВИТОК КОНКУРЕНЦІ В УКРАЇНІ

Для формування цивілізованих ринкових відносин конкуренція має навіть більше значення, ніж приватизація. Перша повинна передувати і забезпечувати умови для другої. Як зазначав В. Ойкен, «конкурентний порядок є передумовою того, що приватна власність на засоби виробництва не веде до економічних і соціальних негараздів. Приватна власність потребує контролю з боку конкуренції» [18, 359]. У протилежному випадку приватизація консервує монополістичні структури, які у подальшому закриють дорогу до конкурентного ринку.

Отже, особлива увага, що приділяється економічній конкуренції, обумовлена її ключовою позицією, як в системі ринкової економіки, так і в системі демократичної держави. Вільне змагання підприємств в цілях отримання за рахунок власних досягнень переваг над іншими забезпечує:

в економічній сфері:

- найбільш ефективний розподіл обмежених суспільних ресурсів;
- максимально ефективне використання кожним виробником частки суспільних ресурсів, якою він володіє;
- створення і впровадження нових товарів, послуг, технологій, сприяння науково-технічному прогресу;

у соціально-політичній сфері:

- підвищення сукупного суспільного добробуту як основи для формування добробуту і особистої свободи кожного члена суспільства;
- свободу вибору кожним членом суспільства своїх господарських і міжособистісних зв'язків;
- недопущення концентрації ринкової і, як наслідок, суспільної влади у окремих осіб або груп осіб.

У ході ринкових реформ в Україні була зруйнована державна монополія на господарювання, в результаті чого з'явилися різноманітні організаційно-правові види підприємств, засновані на різних формах вла-

¹ З численними прикладами рейдерства можна ознайомитися на інтернет-сайті <http://zahvat.ua/category/ukraina>.

[17], а також створення Міжвідомчої комісії з питань протидії антиправному поглинанню та захопленню підприємств, рейдерські атаки не припиняються¹. Це доводить, що без судової реформи та дієвих антикорупційних заходів неможливо ввести ворожі поглинання у правові рамки, а отже це гальмуватиме формування сприятливого інвестиційного клімату в країні.

11.2. РОЗВИТОК КОНКУРЕНЦІ В УКРАЇНІ

Для формування цивілізованих ринкових відносин конкуренція має навіть більше значення, ніж приватизація. Перша повинна передувати і забезпечувати умови для другої. Як зазначав В. Ойкен, «конкурентний порядок є передумовою того, що приватна власність на засоби виробництва не веде до економічних і соціальних негараздів. Приватна власність потребує контролю з боку конкуренції» [18, 359]. У протилежному випадку приватизація консервує монополістичні структури, які у подальшому закриють дорогу до конкурентного ринку.

Отже, особлива увага, що приділяється економічній конкуренції, обумовлена її ключовою позицією, як в системі ринкової економіки, так і в системі демократичної держави. Вільне змагання підприємств в цілях отримання за рахунок власних досягнень переваг над іншими забезпечує:

в економічній сфері:

- найбільш ефективний розподіл обмежених суспільних ресурсів;
- максимально ефективне використання кожним виробником частки суспільних ресурсів, якою він володіє;
- створення і впровадження нових товарів, послуг, технологій, сприяння науково-технічному прогресу;

у соціально-політичній сфері:

- підвищення сукупного суспільного добробуту як основи для формування добробуту і особистої свободи кожного члена суспільства;
- свободу вибору кожним членом суспільства своїх господарських і міжособистісних зв'язків;
- недопущення концентрації ринкової і, як наслідок, суспільної влади у окремих осіб або груп осіб.

У ході ринкових реформ в Україні була зруйнована державна монополія на господарювання, в результаті чого з'явилися різноманітні організаційно-правові види підприємств, засновані на різних формах вла-

¹ З численними прикладами рейдерства можна ознайомитися на інтернет-сайті <http://zahvat.ua/category/ukraina>.

сності. Основну роль у процесі становлення нових форм господарювання зіграла приватизація. Завдяки перетворенню відносин власності, вступу на товарні ринки нових суб'єктів господарювання відбулося певне розширення конкурентного сектора економіки. На більшості товарних ринків України виникли конкурентні відносини. У 1994–2000 роках кількість монополізованих загальнодержавних ринків продукції машинобудування і металообробки скоротилася на 16,5 %, металургійної продукції — на 23,8 %, продукції легкої промисловості — на 45 %, продукції лісової, деревообробної і целюлозно-паперової промисловості — на 56 % [19]. В той же час можливості структурної демонополізації були в основному вичерпані.

Протягом наступних 10 років частка конкурентних ринків постійно зростала, а частка ринків з ознаками індивідуального домінування і монопольних — знижувалася. Ця позитивна тенденція була перервана лише фінансово-економічною кризою 2008 р. і змінилася на протилежну (табл. 11.1).

Таблиця 11.1

СТРУКТУРНІ ПЕРЕДУМОВИ КОНКУРЕНЦІ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

Тип ринків	Частка підприємств, що діють на ринку певного типу, у загальному обсязі виробництва (реалізації) у відсотках на початок						
	2001	2004	2005	2007	2008	2009	2010
З конкурентною структурою	53,9	54,3	55,4	53,1	56,7	54,3	48,3
«Жорстка» олігополія (частка трьох найбільших підприємств перевищує 50 %)	11,6	15,3	13,6	14,4	12,0	16,6	12,5
З ознаками індивідуального домінування (частка найбільшого підприємства від 35 % до 90 %)	22,7	19,9	22,1	25,8	25,6	22,6	30,7
«Чиста» монополія (частка найбільшого підприємства перевищує 90 %)	11,8	10,5	8,9	6,7	5,7	6,5	8,5

В той же час, в останні роки достатньо сильно проявилася тенденція до монополізації найбільш прибуткових ринків¹, усунення або обмеження конкуренції на них. З цією метою створюються державні і псевдо-

¹ Найбільш монополізованими в Україні, крім сфери природних монополій, залишаються видобування вуглеводнів, продуктів нафтопереробки, пошта і зв'язок, транспорт, виробництво електроенергії, газу та води, деякі галузі машинобудування [21]

сності. Основну роль у процесі становлення нових форм господарювання зіграла приватизація. Завдяки перетворенню відносин власності, вступу на товарні ринки нових суб'єктів господарювання відбулося певне розширення конкурентного сектора економіки. На більшості товарних ринків України виникли конкурентні відносини. У 1994–2000 роках кількість монополізованих загальнодержавних ринків продукції машинобудування і металообробки скоротилася на 16,5 %, металургійної продукції — на 23,8 %, продукції легкої промисловості — на 45 %, продукції лісової, деревообробної і целюлозно-паперової промисловості — на 56 % [19]. В той же час можливості структурної демонополізації були в основному вичерпані.

Протягом наступних 10 років частка конкурентних ринків постійно зростала, а частка ринків з ознаками індивідуального домінування і монопольних — знижувалася. Ця позитивна тенденція була перервана лише фінансово-економічною кризою 2008 р. і змінилася на протилежну (табл. 11.1).

Таблиця 11.1

СТРУКТУРНІ ПЕРЕДУМОВИ КОНКУРЕНЦІ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

Тип ринків	Частка підприємств, що діють на ринку певного типу, у загальному обсязі виробництва (реалізації) у відсотках на початок						
	2001	2004	2005	2007	2008	2009	2010
З конкурентною структурою	53,9	54,3	55,4	53,1	56,7	54,3	48,3
«Жорстка» олігополія (частка трьох найбільших підприємств перевищує 50 %)	11,6	15,3	13,6	14,4	12,0	16,6	12,5
З ознаками індивідуального домінування (частка найбільшого підприємства від 35 % до 90 %)	22,7	19,9	22,1	25,8	25,6	22,6	30,7
«Чиста» монополія (частка найбільшого підприємства перевищує 90 %)	11,8	10,5	8,9	6,7	5,7	6,5	8,5

В той же час, в останні роки достатньо сильно проявилася тенденція до монополізації найбільш прибуткових ринків¹, усунення або обмеження конкуренції на них. З цією метою створюються державні і псевдо-

¹ Найбільш монополізованими в Україні, крім сфери природних монополій, залишаються видобування вуглеводнів, продуктів нафтопереробки, пошта і зв'язок, транспорт, виробництво електроенергії, газу та води, деякі галузі машинобудування [21]

приватні структури, а також обов'язкові схеми постачань із прямим обмеженням доступу на ринок. У цьому випадку формуванню конкурентного середовища перешкоджають обмежений доступ до ресурсів і високі трансакційні витрати входу на ринок нових підприємств. Причому це стосується як іноземних, так і тих вітчизняних інвесторів, що не входять до владної коаліції, яка контролює відповідний ринок.

Ще одним чинником, що ускладнює становлення конкуренції, є практика вибіркової підтримки державою підприємств державного і корпоративного секторів, що здійснюється як у відкритій (державне інвестування, дотації, субсидії, податкові пільги і пільгове кредитування), так і в прихованій формі (створення монопольних ніш, державні гарантії безнадійних кредитів, ціновий протекціонізм, реструктуризація заборгованості, взаємозаліки, стягування податків неліквідною продукцією тощо).

Поряд із вибірковою підтримкою, існує також практика селективної дискримінації суб'єктів господарювання органами влади. Якщо у 1994–1998 рр. середньорічна кількість зафіксованих Антимонопольним комітетом України (АМКУ) антиконкурентних дій органів влади становила 220, то у 1999–2003 рр. — 451, у 2004–2008 рр. — 737, а у 2009–2010 рр. — 648 (18 % від загальної кількості порушень антимонопольного законодавства)¹. Тому не дивно, що за показником індексу економічної свободи в 2011 р. Україна посідає 164 місце з 179 країн світу [22].

Велике значення для становлення інституту конкуренції має наявність законодавства, що гарантує захист економічної конкуренції та обмеження монополізму. В Україні воно почало формуватися у 1992 р. з прийняттям закону «Про обмеження монополізму та недопущення недобросовісної конкуренції у підприємницькій діяльності» і набуло завершеності із закріпленням у ст. 42 Конституції України [23] принципу державного захисту добросовісної конкуренції в підприємницькій діяльності, а також із прийняттям у 2001 р. Закону України «Про захист економічної конкуренції».

Законодавство України містить ряд положень, що визначають характер і зміст діяльності держави в області захисту економічної конкуренції і протидії монополізму. Так, Закон України «Про Антимонопольний комітет України» визначає в числі завдань і повноважень АМКУ участь у формуванні і реалізації конкурентної політики (Ч.2 ст. 1, ст. 3, 7, 20, 26) [24]. Ст. 10 Господарського кодексу України [25] в числі основних напрямів державної економічної політики називає антимонопольно-конкурентну політику, спрямовану на:

— створення оптимального конкурентного середовища діяльності суб'єктів господарювання;

¹ Розраховано за даними звітів АМКУ за 1994–2010 рр.

приватні структури, а також обов'язкові схеми постачань із прямим обмеженням доступу на ринок. У цьому випадку формуванню конкурентного середовища перешкоджають обмежений доступ до ресурсів і високі трансакційні витрати входу на ринок нових підприємств. Причому це стосується як іноземних, так і тих вітчизняних інвесторів, що не входять до владної коаліції, яка контролює відповідний ринок.

Ще одним чинником, що ускладнює становлення конкуренції, є практика вибіркової підтримки державою підприємств державного і корпоративного секторів, що здійснюється як у відкритій (державне інвестування, дотації, субсидії, податкові пільги і пільгове кредитування), так і в прихованій формі (створення монопольних ніш, державні гарантії безнадійних кредитів, ціновий протекціонізм, реструктуризація заборгованості, взаємозаліки, стягування податків неліквідною продукцією тощо).

Поряд із вибірковою підтримкою, існує також практика селективної дискримінації суб'єктів господарювання органами влади. Якщо у 1994–1998 рр. середньорічна кількість зафіксованих Антимонопольним комітетом України (АМКУ) антиконкурентних дій органів влади становила 220, то у 1999–2003 рр. — 451, у 2004–2008 рр. — 737, а у 2009–2010 рр. — 648 (18 % від загальної кількості порушень антимонопольного законодавства)¹. Тому не дивно, що за показником індексу економічної свободи в 2011 р. Україна посідає 164 місце з 179 країн світу [22].

Велике значення для становлення інституту конкуренції має наявність законодавства, що гарантує захист економічної конкуренції та обмеження монополізму. В Україні воно почало формуватися у 1992 р. з прийняттям закону «Про обмеження монополізму та недопущення недобросовісної конкуренції у підприємницькій діяльності» і набуло завершеності із закріпленням у ст. 42 Конституції України [23] принципу державного захисту добросовісної конкуренції в підприємницькій діяльності, а також із прийняттям у 2001 р. Закону України «Про захист економічної конкуренції».

Законодавство України містить ряд положень, що визначають характер і зміст діяльності держави в області захисту економічної конкуренції і протидії монополізму. Так, Закон України «Про Антимонопольний комітет України» визначає в числі завдань і повноважень АМКУ участь у формуванні і реалізації конкурентної політики (Ч.2 ст. 1, ст. 3, 7, 20, 26) [24]. Ст. 10 Господарського кодексу України [25] в числі основних напрямів державної економічної політики називає антимонопольно-конкурентну політику, спрямовану на:

— створення оптимального конкурентного середовища діяльності суб'єктів господарювання;

¹ Розраховано за даними звітів АМКУ за 1994–2010 рр.

— забезпечення їх взаємодії на умовах недопущення проявів дискримінації одних суб'єктів іншими, перш за все у сфері монопольного ціноутворення і за рахунок зниження якості продукції і послуг;

— сприяння зростанню ефективної, соціально орієнтованої економіки.

Ч.1 ст. 18 Господарського кодексу України [25] відокремлює державну політику у сфері економічної конкуренції, обмеження монополізму в господарській діяльності і захисту суб'єктів господарювання і споживачів від недобросовісної конкуренції. Отже, базовими елементами антимонопольно-конкурентної політики є: обмеження монополізму; розвиток економічної конкуренції; державний захист економічної конкуренції. Діяльність держави по розвитку і діяльність по захисту економічної конкуренції разом складають конкурентну політику, або політику у сфері економічної конкуренції.

Антимонопольне регулювання спрямоване, перш за все, на захист інтересів підприємств та споживачів від суб'єктів господарювання, що зловживають своїм монопольним становищем. Для визначення останнього використовуються певні кількісні показники. Становище вважається монопольним, якщо частка на ринку одного суб'єкта господарювання перевищує 35 %, трьох — 50 %, п'яти — 70 %.

Інструментами антимонопольної політики є:

- державне регулювання цін (тарифів) на товари і послуги суб'єктів природних монополій, введення граничних нормативів їх рентабельності;
- державне регулювання цін (тарифів) на товари і послуги окремих суб'єктів господарювання, що займають монопольне становище, зокрема, у разі здійснення ними зловживань цінового характеру;
- регулювання злиття і поглинання фірм, якщо воно призводить до перевищення їхньою сукупною часткою на ринку рівня 35 %;
- застосування санкцій, аж до примусового поділу монопольних utworень, при зловживанні монопольною владою;
- примусове відшкодування завданої внаслідок зловживання монопольною владою шкоди тощо.

Розвиток конкуренції передбачає, перш за все, систему позитивних стимулюючих заходів. Вони тісно і нерозривно пов'язані з аграрною, промисловою, податковою, регуляторною, інвестиційною, фінансовою політикою, політикою у сфері приватизації. Ці заходи передбачають, зокрема, здійснення фінансової, матеріально-технічної, інформаційної, консультаційної і іншої підтримки суб'єктів господарювання.

Важливою складовою конкурентної політики є боротьба з проявами недобросовісної конкуренції, до яких відноситься неправомірне використання позначень або товару іншого виробника, копіювання зовнішнього вигляду виробу, порівняльна реклама, дискредитація суб'єкта го-

— забезпечення їх взаємодії на умовах недопущення проявів дискримінації одних суб'єктів іншими, перш за все у сфері монопольного ціноутворення і за рахунок зниження якості продукції і послуг;

— сприяння зростанню ефективної, соціально орієнтованої економіки.

Ч.1 ст. 18 Господарського кодексу України [25] відокремлює державну політику у сфері економічної конкуренції, обмеження монополізму в господарській діяльності і захисту суб'єктів господарювання і споживачів від недобросовісної конкуренції. Отже, базовими елементами антимонопольно-конкурентної політики є: обмеження монополізму; розвиток економічної конкуренції; державний захист економічної конкуренції. Діяльність держави по розвитку і діяльність по захисту економічної конкуренції разом складають конкурентну політику, або політику у сфері економічної конкуренції.

Антимонопольне регулювання спрямоване, перш за все, на захист інтересів підприємств та споживачів від суб'єктів господарювання, що зловживають своїм монопольним становищем. Для визначення останнього використовуються певні кількісні показники. Становище вважається монопольним, якщо частка на ринку одного суб'єкта господарювання перевищує 35 %, трьох — 50 %, п'яти — 70 %.

Інструментами антимонопольної політики є:

- державне регулювання цін (тарифів) на товари і послуги суб'єктів природних монополій, введення граничних нормативів їх рентабельності;
- державне регулювання цін (тарифів) на товари і послуги окремих суб'єктів господарювання, що займають монопольне становище, зокрема, у разі здійснення ними зловживань цінового характеру;
- регулювання злиття і поглинання фірм, якщо воно призводить до перевищення їхньою сукупною часткою на ринку рівня 35 %;
- застосування санкцій, аж до примусового поділу монопольних utworень, при зловживанні монопольною владою;
- примусове відшкодування завданої внаслідок зловживання монопольною владою шкоди тощо.

Розвиток конкуренції передбачає, перш за все, систему позитивних стимулюючих заходів. Вони тісно і нерозривно пов'язані з аграрною, промисловою, податковою, регуляторною, інвестиційною, фінансовою політикою, політикою у сфері приватизації. Ці заходи передбачають, зокрема, здійснення фінансової, матеріально-технічної, інформаційної, консультаційної і іншої підтримки суб'єктів господарювання.

Важливою складовою конкурентної політики є боротьба з проявами недобросовісної конкуренції, до яких відноситься неправомірне використання позначень або товару іншого виробника, копіювання зовнішнього вигляду виробу, порівняльна реклама, дискредитація суб'єкта го-

сподарювання, схилення до бойкоту суб'єкта господарювання, схилення постачальника до дискримінації покупця (замовника), підкуп працівника, посадової особи постачальника/покупця (замовника), досягнення неправомірних переваг у конкуренції, поширення інформації, що вводить в оману, неправомірне збирання, використання, розголошення, а також схилення до розголошення комерційної таємниці [25].

Головне завдання конкурентної політики — формування такого середовища, в якому дії ринкових агентів, що порушують конкурентні правила, стають економічно не вигідними. Тільки в такому середовищі можливий нормальний розвиток ще одного важливого інституту ринкової економіки — підприємництва.

11.3. Становлення інституту підприємництва в Україні

Невід'ємним інституційним елементом національної господарської системи є підприємництво. Його розвиток є фактором зростання економічного потенціалу суспільства, а також підґрунтям формування середнього класу. Ст. 42 Господарського кодексу України [26] визначає підприємництво як самостійну, ініціативну, систематичну, на власний ризик господарську діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання (підприємцями) з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку.

Відповідно до ст. 42 Конституції України [23] суб'єктами підприємницької діяльності можуть бути громадяни України, інших держав, які не обмежені законом у правоздатності та дієздатності, а також юридичні особи усіх форм власності. Однак, з метою зниження проявів корупції чинне законодавство накладає певні обмеження щодо можливості займатися підприємницькою діяльністю деяким категоріям громадян, а саме військовослужбовцям, службовим особам органів прокуратури, державної безпеки, МВС, суду, державного арбітражу, державного нотаріату, представникам органів державної влади і управління.

Об'єктом підприємництва є певна господарська комерційна діяльність, бізнес. Законодавством України не передбачено жодних обмежень підприємництва певними видами економічної діяльності. В той же час, діяльністю з виробництва і реалізації зброї, вибухових речовин, наркотичних засобів, грошових знаків дозволяється займатися тільки державним підприємствам, оскільки приватна діяльність в цих сферах може становити загрозу національній безпеці.

Відповідно до ст. 44 Господарського кодексу [26] України основними принципами підприємництва є:

- вільний вибір підприємцем видів господарської діяльності;

сподарювання, схилення до бойкоту суб'єкта господарювання, схилення постачальника до дискримінації покупця (замовника), підкуп працівника, посадової особи постачальника/покупця (замовника), досягнення неправомірних переваг у конкуренції, поширення інформації, що вводить в оману, неправомірне збирання, використання, розголошення, а також схилення до розголошення комерційної таємниці [25].

Головне завдання конкурентної політики — формування такого середовища, в якому дії ринкових агентів, що порушують конкурентні правила, стають економічно не вигідними. Тільки в такому середовищі можливий нормальний розвиток ще одного важливого інституту ринкової економіки — підприємництва.

11.3. Становлення інституту підприємництва в Україні

Невід'ємним інституційним елементом національної господарської системи є підприємництво. Його розвиток є фактором зростання економічного потенціалу суспільства, а також підґрунтям формування середнього класу. Ст. 42 Господарського кодексу України [26] визначає підприємництво як самостійну, ініціативну, систематичну, на власний ризик господарську діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання (підприємцями) з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку.

Відповідно до ст. 42 Конституції України [23] суб'єктами підприємницької діяльності можуть бути громадяни України, інших держав, які не обмежені законом у правоздатності та дієздатності, а також юридичні особи усіх форм власності. Однак, з метою зниження проявів корупції чинне законодавство накладає певні обмеження щодо можливості займатися підприємницькою діяльністю деяким категоріям громадян, а саме військовослужбовцям, службовим особам органів прокуратури, державної безпеки, МВС, суду, державного арбітражу, державного нотаріату, представникам органів державної влади і управління.

Об'єктом підприємництва є певна господарська комерційна діяльність, бізнес. Законодавством України не передбачено жодних обмежень підприємництва певними видами економічної діяльності. В той же час, діяльністю з виробництва і реалізації зброї, вибухових речовин, наркотичних засобів, грошових знаків дозволяється займатися тільки державним підприємствам, оскільки приватна діяльність в цих сферах може становити загрозу національній безпеці.

Відповідно до ст. 44 Господарського кодексу [26] України основними принципами підприємництва є:

- вільний вибір підприємцем видів господарської діяльності;

- вибір постачальників і споживачів продукції, що виробляється;
- залучення матеріально-технічних, фінансових, природних та інших видів ресурсів, використання яких не обмежено законом;
- вільний найм працівників;
- встановлення цін на продукцію і послуги відповідно до закону, комерційного розрахунку та власного ризику;
- вільне розпорядження прибутком, що залишається після сплати податків, зборів і платежів, передбачених законом;
- самостійне здійснення підприємцем зовнішньоекономічної діяльності, використання належної йому частки валютної виручки на свій розсуд.

В умовах системної перебудови національного господарства підприємницький сектор стає основою економіки, безпосередньо впливаючи на рівень життя громадян. Статистичні дані демонструють стійку тенденцію розвитку цього сектора в Україні.

Динаміка загальних темпів приросту суб'єктів підприємництва в Україні свідчить про те, що починаючи з 1991 року, цей сектор економіки кількісно виріс майже у 12 разів. Проте, незважаючи на стійку тенденцію до його зростання, абсолютні значення темпів приросту в залежності від періодів є неоднозначними. Так, найбільші темпи приросту загальної кількості суб'єктів підприємництва припадають на 1991—1996 роки і дорівнюють в середньому 148 %—191 % щорічно. В період з 1996 по 2003 рік включно показники зростання майже однакові: щорічно 114 %—117 %. Починаючи з 2004 року, відбуваються стрибкоподібні зміни темпів приросту суб'єктів підприємництва: з 4,7 % до 8,4 % (2004–2005р.р.) та від 3 % у 2006 році до 11 % у 2007 [27, 53].

На початок 2011 року загальна кількість суб'єктів підприємництва в Україні дорівнювала 1294641 одиниць. В структурі їх загальної кількості підприємства складають 95,7 %, а фізичні особи-підприємці—4,3 % [28].

За кількісними оцінками розвиток підприємницького сектору економіки практично відповідає європейським показникам. Це підтверджує показник кількості суб'єктів малого підприємництва на тисячу населення, який у 2010 році досяг 63 одиниць (у Великій Британії—59, Німеччині—43, Франції—42, Португалії—66, Італії—72) [29].

Разом з тим, за якісними показниками вітчизняне підприємництво значно відстає від європейського стандарту. І не лише за показником якості самої продукції, але й за його внеском у розвиток економіки, за роллю в інноваційних процесах, рівнем продуктивності праці, кількістю створених робочих місць, наявністю соціальних гарантій тощо. Причинами цього відставання є недостатньо сприятливі умови для розвитку підприємництва в Україні та деформація госпо-

- вибір постачальників і споживачів продукції, що виробляється;
- залучення матеріально-технічних, фінансових, природних та інших видів ресурсів, використання яких не обмежено законом;
- вільний найм працівників;
- встановлення цін на продукцію і послуги відповідно до закону, комерційного розрахунку та власного ризику;
- вільне розпорядження прибутком, що залишається після сплати податків, зборів і платежів, передбачених законом;
- самостійне здійснення підприємцем зовнішньоекономічної діяльності, використання належної йому частки валютної виручки на свій розсуд.

В умовах системної перебудови національного господарства підприємницький сектор стає основою економіки, безпосередньо впливаючи на рівень життя громадян. Статистичні дані демонструють стійку тенденцію розвитку цього сектора в Україні.

Динаміка загальних темпів приросту суб'єктів підприємництва в Україні свідчить про те, що починаючи з 1991 року, цей сектор економіки кількісно виріс майже у 12 разів. Проте, незважаючи на стійку тенденцію до його зростання, абсолютні значення темпів приросту в залежності від періодів є неоднозначними. Так, найбільші темпи приросту загальної кількості суб'єктів підприємництва припадають на 1991—1996 роки і дорівнюють в середньому 148 %—191 % щорічно. В період з 1996 по 2003 рік включно показники зростання майже однакові: щорічно 114 %—117 %. Починаючи з 2004 року, відбуваються стрибкоподібні зміни темпів приросту суб'єктів підприємництва: з 4,7 % до 8,4 % (2004–2005р.р.) та від 3 % у 2006 році до 11 % у 2007 [27, 53].

На початок 2011 року загальна кількість суб'єктів підприємництва в Україні дорівнювала 1294641 одиниць. В структурі їх загальної кількості підприємства складають 95,7 %, а фізичні особи-підприємці—4,3 % [28].

За кількісними оцінками розвиток підприємницького сектору економіки практично відповідає європейським показникам. Це підтверджує показник кількості суб'єктів малого підприємництва на тисячу населення, який у 2010 році досяг 63 одиниць (у Великій Британії—59, Німеччині—43, Франції—42, Португалії—66, Італії—72) [29].

Разом з тим, за якісними показниками вітчизняне підприємництво значно відстає від європейського стандарту. І не лише за показником якості самої продукції, але й за його внеском у розвиток економіки, за роллю в інноваційних процесах, рівнем продуктивності праці, кількістю створених робочих місць, наявністю соціальних гарантій тощо. Причинами цього відставання є недостатньо сприятливі умови для розвитку підприємництва в Україні та деформація госпо-

дарської мотивації його суб'єктів, що є реакцією на несприятливе господарське середовище.

Розвиток підприємництва вимагає створення в країні певних інституційних умов, серед яких найбільш важливими є наступні:

- економічна свобода і самостійність на основі різних форм власності;
- рівноправність суб'єктів господарювання;
- правовий захист суб'єктів підприємництва;
- сприятливий бізнес-клімат.

В Україні тільки перша з цих умов сформована повністю. Створення решти має бути здійснено в ході адміністративної, судової, податкової та інших реформ, розпочатих у 2010 р. У результаті прийняття цілої низки законодавчих актів на початку 2011 р. щодо дерегуляції бізнесу, запроваджено декларативний принцип ведення ряду видів підприємницької діяльності. Кількість різноманітних дозвільних документів зменшилася практично вдвічі: якщо раніше їх було більше 200, то зараз — 134. Значно спрощені і прискорені дозвільні процедури в будівництві. Якщо раніше цей процес міг розтягнутися на рік-півтора, то в результаті запроваджених змін він триватиме приблизно два місяці. Кількість дозвільних процедур і погоджень зменшилася практично у чотири рази — з 93 до 23. Скасовано ліцензування 90 % видів робіт (2046 з 2268) і 30 % видів діяльності (23 з 78). Крім того, більшість ліцензій стала безстроковою, і для їх отримання потрібно збирати меншу кількість документів. За підрахунками експертів, всі ці заходи економлять підприємцю 23 дні на рік, які раніше він мав витратити на збір різноманітних дозволів і довідок. Суттєво спрощені процедури реєстрації і ліквідації бізнесу. Запроваджена відповідальність чиновників за створення нових адміністративних бар'єрів у здійсненні підприємницької діяльності.

Вказані заходи здатні суттєво знизити обсяг трансакційних витрат підприємців, однак вони мають бути підкріплені, в першу чергу, зниженням рівня корупції, створенням системи справедливого судочинства та специфікацією прав власності.

Набагато складніше виправити деформовану господарську мотивацію підприємців, яка в Україні, на відміну від промислово розвинутих країн, є рентною.

Під рентоорієнтованою поведінкою розуміють будь-яку діяльність, спрямовану або на використання монопольного становища, або на отримання доступу до державних коштів, на відміну від прагнення до отримання прибутку в процесі конкуренції, яке переважає в умовах цивілізованого ринку. Поширенню подібної моделі поведінки сприяють наступні чинники:

- ◆ нормативно-ціннісні:

дарської мотивації його суб'єктів, що є реакцією на несприятливе господарське середовище.

Розвиток підприємництва вимагає створення в країні певних інституційних умов, серед яких найбільш важливими є наступні:

- економічна свобода і самостійність на основі різних форм власності;
- рівноправність суб'єктів господарювання;
- правовий захист суб'єктів підприємництва;
- сприятливий бізнес-клімат.

В Україні тільки перша з цих умов сформована повністю. Створення решти має бути здійснено в ході адміністративної, судової, податкової та інших реформ, розпочатих у 2010 р. У результаті прийняття цілої низки законодавчих актів на початку 2011 р. щодо дерегуляції бізнесу, запроваджено декларативний принцип ведення ряду видів підприємницької діяльності. Кількість різноманітних дозвільних документів зменшилася практично вдвічі: якщо раніше їх було більше 200, то зараз — 134. Значно спрощені і прискорені дозвільні процедури в будівництві. Якщо раніше цей процес міг розтягнутися на рік-півтора, то в результаті запроваджених змін він триватиме приблизно два місяці. Кількість дозвільних процедур і погоджень зменшилася практично у чотири рази — з 93 до 23. Скасовано ліцензування 90 % видів робіт (2046 з 2268) і 30 % видів діяльності (23 з 78). Крім того, більшість ліцензій стала безстроковою, і для їх отримання потрібно збирати меншу кількість документів. За підрахунками експертів, всі ці заходи економлять підприємцю 23 дні на рік, які раніше він мав витратити на збір різноманітних дозволів і довідок. Суттєво спрощені процедури реєстрації і ліквідації бізнесу. Запроваджена відповідальність чиновників за створення нових адміністративних бар'єрів у здійсненні підприємницької діяльності.

Вказані заходи здатні суттєво знизити обсяг трансакційних витрат підприємців, однак вони мають бути підкріплені, в першу чергу, зниженням рівня корупції, створенням системи справедливого судочинства та специфікацією прав власності.

Набагато складніше виправити деформовану господарську мотивацію підприємців, яка в Україні, на відміну від промислово розвинутих країн, є рентною.

Під рентоорієнтованою поведінкою розуміють будь-яку діяльність, спрямовану або на використання монопольного становища, або на отримання доступу до державних коштів, на відміну від прагнення до отримання прибутку в процесі конкуренції, яке переважає в умовах цивілізованого ринку. Поширенню подібної моделі поведінки сприяють наступні чинники:

- ◆ нормативно-ціннісні:

1) укорінений ціннісний принцип простого утилітаризму, який дістався в спадщину від адміністративної системи, передбачає прагнення індивіда збільшувати корисність без зв'язку із своєю продуктивною діяльністю (а за рахунок доступу до дефіцитних ресурсів);

2) формування нової ділової етики, що припускає можливість гігантських вигравів, обман у ділових відносинах, виведення активів, несплату податків, жорсткий, аж до позаекономічного, тиск на конкурентів, використання органів судової і виконавчої влади для вирішення стандартних економічних питань;

◆ правові:

1) широке застосування кримінальних або напівлегальних методів первісного нагромадження змушує вітчизняних підприємців із метою легалізації новонабутих капіталів «відмивати» їх у офшорних зонах;

2) слабкість правової бази, а також недостатня узгодженість дій контролюючих і правоохоронних органів дає можливість несумлінним бізнесменам використовувати недосконалості законодавства в інтересах власного збагачення;

3) недостатня законодавча захищеність прав власності в умовах правового нігілізму, розгулу злочинності і широко поширеної корупції не дає новим власникам гарантій від експропріації, тому вони віддають перевагу остаточному перетворенню приватизованих підприємств на приватні шляхом виведення їхніх активів, переведених у ліквідну форму, за рубіж;

4) деформація прав власності, що полягає у відсутності ефективного контролю усіх власників акціонерного капіталу за діяльністю підприємства при слабкості до того ж і зовнішніх механізмів корпоративного контролю, призводить до того, що акціонерне товариство перетворюється з об'єкта прикладання творчих зусиль в об'єкт примітивного розтягування з боку менеджменту або окремих акціонерів;

◆ економічні чинники можуть бути об'єднані загальним поняттям — несприятливе макроекономічне середовище, що означає нестабільність економічної ситуації, високі трансакційні витрати, надмірний фіскальний тиск, слабкість фінансової системи й інші макроекономічні чинники, що перетворюють утечу капіталу на раціональну політику мікрорівня.

Всі перераховані вище чинники діють комплексно, взаємно посилюючи свій негативний вплив на поведінку господарюючих суб'єктів. Умовою одержання «ренти» є або привілейований доступ до джерел доходів, або відкрита злочинність. Тому рентоорієнтована поведінка сприяє відтворенню і консервації монополізму і криміналізації, чим завдає прямиї збиток вітчизняній економіці і перешкоджає розвитку в ній цивілізованих конкурентних відносин.

1) укорінений ціннісний принцип простого утилітаризму, який дістався в спадщину від адміністративної системи, передбачає прагнення індивіда збільшувати корисність без зв'язку із своєю продуктивною діяльністю (а за рахунок доступу до дефіцитних ресурсів);

2) формування нової ділової етики, що припускає можливість гігантських вигравів, обман у ділових відносинах, виведення активів, несплату податків, жорсткий, аж до позаекономічного, тиск на конкурентів, використання органів судової і виконавчої влади для вирішення стандартних економічних питань;

◆ правові:

1) широке застосування кримінальних або напівлегальних методів первісного нагромадження змушує вітчизняних підприємців із метою легалізації новонабутих капіталів «відмивати» їх у офшорних зонах;

2) слабкість правової бази, а також недостатня узгодженість дій контролюючих і правоохоронних органів дає можливість несумлінним бізнесменам використовувати недосконалості законодавства в інтересах власного збагачення;

3) недостатня законодавча захищеність прав власності в умовах правового нігілізму, розгулу злочинності і широко поширеної корупції не дає новим власникам гарантій від експропріації, тому вони віддають перевагу остаточному перетворенню приватизованих підприємств на приватні шляхом виведення їхніх активів, переведених у ліквідну форму, за рубіж;

4) деформація прав власності, що полягає у відсутності ефективного контролю усіх власників акціонерного капіталу за діяльністю підприємства при слабкості до того ж і зовнішніх механізмів корпоративного контролю, призводить до того, що акціонерне товариство перетворюється з об'єкта прикладання творчих зусиль в об'єкт примітивного розтягування з боку менеджменту або окремих акціонерів;

◆ економічні чинники можуть бути об'єднані загальним поняттям — несприятливе макроекономічне середовище, що означає нестабільність економічної ситуації, високі трансакційні витрати, надмірний фіскальний тиск, слабкість фінансової системи й інші макроекономічні чинники, що перетворюють утечу капіталу на раціональну політику мікрорівня.

Всі перераховані вище чинники діють комплексно, взаємно посилюючи свій негативний вплив на поведінку господарюючих суб'єктів. Умовою одержання «ренти» є або привілейований доступ до джерел доходів, або відкрита злочинність. Тому рентоорієнтована поведінка сприяє відтворенню і консервації монополізму і криміналізації, чим завдає прямиї збиток вітчизняній економіці і перешкоджає розвитку в ній цивілізованих конкурентних відносин.

Більш того, рентна мотивація є основною перешкодою на шляху переходу вітчизняної економіки до інноваційної моделі розвитку, оскільки при наявній структурі витрат та вигод ведення бізнесу інвестиції в альтернативні шляхи отримання прибутку дають більшу віддачу, ніж в інновації.

Це пов'язано з наявністю наступних проблем інституційного розвитку України:

— відсутність надійного захисту прав власності внаслідок дефіциту ефективної законодавчої, виконавчої і судової влади призводить до домінування короткострокових інтересів та «інвестиційної короткозорості»; в цих умовах гарантовано отримати прибуток можливо тільки шляхом вбудовування в систему влади, а не шляхом інвестицій в інновації;

— наявність альтернативних джерел доходів і високі транзакційні витрати інноваційної діяльності робить інвестиції в інноваційну сферу непривабливими;

— недорозвиненість інфраструктури інноваційної діяльності в результаті довготривалого недофінансування науки і освіти та низького попиту на інновації унеможливує ефективне здійснення інноваційного процесу.

В результаті, переважають інвестиції у зміцнення економічної влади і приховування механізмів отримання доходів та виникає господарський порядок, який відштовхує інновації. Навіть якщо суб'єкт господарювання і захоче в них інвестувати, він наштотується на проблеми, які створює ним же сформований господарський порядок. Отже, виявляється, що каменем спотикання інноваційної діяльності є господарські і політичні інститути суспільства, асиметрія економічної влади і господарський порядок, що виростає на її основі.

Умова рентного шляху отримання прибутку — приватна економічна влада — одночасно виступає і основною перешкодою для інноваційного розвитку. Тому проблема зміни ставлення підприємців до інновацій — це, перш за все, проблема зміни існуючого господарського порядку і його інститутів, яка може бути вирішена шляхом державного стимулювання виходу вітчизняних підприємств на зовнішні товарні і фінансові ринки, де вони змушені будуть грати за іншими, більш сприятливими для інновацій, правилами гри, застосування системи індикативного планування, що сприяє формуванню довгострокових орієнтирів розвитку економіки та залученню до процесу прийняття рішень широкого кола зацікавлених осіб, створення інноваційних кластерів — регіональних угруповань незалежних підприємств різного розміру і галузей господарювання та науково-дослідних організацій, що активують інноваційну діяльність шляхом інтенсивної взаємодії, обміну знаннями і досвідом, а

Більш того, рентна мотивація є основною перешкодою на шляху переходу вітчизняної економіки до інноваційної моделі розвитку, оскільки при наявній структурі витрат та вигод ведення бізнесу інвестиції в альтернативні шляхи отримання прибутку дають більшу віддачу, ніж в інновації.

Це пов'язано з наявністю наступних проблем інституційного розвитку України:

— відсутність надійного захисту прав власності внаслідок дефіциту ефективної законодавчої, виконавчої і судової влади призводить до домінування короткострокових інтересів та «інвестиційної короткозорості»; в цих умовах гарантовано отримати прибуток можливо тільки шляхом вбудовування в систему влади, а не шляхом інвестицій в інновації;

— наявність альтернативних джерел доходів і високі транзакційні витрати інноваційної діяльності робить інвестиції в інноваційну сферу непривабливими;

— недорозвиненість інфраструктури інноваційної діяльності в результаті довготривалого недофінансування науки і освіти та низького попиту на інновації унеможливує ефективне здійснення інноваційного процесу.

В результаті, переважають інвестиції у зміцнення економічної влади і приховування механізмів отримання доходів та виникає господарський порядок, який відштовхує інновації. Навіть якщо суб'єкт господарювання і захоче в них інвестувати, він наштотується на проблеми, які створює ним же сформований господарський порядок. Отже, виявляється, що каменем спотикання інноваційної діяльності є господарські і політичні інститути суспільства, асиметрія економічної влади і господарський порядок, що виростає на її основі.

Умова рентного шляху отримання прибутку — приватна економічна влада — одночасно виступає і основною перешкодою для інноваційного розвитку. Тому проблема зміни ставлення підприємців до інновацій — це, перш за все, проблема зміни існуючого господарського порядку і його інститутів, яка може бути вирішена шляхом державного стимулювання виходу вітчизняних підприємств на зовнішні товарні і фінансові ринки, де вони змушені будуть грати за іншими, більш сприятливими для інновацій, правилами гри, застосування системи індикативного планування, що сприяє формуванню довгострокових орієнтирів розвитку економіки та залученню до процесу прийняття рішень широкого кола зацікавлених осіб, створення інноваційних кластерів — регіональних угруповань незалежних підприємств різного розміру і галузей господарювання та науково-дослідних організацій, що активують інноваційну діяльність шляхом інтенсивної взаємодії, обміну знаннями і досвідом, а

також перекриття каналів використання державних коштів у реалізації приватних інтересів [30].

Виходячи з розглянутих вище реалій сучасних економічних процесів в Україні, можна зробити висновок про те, що, незважаючи на появу у вітчизняній економіці ринкових інститутів, останні все ще не перетворилися на діючі. Формальні зовнішні зміни приховують відставання трансформації неформальних інститутів, рутин та стереотипів поведінки. Інституційна перебудова не завершена, і це стримує подальший розвиток економіки.



Питання для самостійної роботи

1. Які наслідки має приватизація в Україні?
2. До яких наслідків призводить недостатня специфікація прав власності в Україні?
3. Які особливості мають злиття і поглинання компаній в Україні?
4. Якими є причини розповсюдження рейдерства в Україні?
5. Яке значення для розвитку економіки має конкуренція?
6. Які ринки в економіці України є найбільш монополізованими?
7. Назвіть критерії монопольного становища компанії на ринку.
8. Назвіть інструменти антимонопольної політики, що використовуються в економіці України.
9. Які обмеження щодо можливості займатися підприємницькою діяльністю містить українське законодавство?
10. Назвіть основні принципи підприємництва.
11. Які інституційні умови потрібні для нормального розвитку підприємництва?
12. Які чинники впливають на формування рентоорієнтованої поведінки господарюючих суб'єктів?



Теми рефератів

1. Інституційна перебудова економіки України.
2. Рейдерство в економіці України.

також перекриття каналів використання державних коштів у реалізації приватних інтересів [30].

Виходячи з розглянутих вище реалій сучасних економічних процесів в Україні, можна зробити висновок про те, що, незважаючи на появу у вітчизняній економіці ринкових інститутів, останні все ще не перетворилися на діючі. Формальні зовнішні зміни приховують відставання трансформації неформальних інститутів, рутин та стереотипів поведінки. Інституційна перебудова не завершена, і це стримує подальший розвиток економіки.



Питання для самостійної роботи

1. Які наслідки має приватизація в Україні?
2. До яких наслідків призводить недостатня специфікація прав власності в Україні?
3. Які особливості мають злиття і поглинання компаній в Україні?
4. Якими є причини розповсюдження рейдерства в Україні?
5. Яке значення для розвитку економіки має конкуренція?
6. Які ринки в економіці України є найбільш монополізованими?
7. Назвіть критерії монопольного становища компанії на ринку.
8. Назвіть інструменти антимонопольної політики, що використовуються в економіці України.
9. Які обмеження щодо можливості займатися підприємницькою діяльністю містить українське законодавство?
10. Назвіть основні принципи підприємництва.
11. Які інституційні умови потрібні для нормального розвитку підприємництва?
12. Які чинники впливають на формування рентоорієнтованої поведінки господарюючих суб'єктів?



Теми рефератів

1. Інституційна перебудова економіки України.
2. Рейдерство в економіці України.

3. Реформування відносин власності в Україні.
4. Проблеми становлення підприємництва в Україні.
5. Розвиток конкуренції в економіці України.



Тестові завдання для самоконтролю знань

1. Приватизація — це

- а) відчуження майна, що перебуває у державній власності, на користь фізичних та юридичних осіб;
- б) перетворення державної власності у приватну;
- в) відчуження майна, що перебуває у державній власності, на користь фізичних осіб;
- г) продаж промислових підприємств;
- д) правильна відповідь відсутня.

2. Які з наступних методів приватизації є конкурентними?

- а) оренда з викупом;
- б) викуп товариством покупців;
- в) продаж з аукціону;
- г) разом а) і б);
- д) разом б) і в).

3. Рейдерство — це:

- а) злиття або поглинання компанії;
- б) вороже, здійснене проти волі власника захоплення його майна на користь іншої особи, що відбувається поза межами цивільного законодавства;
- в) дружнє злиття або поглинання компанії;
- г) встановлення над майном повного контролю власника в юридичному й фізичному розумінні;
- д) правильна відповідь відсутня.

4. Становище вважається монопольним, якщо частка на ринку одного суб'єкта господарювання перевищує:

- а) 50 %;
- б) 70 %;
- в) 35 %;
- г) 10 %;
- д) правильна відповідь відсутня.

5. Антимонопольне регулювання спрямоване на:

- а) захист інтересів підприємств та споживачів від суб'єктів господарювання, що зловживають своїм монопольним становищем;
- б) формування такого середовища, в якому дії ринкових агентів, що порушують конкурентні правила, стають економічно не вигідними;

3. Реформування відносин власності в Україні.
4. Проблеми становлення підприємництва в Україні.
5. Розвиток конкуренції в економіці України.



Тестові завдання для самоконтролю знань

1. Приватизація — це

- а) відчуження майна, що перебуває у державній власності, на користь фізичних та юридичних осіб;
- б) перетворення державної власності у приватну;
- в) відчуження майна, що перебуває у державній власності, на користь фізичних осіб;
- г) продаж промислових підприємств;
- д) правильна відповідь відсутня.

2. Які з наступних методів приватизації є конкурентними?

- а) оренда з викупом;
- б) викуп товариством покупців;
- в) продаж з аукціону;
- г) разом а) і б);
- д) разом б) і в).

3. Рейдерство — це:

- а) злиття або поглинання компанії;
- б) вороже, здійснене проти волі власника захоплення його майна на користь іншої особи, що відбувається поза межами цивільного законодавства;
- в) дружнє злиття або поглинання компанії;
- г) встановлення над майном повного контролю власника в юридичному й фізичному розумінні;
- д) правильна відповідь відсутня.

4. Становище вважається монопольним, якщо частка на ринку одного суб'єкта господарювання перевищує:

- а) 50 %;
- б) 70 %;
- в) 35 %;
- г) 10 %;
- д) правильна відповідь відсутня.

5. Антимонопольне регулювання спрямоване на:

- а) захист інтересів підприємств та споживачів від суб'єктів господарювання, що зловживають своїм монопольним становищем;
- б) формування такого середовища, в якому дії ринкових агентів, що порушують конкурентні правила, стають економічно не вигідними;

- в) знищення монополій;
 г) створення сприятливих умов для розвитку великих підприємств, які забезпечують конкурентоспроможність національної економіки на зовнішніх ринках;
 д) правильна відповідь відсутня.
6. Які з наступних методів конкуренції є недобросовісними?
 а) безкоштовна доставка товару;
 б) порівняльна реклама;
 в) акційні знижки ціни товару;
 г) підвищення якості;
 д) післяпродажне обслуговування товару.
7. Що з наступного не є необхідною ознакою підприємництва?
 а) самостійність;
 б) виробництво товарів;
 в) ризик;
 г) економічна відповідальність;
 д) правильна відповідь відсутня.
8. Підприємництво – це:
 а) приватна господарська діяльність людей, пов'язана з виробництвом товару;
 б) ініціативна, самостійна діяльність людей, спрямована на отримання прибутку, яка передбачає ризик та повну відповідальність;
 в) виробнича діяльність по створенню нового продукту;
 г) діяльність суб'єктів господарювання по впровадженню новітніх технологій;
 д) правильна відповідь відсутня.
9. Кому з перелічених суб'єктів законодавство забороняє бути підприємцем?
 а) винахідник;
 б) військовослужбовець;
 в) фермер;
 г) менеджер;
 д) біржовий посередник.
10. Рентоорієнтована поведінка спрямована на:
 а) отримання доступу до державних коштів;
 б) використання монопольного становища;
 в) отримання прибутку в процесі конкуренції;
 г) разом а) та б);
 д) разом б) та в).

- в) знищення монополій;
 г) створення сприятливих умов для розвитку великих підприємств, які забезпечують конкурентоспроможність національної економіки на зовнішніх ринках;
 д) правильна відповідь відсутня.
6. Які з наступних методів конкуренції є недобросовісними?
 а) безкоштовна доставка товару;
 б) порівняльна реклама;
 в) акційні знижки ціни товару;
 г) підвищення якості;
 д) післяпродажне обслуговування товару.
7. Що з наступного не є необхідною ознакою підприємництва?
 а) самостійність;
 б) виробництво товарів;
 в) ризик;
 г) економічна відповідальність;
 д) правильна відповідь відсутня.
8. Підприємництво – це:
 а) приватна господарська діяльність людей, пов'язана з виробництвом товару;
 б) ініціативна, самостійна діяльність людей, спрямована на отримання прибутку, яка передбачає ризик та повну відповідальність;
 в) виробнича діяльність по створенню нового продукту;
 г) діяльність суб'єктів господарювання по впровадженню новітніх технологій;
 д) правильна відповідь відсутня.
9. Кому з перелічених суб'єктів законодавство забороняє бути підприємцем?
 а) винахідник;
 б) військовослужбовець;
 в) фермер;
 г) менеджер;
 д) біржовий посередник.
10. Рентоорієнтована поведінка спрямована на:
 а) отримання доступу до державних коштів;
 б) використання монопольного становища;
 в) отримання прибутку в процесі конкуренції;
 г) разом а) та б);
 д) разом б) та в).

ТЕМА 12

ФУНКЦІОНУВАННЯ ІНФРАСТРУКТУРИ НАЦІОНАЛЬНОГО РИНКУ

Ключові поняття



Інфраструктура; ринкова інфраструктура; спеціалізована ринкова інфраструктура; загальна ринкова інфраструктура; біржі; біржові операції; біржові посередники; торговий дім; консалтингова фірма; аудиторська компанія; інвестиційна компанія; страхова компанія; холдингова компанія; транс-порт; зв'язок; аукціон; ярмарок; торгова палата; фінансова система; бюджетна система; кредитна система; податкова система; грошова система; елементи грошової системи.

- 12.1. Формування ринкової інфраструктури
- 12.2. Спеціалізована ринкова інфраструктура
- 12.3. Загальна ринкова інфраструктура

12.1. ФОРМУВАННЯ РИНКОВОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ

У процесі поглиблення ринкових умов господарювання виникає необхідність створення ринкової інфраструктури, яка забезпечила б вільний рух товарів і послуг на ринку. В класичному розумінні ринок — це сукупність соціально-економічних відносин у сфері обміну, за допомогою яких здійснюється реалізація товарів та послуг. Для забезпечення нормального режиму функціонування ринку необхідне існування ряду підсистем, служб, підприємств, опосередковуючих ринкові угоди. Ринок, як форма взаємовідносин між окремими відокремленими господарськими суб'єктами, має свою специфічну інфраструктуру. Термін «інфраструктура» (від лат. *infra* — підстава, фундамент і *structura* — будова, взаєморозташування) вперше був застосований у дослідженнях західних економістів. Є декілька варіантів пояснення походження цього терміна. За одним із них, виникнення інфраструктури пов'язане з будівельним виробництвом, тобто вона ототожнювалася з фундаментом будови. За іншим, термін пов'язаний з військовим напрямком дій і означає комплекс споруд і комунікацій, що забезпечує успішні військові операції [1, с. 184].

У 40-і роки ХХ століття на Заході під інфраструктурою стали розуміти сукупність галузей, що сприяють нормальному функціонуванню сфери виробництва матеріальних благ і послуг. В економічній літерату-

ТЕМА 12

ФУНКЦІОНУВАННЯ ІНФРАСТРУКТУРИ НАЦІОНАЛЬНОГО РИНКУ

Ключові поняття



Інфраструктура; ринкова інфраструктура; спеціалізована ринкова інфраструктура; загальна ринкова інфраструктура; біржі; біржові операції; біржові посередники; торговий дім; консалтингова фірма; аудиторська компанія; інвестиційна компанія; страхова компанія; холдингова компанія; транс-порт; зв'язок; аукціон; ярмарок; торгова палата; фінансова система; бюджетна система; кредитна система; податкова система; грошова система; елементи грошової системи.

- 12.1. Формування ринкової інфраструктури
- 12.2. Спеціалізована ринкова інфраструктура
- 12.3. Загальна ринкова інфраструктура

12.1. ФОРМУВАННЯ РИНКОВОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ

У процесі поглиблення ринкових умов господарювання виникає необхідність створення ринкової інфраструктури, яка забезпечила б вільний рух товарів і послуг на ринку. В класичному розумінні ринок — це сукупність соціально-економічних відносин у сфері обміну, за допомогою яких здійснюється реалізація товарів та послуг. Для забезпечення нормального режиму функціонування ринку необхідне існування ряду підсистем, служб, підприємств, опосередковуючих ринкові угоди. Ринок, як форма взаємовідносин між окремими відокремленими господарськими суб'єктами, має свою специфічну інфраструктуру. Термін «інфраструктура» (від лат. *infra* — підстава, фундамент і *structura* — будова, взаєморозташування) вперше був застосований у дослідженнях західних економістів. Є декілька варіантів пояснення походження цього терміна. За одним із них, виникнення інфраструктури пов'язане з будівельним виробництвом, тобто вона ототожнювалася з фундаментом будови. За іншим, термін пов'язаний з військовим напрямком дій і означає комплекс споруд і комунікацій, що забезпечує успішні військові операції [1, с. 184].

У 40-і роки ХХ століття на Заході під інфраструктурою стали розуміти сукупність галузей, що сприяють нормальному функціонуванню сфери виробництва матеріальних благ і послуг. В економічній літерату-

рі колишнього СРСР вивчення проблем інфраструктури почалося лише в 70-і роки минулого століття.

У сучасній літературі інфраструктура розглядається як основа, підґрунтя, фундамент економічної системи та її підсистем, її внутрішня будова, що забезпечує загальну цілісність. Для нормального функціонування ринків потрібна ринкова інфраструктура, тобто сукупність організацій, установ, посередників, які існують у специфічній організаційно-правовій формі для забезпечення функціонування кожного конкретного виду ринку та системи ринків у цілому [2, с. 97]. Завдяки інфраструктурі здійснюється рух потоків товарів і послуг від продавця до покупця.

Інфраструктура ринку — комплекс інститутів, служб, підприємств, організацій, які забезпечують нормальний режим безперебійного функціонування ринку [3, с. 184]. Можна також сказати, що ринкова інфраструктура національної економіки — це система організаційно-правових інституцій для підтримки розвитку ринкових відносин господарських суб'єктів у національній економіці [4, с. 242].

Інфраструктура і кон'юнктура ринку повинні розвиватися у взаємозв'язку, доповнювати одна іншу за допомогою прямих і зворотних зв'язків. Так, розвиток інфраструктури ринку стимулює удосконалення його структури й змінює кон'юнктуру, а розвиток внутрішньої структури ринку та самої системи ринків потребує подальшого удосконалення її інфраструктури. Про ефективність та зрілість їх стану свідчитиме зростання рівня цивілізованості ринкових відносин, їх здатності забезпечити зростання обсягів виробництва й реалізації товарів та послуг, задоволення потреб споживачів і суспільства.

Сучасна ринкова економіка являє собою систему господарювання, функціонування та ефективний розвиток якої забезпечується станом її інфраструктури, зрілістю діючих інститутів ринку. Класифікація ринкової інфраструктури, її специфічний зміст визначається особливостями ринків, в межах яких функціонують дані елементи¹. Класичний підхід щодо складових інфраструктури ринку подано на рис. 12.1.

Продуктом інфраструктури є посередницька послуга. Послуга — це особливий товар, який існує тільки в момент його виробництва (надання). Тому можна виділити наступні функції ринкової інфраструктура національної економіки:

- правове й економічне консультування суб'єктів ринку, захист їх інтересів у державних та інших установах;
- страховий захист підприємницької діяльності;

¹ Більш детально елементи ринкової інфраструктури будуть розглянуті в п.11.2 під час аналізу спеціалізованої інфраструктури.

рі колишнього СРСР вивчення проблем інфраструктури почалося лише в 70-і роки минулого століття.

У сучасній літературі інфраструктура розглядається як основа, підґрунтя, фундамент економічної системи та її підсистем, її внутрішня будова, що забезпечує загальну цілісність. Для нормального функціонування ринків потрібна ринкова інфраструктура, тобто сукупність організацій, установ, посередників, які існують у специфічній організаційно-правовій формі для забезпечення функціонування кожного конкретного виду ринку та системи ринків у цілому [2, с. 97]. Завдяки інфраструктурі здійснюється рух потоків товарів і послуг від продавця до покупця.

Інфраструктура ринку — комплекс інститутів, служб, підприємств, організацій, які забезпечують нормальний режим безперебійного функціонування ринку [3, с. 184]. Можна також сказати, що ринкова інфраструктура національної економіки — це система організаційно-правових інституцій для підтримки розвитку ринкових відносин господарських суб'єктів у національній економіці [4, с. 242].

Інфраструктура і кон'юнктура ринку повинні розвиватися у взаємозв'язку, доповнювати одна іншу за допомогою прямих і зворотних зв'язків. Так, розвиток інфраструктури ринку стимулює удосконалення його структури й змінює кон'юнктуру, а розвиток внутрішньої структури ринку та самої системи ринків потребує подальшого удосконалення її інфраструктури. Про ефективність та зрілість їх стану свідчитиме зростання рівня цивілізованості ринкових відносин, їх здатності забезпечити зростання обсягів виробництва й реалізації товарів та послуг, задоволення потреб споживачів і суспільства.

Сучасна ринкова економіка являє собою систему господарювання, функціонування та ефективний розвиток якої забезпечується станом її інфраструктури, зрілістю діючих інститутів ринку. Класифікація ринкової інфраструктури, її специфічний зміст визначається особливостями ринків, в межах яких функціонують дані елементи¹. Класичний підхід щодо складових інфраструктури ринку подано на рис. 12.1.

Продуктом інфраструктури є посередницька послуга. Послуга — це особливий товар, який існує тільки в момент його виробництва (надання). Тому можна виділити наступні функції ринкової інфраструктура національної економіки:

- правове й економічне консультування суб'єктів ринку, захист їх інтересів у державних та інших установах;
- страховий захист підприємницької діяльності;

¹ Більш детально елементи ринкової інфраструктури будуть розглянуті в п.11.2 під час аналізу спеціалізованої інфраструктури.

- забезпечення фінансової підтримки та кредитування суб'єктів ринку;
- підвищення оперативності, ефективності роботи суб'єктів ринку;
- створення умов для ділових контактів підприємців;
- всіляке сприяння матеріально-технічному забезпеченню та реалізації економічних благ;
- регулювання руху робочої сили;
- здійснення маркетингового, інформаційного та рекламного обслуговування.

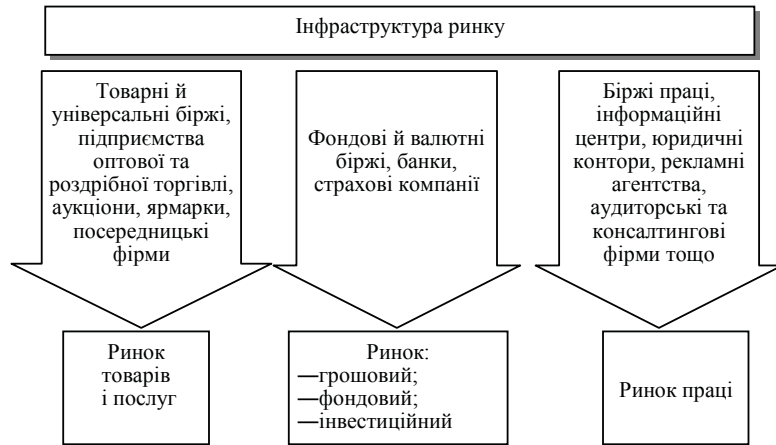


Рис. 12.1. Інфраструктура ринку та її складові

У даний час відбувається розширення та ускладнення функцій, які виконуються інфраструктурою, зростає її роль в процесі організації та функціонування різних видів ринку. Значною мірою саме стан інфраструктури забезпечує ефективне відтворення товарних відносин, сприяє стійкості та економічності функціонування сформованих ринків. У зв'язку з цим змінюються вимоги до ринкової інфраструктури, до її загальної конфігурації і окремих елементів. Відповідно до нових умов інфраструктура формує можливості для стабільного функціонування економіки та реалізації потенціалу, закладеного в ринкових відносинах. У цьому контексті питання аналізу і вироблення перспективних напрямів розвитку інфраструктури ринкової економіки набувають істотне як теоретичне, так і практичне значення.

Найважливішим фактором, що визначає структуру і динаміку інститутів ринкової інфраструктури виступають трансакційні витрати. Саме від-

- забезпечення фінансової підтримки та кредитування суб'єктів ринку;
- підвищення оперативності, ефективності роботи суб'єктів ринку;
- створення умов для ділових контактів підприємців;
- всіляке сприяння матеріально-технічному забезпеченню та реалізації економічних благ;
- регулювання руху робочої сили;
- здійснення маркетингового, інформаційного та рекламного обслуговування.

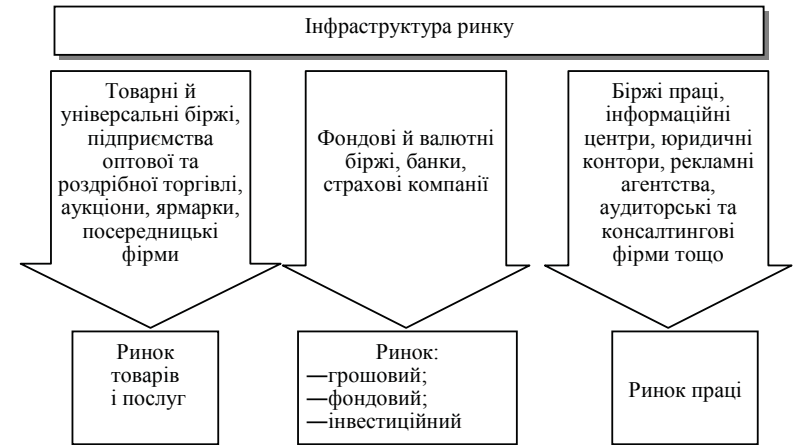


Рис. 12.1. Інфраструктура ринку та її складові

У даний час відбувається розширення та ускладнення функцій, які виконуються інфраструктурою, зростає її роль в процесі організації та функціонування різних видів ринку. Значною мірою саме стан інфраструктури забезпечує ефективне відтворення товарних відносин, сприяє стійкості та економічності функціонування сформованих ринків. У зв'язку з цим змінюються вимоги до ринкової інфраструктури, до її загальної конфігурації і окремих елементів. Відповідно до нових умов інфраструктура формує можливості для стабільного функціонування економіки та реалізації потенціалу, закладеного в ринкових відносинах. У цьому контексті питання аналізу і вироблення перспективних напрямів розвитку інфраструктури ринкової економіки набувають істотне як теоретичне, так і практичне значення.

Найважливішим фактором, що визначає структуру і динаміку інститутів ринкової інфраструктури виступають трансакційні витрати. Саме від-

носними відмінностями в рівні і структурі витрат трансакції пояснюється все різноманіття форм інститутів ринкової інфраструктури. Високий рівень трансакційних витрат в сучасній ринковій економіці зумовлює напрямки в організації та функціонуванні ринкової інфраструктури. Відбуваються процеси інтеграції та корпоратизації з метою економії трансакційних витрат, характерні для сучасного етапу розвитку інфраструктури не тільки України, але і більшості розвинених зарубіжних економік.

В Україні мають місце особливості як у становленні ринкової інфраструктури в цілому, так і в розвитку її основних елементів. Врахування цих особливостей дає можливість виявити основні чинники становлення та розвитку ринкової інфраструктури й визначити наступні головні напрямки розвитку кожної з її складових:

- реструктуризація державної власності, роздержавлення, подолання державного монополізму і створення конкурентного середовища сприяє формуванню оптимальної мережі інфраструктурних інститутів;
- приведення нормативної бази у відповідність з розвитком інституціональної складової ринкової інфраструктури;
- зростаючий ступінь включення української економіки і суспільства в цілому в світові інформаційні системи з одночасним прийняттям відповідних заходів безпеки і дотримання національних інтересів;
- підвищення ролі ментальної складової в ефективному функціонуванні й розвитку ринкової інфраструктури [4].

Будова інфраструктури ринку є дуже складною, тому слід розглянути її елементи. Погоджуючись з думкою провідних фахівців з питань структурування національної економіки всі елементи ринкової інфраструктури зведемо в три функціональні групи, які в свою чергу поділимо на два види (рис. 12.2).

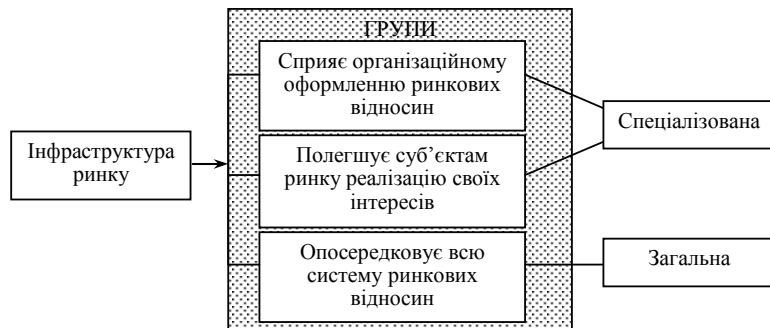


Рис. 12.2. Елементи ринкової інфраструктури національної економіки

носними відмінностями в рівні і структурі витрат трансакції пояснюється все різноманіття форм інститутів ринкової інфраструктури. Високий рівень трансакційних витрат в сучасній ринковій економіці зумовлює напрямки в організації та функціонуванні ринкової інфраструктури. Відбуваються процеси інтеграції та корпоратизації з метою економії трансакційних витрат, характерні для сучасного етапу розвитку інфраструктури не тільки України, але і більшості розвинених зарубіжних економік.

В Україні мають місце особливості як у становленні ринкової інфраструктури в цілому, так і в розвитку її основних елементів. Врахування цих особливостей дає можливість виявити основні чинники становлення та розвитку ринкової інфраструктури й визначити наступні головні напрямки розвитку кожної з її складових:

- реструктуризація державної власності, роздержавлення, подолання державного монополізму і створення конкурентного середовища сприяє формуванню оптимальної мережі інфраструктурних інститутів;
- приведення нормативної бази у відповідність з розвитком інституціональної складової ринкової інфраструктури;
- зростаючий ступінь включення української економіки і суспільства в цілому в світові інформаційні системи з одночасним прийняттям відповідних заходів безпеки і дотримання національних інтересів;
- підвищення ролі ментальної складової в ефективному функціонуванні й розвитку ринкової інфраструктури [4].

Будова інфраструктури ринку є дуже складною, тому слід розглянути її елементи. Погоджуючись з думкою провідних фахівців з питань структурування національної економіки всі елементи ринкової інфраструктури зведемо в три функціональні групи, які в свою чергу поділимо на два види (рис. 12.2).

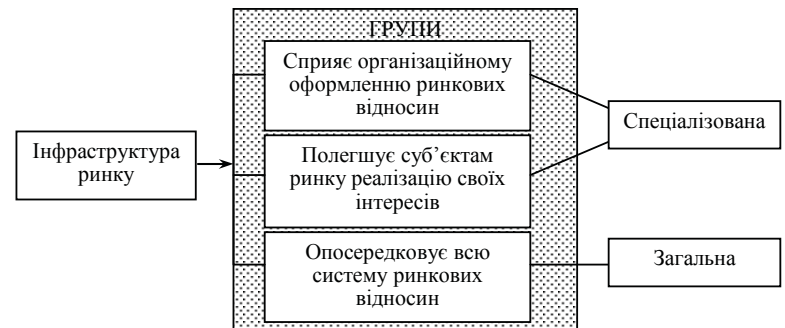


Рис. 12.2. Елементи ринкової інфраструктури національної економіки

Для зручності аналізу елементи ринкової інфраструктури поділяють на два види:

- спеціалізована ринкова інфраструктура, яка обслуговує окремі ринки: ринок товарів, послуг, цінних паперів тощо;
- загальна ринкова інфраструктура, яка розповсюджується на всю економічну систему, тобто від виробництва до споживання.

12.2. СПЕЦІАЛІЗОВАНА РИНКОВА ІНФРАСТРУКТУРА

Спеціалізована ринкова інфраструктура забезпечує організаційне оформлення ринкових відносин за допомогою бірж, торгових домів, аукціонів, систем роздрібної та гуртової торгівлі, ярмарків, торгових палат та ін.

Одним з найважливіших елементів спеціалізованої ринкової інфраструктури є **біржі**. Термін «біржа» в перекладі з латинської означає «шкіряний гаманець». Біржі виникли як місця, де комерсанти здійснюють торговельні операції. Перша біржа була зареєстрована в Антверпені в 1531 г, друга — у Лондоні в 1566 р. У Росії перша біржа з'явилася в 1703 р. у Санкт-Петербурзі, а на території України — у 1796 р. в Одесі. Пожвавлення біржової торгівлі відбулося в період НЕПу. Число бірж в цей період перевищило сотню. Проіснували вони до 1930 р. Сучасне відродження біржової діяльності в Україні започатковане лише 1990 р. У цілому в Україні на 01 квітня 2012 р. зареєстровано 569 бірж. Практичну діяльність здійснювали 259 бірж, серед них: універсальних, товарно-сировинних і товарних — 233 бірж, агропромислових — 13, нерухомості — 12 і одна валютна біржа. Статутний капітал бірж становив 140,4 млн грн [8].

Біржа — організаційно-правова форма оптової торгівлі масовими товарами за стандартами й зразками (товарна біржа) або систематичних операцій з купівлі-продажу цінних паперів (фондова біржа), валюти (валютна біржа), робочої сили (біржа праці), угод із фрахтування (фрахтова біржа).

Економічні, організаційні та правові засади функціонування бірж регулюють закони України «Про товарну біржу», «Про господарські товариства», «Про підприємства в Україні». Згідно з Законом «Про товарну біржу» біржа є організацією, що об'єднує юридичних і фізичних осіб, які здійснюють виробничу й комерційну діяльність, і має за мету надання послуг в укладенні біржових угод, виявлення товарних цін, попиту й пропозиції товарів, вивчення, упорядкування і поліпшення товарообігу і пов'язаних з ним торговельних операцій [9].

Для зручності аналізу елементи ринкової інфраструктури поділяють на два види:

- спеціалізована ринкова інфраструктура, яка обслуговує окремі ринки: ринок товарів, послуг, цінних паперів тощо;
- загальна ринкова інфраструктура, яка розповсюджується на всю економічну систему, тобто від виробництва до споживання.

12.2. СПЕЦІАЛІЗОВАНА РИНКОВА ІНФРАСТРУКТУРА

Спеціалізована ринкова інфраструктура забезпечує організаційне оформлення ринкових відносин за допомогою бірж, торгових домів, аукціонів, систем роздрібної та гуртової торгівлі, ярмарків, торгових палат та ін.

Одним з найважливіших елементів спеціалізованої ринкової інфраструктури є **біржі**. Термін «біржа» в перекладі з латинської означає «шкіряний гаманець». Біржі виникли як місця, де комерсанти здійснюють торговельні операції. Перша біржа була зареєстрована в Антверпені в 1531 г, друга — у Лондоні в 1566 р. У Росії перша біржа з'явилася в 1703 р. у Санкт-Петербурзі, а на території України — у 1796 р. в Одесі. Пожвавлення біржової торгівлі відбулося в період НЕПу. Число бірж в цей період перевищило сотню. Проіснували вони до 1930 р. Сучасне відродження біржової діяльності в Україні започатковане лише 1990 р. У цілому в Україні на 01 квітня 2012 р. зареєстровано 569 бірж. Практичну діяльність здійснювали 259 бірж, серед них: універсальних, товарно-сировинних і товарних — 233 бірж, агропромислових — 13, нерухомості — 12 і одна валютна біржа. Статутний капітал бірж становив 140,4 млн грн [8].

Біржа — організаційно-правова форма оптової торгівлі масовими товарами за стандартами й зразками (товарна біржа) або систематичних операцій з купівлі-продажу цінних паперів (фондова біржа), валюти (валютна біржа), робочої сили (біржа праці), угод із фрахтування (фрахтова біржа).

Економічні, організаційні та правові засади функціонування бірж регулюють закони України «Про товарну біржу», «Про господарські товариства», «Про підприємства в Україні». Згідно з Законом «Про товарну біржу» біржа є організацією, що об'єднує юридичних і фізичних осіб, які здійснюють виробничу й комерційну діяльність, і має за мету надання послуг в укладенні біржових угод, виявлення товарних цін, попиту й пропозиції товарів, вивчення, упорядкування і поліпшення товарообігу і пов'язаних з ним торговельних операцій [9].

Товарна біржа — оптовий товарний ринок, якому властиві такі особливості:

- торгівля угодами за стандартами та зразками товарів, що дає можливість реалізувати не сам товар, а контракт на його поставку;
- регулярність торгів на основі певних правил;
- формування цін на основі зіставлення попиту і пропозиції (котирування);
- свобода вибору контрагента за угодою;
- стандартизація контрактів і мінімальних партій постачання.

Для страхування від можливих втрат через зміни цін при укладанні угод з реальним товаром у біржових операціях застосовують хеджування. **Хеджування** — це страхування ціни товару від ризику небажаного для виробника зниження чи не вигідного для покупця підвищення.

Відповідно до характеру біржових операцій виділяють товарні біржі реального товару і ф'ючерсні. На товарних біржах продаж контрактів супроводжується, як правило, наступною поставкою товарів. На ф'ючерсних біржах здійснюються в основному спекулятивні угоди і страхування від несприятливих змін цін, які не супроводжуються поставкою товарів, а мають своїм результатом ліквідацію контрактів і перерахунок між його агентами на основі різниці у цінах. Ф'ючерсні біржі — це найсучасніша форма товарної біржі. Переважна частина товарних бірж в економічно розвинутих країнах є ф'ючерсними.

Фондова біржа — організований ринок цінних паперів, що виконує функцію мобілізації грошових коштів для довгострокових інвестицій в економіку і для фінансування державних програм. Цінні папери — документи, що виражають майнові (боргові) зобов'язання.

Українські фондові біржі функціонують у відповідності до Закону України «Про цінні папери та фондовий ринок». В Україні згідно з чинним законодавством можуть випускатися такі види цінних паперів: акції; облигації внутрішніх та зовнішніх державних позик; облигації місцевих позик; облигації підприємств; казначейські зобов'язання республіки; ощадні сертифікати; інвестиційні сертифікати; векселі; приватизаційні папери; заставні; іпотечні цінні папери (іпотечні сертифікати та іпотечні облигації); сертифікати фонду операцій з нерухомістю [10]. Юридичними особами, які здійснюють випуск цінних паперів в нашій країні, є уряд, державні підприємства, що перетворилися на акціонерні товариства, комерційні банки, акціонерні товариства, комерційні структури, органи місцевого самоврядування.

На первинному ринку цінних паперів відбувається розміщення тільки щойно випущених цінних паперів. Емітентами можуть бути: державні органи влади різних рівнів, підприємства, організації, іноземні юридичні особи.

Товарна біржа — оптовий товарний ринок, якому властиві такі особливості:

- торгівля угодами за стандартами та зразками товарів, що дає можливість реалізувати не сам товар, а контракт на його поставку;
- регулярність торгів на основі певних правил;
- формування цін на основі зіставлення попиту і пропозиції (котирування);
- свобода вибору контрагента за угодою;
- стандартизація контрактів і мінімальних партій постачання.

Для страхування від можливих втрат через зміни цін при укладанні угод з реальним товаром у біржових операціях застосовують хеджування. **Хеджування** — це страхування ціни товару від ризику небажаного для виробника зниження чи не вигідного для покупця підвищення.

Відповідно до характеру біржових операцій виділяють товарні біржі реального товару і ф'ючерсні. На товарних біржах продаж контрактів супроводжується, як правило, наступною поставкою товарів. На ф'ючерсних біржах здійснюються в основному спекулятивні угоди і страхування від несприятливих змін цін, які не супроводжуються поставкою товарів, а мають своїм результатом ліквідацію контрактів і перерахунок між його агентами на основі різниці у цінах. Ф'ючерсні біржі — це найсучасніша форма товарної біржі. Переважна частина товарних бірж в економічно розвинутих країнах є ф'ючерсними.

Фондова біржа — організований ринок цінних паперів, що виконує функцію мобілізації грошових коштів для довгострокових інвестицій в економіку і для фінансування державних програм. Цінні папери — документи, що виражають майнові (боргові) зобов'язання.

Українські фондові біржі функціонують у відповідності до Закону України «Про цінні папери та фондовий ринок». В Україні згідно з чинним законодавством можуть випускатися такі види цінних паперів: акції; облигації внутрішніх та зовнішніх державних позик; облигації місцевих позик; облигації підприємств; казначейські зобов'язання республіки; ощадні сертифікати; інвестиційні сертифікати; векселі; приватизаційні папери; заставні; іпотечні цінні папери (іпотечні сертифікати та іпотечні облигації); сертифікати фонду операцій з нерухомістю [10]. Юридичними особами, які здійснюють випуск цінних паперів в нашій країні, є уряд, державні підприємства, що перетворилися на акціонерні товариства, комерційні банки, акціонерні товариства, комерційні структури, органи місцевого самоврядування.

На первинному ринку цінних паперів відбувається розміщення тільки щойно випущених цінних паперів. Емітентами можуть бути: державні органи влади різних рівнів, підприємства, організації, іноземні юридичні особи.

Вторинний ринок цінних паперів забезпечує перепродаж раніше випущених цінних паперів через фондову біржу і позабіржовий оборот. Громадяни та юридичні особи, які купують цінні папери від свого імені і за свій рахунок, називаються інвесторами.

Валютна біржа — біржа, що здійснює на регулярній і впорядкованій основі купівлю-продаж іноземної валюти за ринковими цінами. На валютній біржі здійснюється купівля-продаж національної та іноземної валюти за сформованим на основі попиту і пропозиції курсовим співвідношенням. Курсове співвідношення валют являє собою вартість однієї валюти, виражену через вартість іншої валюти, і називається котируванням за аналогією до котирування цінних паперів на фондовій біржі. У роботі валютної біржі беруть участь представники держави. Біржовим валютним товаром є валюта і золото.

Біржа праці — установа, опосередковуюча відносини між роботодавцями та найманими працівниками (робочою силою). Функції біржі праці в Україні виконує державна служба зайнятості, що складається з Державного центра зайнятості Міністерства праці України, а також обласних, міських і районних (у містах) центрів зайнятості.

Діяльність інститутів ринку праці здійснюється в межах державної політики зайнятості населення і гарантує громадянам країни можливість реалізувати своє право на працю відповідно до Закону України «Про зайнятість населення». Цей Закон визначає правові економічні й організаційні основи зайнятості населення України, а також соціальні гарантії з боку держави в реалізації громадянами права на працю.

Функції служби зайнятості:

- вивчення та прогнозування ситуації на ринку;
- організація громадських робіт;
- організація перекваліфікації кадрів відповідно до вимог ринку;
- виплати допомоги по безробіттю;
- часткове відшкодування витрат, зумовлених зміною місця роботи.

Фрахтова біржа — постійно діючий ринок, де укладаються угоди щодо фрахтування та відфрахтування морських суден. Термін «фрахт» походить від нім. *fracht*, тобто «вантаж», і вживається для позначення вантажу; плати за перевезення вантажу водними шляхами або за використання річкових і морських суден протягом певного часу. На фрахтовій біржі концентрується інформація про попит і пропозицію на тоннаж, рівень фрахтових ставок, умови договору фрахтування. Головними користувачами біржі є перевізники і експедитори, які шукають вільний вантаж і вантажні поверхні. Найбільший міжнародний фрахтовий центр знаходиться в Лондоні. Досить потужні фрахтові біржі знаходяться в Гамбурзі, Генуї, Токіо, Нью-Йорку, Гонконзі.

Вторинний ринок цінних паперів забезпечує перепродаж раніше випущених цінних паперів через фондову біржу і позабіржовий оборот. Громадяни та юридичні особи, які купують цінні папери від свого імені і за свій рахунок, називаються інвесторами.

Валютна біржа — біржа, що здійснює на регулярній і впорядкованій основі купівлю-продаж іноземної валюти за ринковими цінами. На валютній біржі здійснюється купівля-продаж національної та іноземної валюти за сформованим на основі попиту і пропозиції курсовим співвідношенням. Курсове співвідношення валют являє собою вартість однієї валюти, виражену через вартість іншої валюти, і називається котируванням за аналогією до котирування цінних паперів на фондовій біржі. У роботі валютної біржі беруть участь представники держави. Біржовим валютним товаром є валюта і золото.

Біржа праці — установа, опосередковуюча відносини між роботодавцями та найманими працівниками (робочою силою). Функції біржі праці в Україні виконує державна служба зайнятості, що складається з Державного центра зайнятості Міністерства праці України, а також обласних, міських і районних (у містах) центрів зайнятості.

Діяльність інститутів ринку праці здійснюється в межах державної політики зайнятості населення і гарантує громадянам країни можливість реалізувати своє право на працю відповідно до Закону України «Про зайнятість населення». Цей Закон визначає правові економічні й організаційні основи зайнятості населення України, а також соціальні гарантії з боку держави в реалізації громадянами права на працю.

Функції служби зайнятості:

- вивчення та прогнозування ситуації на ринку;
- організація громадських робіт;
- організація перекваліфікації кадрів відповідно до вимог ринку;
- виплати допомоги по безробіттю;
- часткове відшкодування витрат, зумовлених зміною місця роботи.

Фрахтова біржа — постійно діючий ринок, де укладаються угоди щодо фрахтування та відфрахтування морських суден. Термін «фрахт» походить від нім. *fracht*, тобто «вантаж», і вживається для позначення вантажу; плати за перевезення вантажу водними шляхами або за використання річкових і морських суден протягом певного часу. На фрахтовій біржі концентрується інформація про попит і пропозицію на тоннаж, рівень фрахтових ставок, умови договору фрахтування. Головними користувачами біржі є перевізники і експедитори, які шукають вільний вантаж і вантажні поверхні. Найбільший міжнародний фрахтовий центр знаходиться в Лондоні. Досить потужні фрахтові біржі знаходяться в Гамбурзі, Генуї, Токіо, Нью-Йорку, Гонконзі.

Розглянуті вище види бірж називаються спеціалізованими, спостерігається тенденція розвитку універсальних товарних бірж.

Універсальна біржа — біржа, що здійснює операції не тільки з широким асортиментом товарів, а й з валютою, цінними паперами, фрахтовими контрактами. Таким чином, біржі — це ринкові структури, де підписуються угоди, здійснюються біржові операції. Біржовою угодою є зареєстрований біржею договір (угода), що укладається учасниками біржової торгівлі відносно біржового товару в ході біржових торгів. Найпоширеніші види біржових операцій:

1. Форвардні — з взаємною передачею прав і обов'язків щодо прав і товарів з відтерміновим строком їх поставки.
2. Ф'ючерсні — з взаємною передачею прав і обов'язків щодо стандартних контрактів на поставку біржового товару.
3. Опціонні — з поступкою прав на майбутню передачу прав та обов'язків щодо біржового товару.

Угоди з реальними товарами є угодами купівлі-продажу, їх виконання полягає в тому, що продавець передає покупцеві продані товари в місце вказане покупцем при укладанні угоди.

Біржові посередники відіграють певну роль у здійсненні біржових операцій. До них відносяться:

- брокери — торгові посередники, які забезпечують укладання угод за бажанням клієнтів та за їхній рахунок. Винагорода за послугу брокера — брокеридж;
- маклери (дилери, джобери) — біржові посередники, які купують і продають тільки для себе й за власний рахунок;
- «бики» — спекулянти і хеджери, що розраховують на підвищення цін, скуповуючи контракти, товари та інші цінності;
- «ведмеді» — спекулянти і хеджери, що розраховують на зниження цін, скуповуючи товари, контракти та інші цінності [3, с. 195-196].

Найбільші біржі об'єднуються в асоціації та союзи з метою координації й консолідації своєї діяльності, що не виключає конкурентної боротьби між ними. Такі об'єднання, як Європейські товарні біржі, розробляють типову документацію, зокрема форми контрактів. Національна асоціація біржових брокерів і дилерів США розробила єдину систему автоматичного котирування для фондової біржі. У Великій Британії створено Раду цінних паперів та інвестицій, у Франції — Комісію ф'ючерсних товарних ринків і Комісію з біржових операцій. Аналогічні організації діють у багатьох інших країнах світу.

Крім різноманітних бірж елементами спеціалізованої ринкової інфраструктури виступають: торгово-промислові палати, торгові дома, консалтингові фірми, аудиторські, інвестиційні, страхові та холдингові компанії, ярмарки, аукціони, а також транспорт і зв'язок.

Розглянуті вище види бірж називаються спеціалізованими, спостерігається тенденція розвитку універсальних товарних бірж.

Універсальна біржа — біржа, що здійснює операції не тільки з широким асортиментом товарів, а й з валютою, цінними паперами, фрахтовими контрактами. Таким чином, біржі — це ринкові структури, де підписуються угоди, здійснюються біржові операції. Біржовою угодою є зареєстрований біржею договір (угода), що укладається учасниками біржової торгівлі відносно біржового товару в ході біржових торгів. Найпоширеніші види біржових операцій:

1. Форвардні — з взаємною передачею прав і обов'язків щодо прав і товарів з відтерміновим строком їх поставки.
2. Ф'ючерсні — з взаємною передачею прав і обов'язків щодо стандартних контрактів на поставку біржового товару.
3. Опціонні — з поступкою прав на майбутню передачу прав та обов'язків щодо біржового товару.

Угоди з реальними товарами є угодами купівлі-продажу, їх виконання полягає в тому, що продавець передає покупцеві продані товари в місце вказане покупцем при укладанні угоди.

Біржові посередники відіграють певну роль у здійсненні біржових операцій. До них відносяться:

- брокери — торгові посередники, які забезпечують укладання угод за бажанням клієнтів та за їхній рахунок. Винагорода за послугу брокера — брокеридж;
- маклери (дилери, джобери) — біржові посередники, які купують і продають тільки для себе й за власний рахунок;
- «бики» — спекулянти і хеджери, що розраховують на підвищення цін, скуповуючи контракти, товари та інші цінності;
- «ведмеді» — спекулянти і хеджери, що розраховують на зниження цін, скуповуючи товари, контракти та інші цінності [3, с. 195-196].

Найбільші біржі об'єднуються в асоціації та союзи з метою координації й консолідації своєї діяльності, що не виключає конкурентної боротьби між ними. Такі об'єднання, як Європейські товарні біржі, розробляють типову документацію, зокрема форми контрактів. Національна асоціація біржових брокерів і дилерів США розробила єдину систему автоматичного котирування для фондової біржі. У Великій Британії створено Раду цінних паперів та інвестицій, у Франції — Комісію ф'ючерсних товарних ринків і Комісію з біржових операцій. Аналогічні організації діють у багатьох інших країнах світу.

Крім різноманітних бірж елементами спеціалізованої ринкової інфраструктури виступають: торгово-промислові палати, торгові дома, консалтингові фірми, аудиторські, інвестиційні, страхові та холдингові компанії, ярмарки, аукціони, а також транспорт і зв'язок.

Торгово-промислова палата є недержавною неприбутковою самоврядною організацією, яка об'єднує юридичних осіб, які створені і діють відповідно до законодавства України, та громадян України, зареєстрованих як підприємці, та їх об'єднання. Згідно з Законом України «Про торгово-промислові палати в Україні» Торгово-промислові палати створюються з метою сприяння розвитку народного господарства та національної економіки, її інтеграції у світову господарську систему, формуванню сучасних промислової, фінансової і торговельної інфраструктур, створенню сприятливих умов для підприємницької діяльності, всебічному розвитку усіх видів підприємництва, незаборонених законодавством України, науково-технічних і торговельних зв'язків між українськими підприємцями та підприємцями зарубіжних країн.

Торгові дома — це торговельні фірми, що закуповують товари у виробників або оптовиків своєї країни і перепродають їх за кордон, або навпаки. Торгові дома здійснюють операції за свій рахунок, проте можуть виконувати функції комісонера як для вітчизняних, так і зарубіжних підприємців, торговельних організацій та окремих осіб.

Торгові дома в більшості випадків оптимізують ланки оптового обороту. Порівняно з біржами, які збільшують кількість ланок руху товару, торгів, дома спрощують схему руху товару. Вони більше, ніж товарні біржі, пристосовані до ведення операцій з нестандартизованими споживчими товарами — одягом, взуттям, побутовою технікою, електронікою, продовольчими товарами. Як великі закупівельні підприємства, вони здатні купувати продукцію великими партіями за досить низькими цінами [1, с. 236].

Консалтингові фірми — підприємства, що займаються професійним консалтингом, а саме надають консультаційні послуги клієнтам (виробникам, продавцям та споживачам) за допомогою спеціально навчених осіб відповідної кваліфікації, здатних визначити, проаналізувати та розробити модель вирішення будь-якої управлінської проблеми. В Україні поширені наступні форми консультування:

1. у режимі проектування, коли консультант самостійно або спільно із замовником розробить конкретний проект і організовує впровадження на підприємстві;
2. у режимі навчання, при якому консультант проводить спеціальне навчання керівників і фахівців підприємства до освоєння нововведень;
3. у режимі управління, коли консультант працює разом з керівником і допомагає йому приймати конкретні рішення.

Практично всі реалізовані в останні часи консалтингові програми на 90—95 % фінансували перебування в Україні іноземних експертів, що готують рекомендації. Ця форма імпорту консалтингу в Україну набула протягом останніх років досить значних розмірів, і хоча в країні діє вже

Торгово-промислова палата є недержавною неприбутковою самоврядною організацією, яка об'єднує юридичних осіб, які створені і діють відповідно до законодавства України, та громадян України, зареєстрованих як підприємці, та їх об'єднання. Згідно з Законом України «Про торгово-промислові палати в Україні» Торгово-промислові палати створюються з метою сприяння розвитку народного господарства та національної економіки, її інтеграції у світову господарську систему, формуванню сучасних промислової, фінансової і торговельної інфраструктур, створенню сприятливих умов для підприємницької діяльності, всебічному розвитку усіх видів підприємництва, незаборонених законодавством України, науково-технічних і торговельних зв'язків між українськими підприємцями та підприємцями зарубіжних країн.

Торгові дома — це торговельні фірми, що закуповують товари у виробників або оптовиків своєї країни і перепродають їх за кордон, або навпаки. Торгові дома здійснюють операції за свій рахунок, проте можуть виконувати функції комісонера як для вітчизняних, так і зарубіжних підприємців, торговельних організацій та окремих осіб.

Торгові дома в більшості випадків оптимізують ланки оптового обороту. Порівняно з біржами, які збільшують кількість ланок руху товару, торгів, дома спрощують схему руху товару. Вони більше, ніж товарні біржі, пристосовані до ведення операцій з нестандартизованими споживчими товарами — одягом, взуттям, побутовою технікою, електронікою, продовольчими товарами. Як великі закупівельні підприємства, вони здатні купувати продукцію великими партіями за досить низькими цінами [1, с. 236].

Консалтингові фірми — підприємства, що займаються професійним консалтингом, а саме надають консультаційні послуги клієнтам (виробникам, продавцям та споживачам) за допомогою спеціально навчених осіб відповідної кваліфікації, здатних визначити, проаналізувати та розробити модель вирішення будь-якої управлінської проблеми. В Україні поширені наступні форми консультування:

1. у режимі проектування, коли консультант самостійно або спільно із замовником розробить конкретний проект і організовує впровадження на підприємстві;
2. у режимі навчання, при якому консультант проводить спеціальне навчання керівників і фахівців підприємства до освоєння нововведень;
3. у режимі управління, коли консультант працює разом з керівником і допомагає йому приймати конкретні рішення.

Практично всі реалізовані в останні часи консалтингові програми на 90—95 % фінансували перебування в Україні іноземних експертів, що готують рекомендації. Ця форма імпорту консалтингу в Україну набула протягом останніх років досить значних розмірів, і хоча в країні діє вже

понад 200 вітчизняних консалтингових фірм, але вони не використовуються у західних проектах технічної допомоги. Для того щоб змінити становище і зміцнити цей ринковий елемент економіки, українські консалтингові фірми об'єдналися в асоціацію «Укрконсалтинг», до якої ввійшли 100 фірм з 26 міст України, для розроблення програм і методик підвищення кваліфікації консультантів, активізації діяльності українських консалтингових фірм на ринку.

Страхова компанія — це комерційна, фінансово-кредитна організація, що ставить за мету отримання прибутку від здійснення страхових операцій. Страхові компанії вживають заходи, спрямовані на часткове або повне відшкодування застрахованим суб'єктам збитків, яких ті зазнали за ймовірних обставин: стихійних лих, аварій, невиконання зобов'язань контрагентами, тобто нейтралізують економічний ризик суб'єктів господарювання, покривають непередбачені збитки.

Активним учасником ринку страхових послуг є держава. Вона створює правові основи страхової діяльності, регулює відносини, що виникають на страховому ринку та здійснює контроль за дотриманням чинного законодавства. В Україні державне регулювання страхового ринку згідно із Законом України «Про страхування» здійснюється Комітетом у справах нагляду за страховою діяльністю. Незважаючи на існуючі посткризові фінансові проблеми, в Україні є великі потенційні можливості для розвитку та якісного вдосконалення страхового підприємництва, на 01.01.12 року зареєстровано 445 суб'єктів страхового бізнесу.

Аудиторські фірми — юридичні особи, створені відповідно до законодавства, які здійснюють виключно аудиторську діяльність. Аудит — перевірка даних бухгалтерського обліку і показників фінансової звітності суб'єкта господарювання з метою висловлення незалежної думки аудитора про її достовірність в усіх суттєвих аспектах та відповідність вимогам законів України, положень (стандартів) бухгалтерського обліку або інших правил (внутрішніх положень суб'єктів господарювання) згідно із вимогами користувачів [12]. Правові основи аудиторської діяльності в Україні визначає Закон України «Про аудиторську діяльність». Згідно цього Закону аудит в Україні може проводитися виключно сертифікованими аудиторами. Сертифікація аудиторів проводиться Аудиторською палатою України. Реєстр аудиторських фірм та аудиторів України станом на 01.06.2012 р. нараховує 1868 фірм, які можуть надавати послуги аудиту на всій території України.

Інвестиційна компанія — це юридична особа, заснована у формі приватного акціонерного товариства з урахуванням вимог, встановлених Положенням про інвестиційні фонди та інвестиційні компанії в Україні, що здійснює виключну діяльність у галузі спільного інвестування. Інвестиційні компанії поки що незвична для України форма кре-

понад 200 вітчизняних консалтингових фірм, але вони не використовуються у західних проектах технічної допомоги. Для того щоб змінити становище і зміцнити цей ринковий елемент економіки, українські консалтингові фірми об'єдналися в асоціацію «Укрконсалтинг», до якої ввійшли 100 фірм з 26 міст України, для розроблення програм і методик підвищення кваліфікації консультантів, активізації діяльності українських консалтингових фірм на ринку.

Страхова компанія — це комерційна, фінансово-кредитна організація, що ставить за мету отримання прибутку від здійснення страхових операцій. Страхові компанії вживають заходи, спрямовані на часткове або повне відшкодування застрахованим суб'єктам збитків, яких ті зазнали за ймовірних обставин: стихійних лих, аварій, невиконання зобов'язань контрагентами, тобто нейтралізують економічний ризик суб'єктів господарювання, покривають непередбачені збитки.

Активним учасником ринку страхових послуг є держава. Вона створює правові основи страхової діяльності, регулює відносини, що виникають на страховому ринку та здійснює контроль за дотриманням чинного законодавства. В Україні державне регулювання страхового ринку згідно із Законом України «Про страхування» здійснюється Комітетом у справах нагляду за страховою діяльністю. Незважаючи на існуючі посткризові фінансові проблеми, в Україні є великі потенційні можливості для розвитку та якісного вдосконалення страхового підприємництва, на 01.01.12 року зареєстровано 445 суб'єктів страхового бізнесу.

Аудиторські фірми — юридичні особи, створені відповідно до законодавства, які здійснюють виключно аудиторську діяльність. Аудит — перевірка даних бухгалтерського обліку і показників фінансової звітності суб'єкта господарювання з метою висловлення незалежної думки аудитора про її достовірність в усіх суттєвих аспектах та відповідність вимогам законів України, положень (стандартів) бухгалтерського обліку або інших правил (внутрішніх положень суб'єктів господарювання) згідно із вимогами користувачів [12]. Правові основи аудиторської діяльності в Україні визначає Закон України «Про аудиторську діяльність». Згідно цього Закону аудит в Україні може проводитися виключно сертифікованими аудиторами. Сертифікація аудиторів проводиться Аудиторською палатою України. Реєстр аудиторських фірм та аудиторів України станом на 01.06.2012 р. нараховує 1868 фірм, які можуть надавати послуги аудиту на всій території України.

Інвестиційна компанія — це юридична особа, заснована у формі приватного акціонерного товариства з урахуванням вимог, встановлених Положенням про інвестиційні фонди та інвестиційні компанії в Україні, що здійснює виключну діяльність у галузі спільного інвестування. Інвестиційні компанії поки що незвична для України форма кре-

дитно-фінансових інститутів, хоча на Заході інвестиційні компанії отримали величезну популярність, особливо в післявоєнні роки. Перші інвестиційні компанії з'явилися у США, які і сьогодні є лідерами у їх розвитку. Всі інвестиційні компанії працюють за одним принципом — випускаючи власні цінні папери (акції) залучають грошові кошти інвесторів. Зібрані фінансові кошти інвестиційні компанії потім вкладають у цінні папери сторонніх промислових, наукових, транспортних та інших корпорацій. Іншими словами інвестиційні компанії фактично здійснюють фінансування різних сфер реальної економіки.

Інвестиційні компанії діляться на інвестиційні компанії закритого типу та інвестиційні компанії відкритого типу. Інвестиційні компанії закритого типу випускають свої цінні папери відразу при своєму створенні і в строго визначеній кількості. Новий інвестор може придбати акції інвестиційних компаній закритого типу лише викупивши їх у колишніх власників за ринковою ціною.

Інвестиційні компанії відкритого типу, на відміну від інвестиційних компаній закритого типу, випускають свої акції поступово, невеликими партіями, розраховуючи на приплив нових інвесторів. Цінні папери інвестиційних компаній відкритого типу можуть абсолютно вільно передаватися або перепродаватися. У цьому сенсі інвестиційні компанії відкритого типу є найбільш зручною для інвесторів організаційною формою. Крім того, і самі такі інвестиційні компанії можуть необмежено розвиватися, оскільки безперервна емісія акцій дає можливість нарощувати грошовий капітал і, як наслідок, збільшувати і інвестиції. Цікаво, що в країнах Заходу найактивніше розвиваються саме інвестиційні компанії відкритого типу (взаємні фонди).

Холдингові компанії — акціонерні товариства, які володіють, користуються та розпоряджаються холдинговими корпоративними пакетами акцій (часток, паїв) двох або більше корпоративних підприємств. Під холдинговою компанією розуміють комерційне підприємство, що контролює одну або кілька дочірніх фірм. Законодавство України про холдингові компанії складається з Закону України «Про холдингові компанії в Україні», Цивільного кодексу України, Господарського кодексу України, Закону України «Про акціонерні товариства», інших законів та нормативно-правових актів, що регулюють діяльність холдингових компаній та їх корпоративних підприємств. Існує ряд обмежень на створення холдингів:

— вони створюються за згодою державного антимонопольного комітету;

— не дозволяється створення холдингів, якщо монополізується виробництво певної продукції.

Найпоширенішою формою холдингів є фінансові холдингові компанії — це такі холдинги, більше 50 % капіталу яких складають цінні па-

дитно-фінансових інститутів, хоча на Заході інвестиційні компанії отримали величезну популярність, особливо в післявоєнні роки. Перші інвестиційні компанії з'явилися у США, які і сьогодні є лідерами у їх розвитку. Всі інвестиційні компанії працюють за одним принципом — випускаючи власні цінні папери (акції) залучають грошові кошти інвесторів. Зібрані фінансові кошти інвестиційні компанії потім вкладають у цінні папери сторонніх промислових, наукових, транспортних та інших корпорацій. Іншими словами інвестиційні компанії фактично здійснюють фінансування різних сфер реальної економіки.

Інвестиційні компанії діляться на інвестиційні компанії закритого типу та інвестиційні компанії відкритого типу. Інвестиційні компанії закритого типу випускають свої цінні папери відразу при своєму створенні і в строго визначеній кількості. Новий інвестор може придбати акції інвестиційних компаній закритого типу лише викупивши їх у колишніх власників за ринковою ціною.

Інвестиційні компанії відкритого типу, на відміну від інвестиційних компаній закритого типу, випускають свої акції поступово, невеликими партіями, розраховуючи на приплив нових інвесторів. Цінні папери інвестиційних компаній відкритого типу можуть абсолютно вільно передаватися або перепродаватися. У цьому сенсі інвестиційні компанії відкритого типу є найбільш зручною для інвесторів організаційною формою. Крім того, і самі такі інвестиційні компанії можуть необмежено розвиватися, оскільки безперервна емісія акцій дає можливість нарощувати грошовий капітал і, як наслідок, збільшувати і інвестиції. Цікаво, що в країнах Заходу найактивніше розвиваються саме інвестиційні компанії відкритого типу (взаємні фонди).

Холдингові компанії — акціонерні товариства, які володіють, користуються та розпоряджаються холдинговими корпоративними пакетами акцій (часток, паїв) двох або більше корпоративних підприємств. Під холдинговою компанією розуміють комерційне підприємство, що контролює одну або кілька дочірніх фірм. Законодавство України про холдингові компанії складається з Закону України «Про холдингові компанії в Україні», Цивільного кодексу України, Господарського кодексу України, Закону України «Про акціонерні товариства», інших законів та нормативно-правових актів, що регулюють діяльність холдингових компаній та їх корпоративних підприємств. Існує ряд обмежень на створення холдингів:

— вони створюються за згодою державного антимонопольного комітету;

— не дозволяється створення холдингів, якщо монополізується виробництво певної продукції.

Найпоширенішою формою холдингів є фінансові холдингові компанії — це такі холдинги, більше 50 % капіталу яких складають цінні па-

пери інших емітентів. Фінансові холдинги не мають права вести будь-яку діяльність крім інвестиційної.

У світовій практиці холдингові компанії — це, перш за все, фінансові центри, навколо яких об'єднуються окремі компанії, не втрачаючи при цьому своєї комерційної самостійності. На сьогодні практично всі найбільші корпорації США і Західної Європи мають у своєму складі фінансовий центр у вигляді холдингової компанії. Прикладом холдингової структури є концерн «Нестле» (Швейцарія), який спеціалізується на виробництві і продажу продуктів харчування. В холдингу сконцентровані контрольні пакети акцій шести основних дочірніх фірм, які є також змішаними холдинговими компаніями. Перевага холдингових структур пояснюється достоїнствами централізованого фінансово-економічного управління ланцюгами технологічно пов'язаних підприємств, у тому числі зниженням ризиків інвестицій і взаємних поставок, економією трансакційних витрат, ростом можливостей фінансового і податкового маневрування та ін.

Фактично заснування холдингових компаній в Україні розпочалось у 1995 році. За період 1995-1999 роки було створено біля трьох десятків холдингових компаній та державних акціонерних компаній, а до їх складу було передано держпакети акцій більше 300 підприємств.

Ярмарки — це торги, ринки товарів, які періодично організуються в установленому місці. Вони бувають всесвітні, національні та місцеві. Із розвитком виробництва, розширенням торговельно-обмінних операцій, посиленням конкуренції між центрами, неможливістю представлення у великій кількості партій товару, ярмарки поступово перетворились на ярмарки-виставки зразків товарів, які можна замовити.

Аукціони — це форми організації реалізації товарів, засновані на проведенні публічних торгів, де право купити отримує той, хто пропонує найвищу ціну. Головні суб'єкти аукціону: власник цінностей (продавець), організатор аукціону та покупець. Вихідна ціна визначається угодою між організатором аукціону і власником — продавцем. Торги на аукціоні проводить аукціоніст, який має певні повноваження оголошувати найвищу ціну під час торгів. Особливістю аукціонів є обмежена відповідальність продавця за якість запропонованих товарів. Міжнародні аукціони (у таких містах, як Нью-Йорк, Монреаль, Лондон, Копенгаген, Стокгольм, Токіо) — це комерційні організації, які мають необхідне обладнання та кваліфіковані кадри. В Україні аукціони мають національний характер.

Транспорт є матеріально-технічною основою реалізації територіального поділу праці. Фахівці виділяють такі основні види транспорту: залізничний, автомобільний, морський, внутрішній водний, повітряний, трубопровідний, а також своєрідним видом транспорту вважають лінії електропередач. Україна представлена всіма видами транспорту. Розви-

пери інших емітентів. Фінансові холдинги не мають права вести будь-яку діяльність крім інвестиційної.

У світовій практиці холдингові компанії — це, перш за все, фінансові центри, навколо яких об'єднуються окремі компанії, не втрачаючи при цьому своєї комерційної самостійності. На сьогодні практично всі найбільші корпорації США і Західної Європи мають у своєму складі фінансовий центр у вигляді холдингової компанії. Прикладом холдингової структури є концерн «Нестле» (Швейцарія), який спеціалізується на виробництві і продажу продуктів харчування. В холдингу сконцентровані контрольні пакети акцій шести основних дочірніх фірм, які є також змішаними холдинговими компаніями. Перевага холдингових структур пояснюється достоїнствами централізованого фінансово-економічного управління ланцюгами технологічно пов'язаних підприємств, у тому числі зниженням ризиків інвестицій і взаємних поставок, економією трансакційних витрат, ростом можливостей фінансового і податкового маневрування та ін.

Фактично заснування холдингових компаній в Україні розпочалось у 1995 році. За період 1995-1999 роки було створено біля трьох десятків холдингових компаній та державних акціонерних компаній, а до їх складу було передано держпакети акцій більше 300 підприємств.

Ярмарки — це торги, ринки товарів, які періодично організуються в установленому місці. Вони бувають всесвітні, національні та місцеві. Із розвитком виробництва, розширенням торговельно-обмінних операцій, посиленням конкуренції між центрами, неможливістю представлення у великій кількості партій товару, ярмарки поступово перетворились на ярмарки-виставки зразків товарів, які можна замовити.

Аукціони — це форми організації реалізації товарів, засновані на проведенні публічних торгів, де право купити отримує той, хто пропонує найвищу ціну. Головні суб'єкти аукціону: власник цінностей (продавець), організатор аукціону та покупець. Вихідна ціна визначається угодою між організатором аукціону і власником — продавцем. Торги на аукціоні проводить аукціоніст, який має певні повноваження оголошувати найвищу ціну під час торгів. Особливістю аукціонів є обмежена відповідальність продавця за якість запропонованих товарів. Міжнародні аукціони (у таких містах, як Нью-Йорк, Монреаль, Лондон, Копенгаген, Стокгольм, Токіо) — це комерційні організації, які мають необхідне обладнання та кваліфіковані кадри. В Україні аукціони мають національний характер.

Транспорт є матеріально-технічною основою реалізації територіального поділу праці. Фахівці виділяють такі основні види транспорту: залізничний, автомобільний, морський, внутрішній водний, повітряний, трубопровідний, а також своєрідним видом транспорту вважають лінії електропередач. Україна представлена всіма видами транспорту. Розви-

ток транспорту в Україні обумовлений її вигідним географічним положенням, зокрема розміщенням у центрі Європи, на перетині всіх доріг. Через Україну проходять важливі транзитні магістралі (залізниці та автомобільні дороги, нафтопроводи й газопроводи) з країн СНД до Європи та чорноморських портів.

Залізничний транспорт займає провідне місце у вантажообігу, відрізняється масовістю, швидкістю перевезення вантажів на великі відстані. Автомобільний транспорт має найбільшу маневреність, економічно вигідний на невеликі відстані. Головним видом транспорту у зовнішніх торговельних зв'язках є морський транспорт. Він найбільш дешевий і має високу вантажопідйомність. У внутрішніх перевезеннях головну роль відіграє малий каботаж (перевезення між портами одного або двох суміжних басейнів). Річковий транспорт працює сезонно і зараз у річкового флоту низька швидкість пересування. Повітряний транспорт є одним із головних видів пасажирських перевезень. Його достоїнства: швидкість і комфортабельність перевезення, недолік — висока собівартість перевезень. Трубопровідний транспорт — вузькоспеціалізований й використовується для транспортування нафти, нафтопродуктів і газу.

Зв'язок (телефон, телеграф, телекс, телебачення, пошта, Інтернет) створює фундаментальну платформу, на яку спирається інформаційне суспільство і економіка майбутніх десятиріч. Вона покликана задовольняти зростаючі потреби населення і виробничих структур в сучасних і якісних послугах і засобах зв'язку на основі досягнень науково-технічного прогресу, сучасних способів передачі повідомлень і прогресивних методів управління. Сьогодні зв'язок все більш асоціюють зі сферою телекомунікацій. Питання зв'язку регулюють Закони України «Про телекомунікації» та «Про поштовий зв'язок». Взагалі, галузь телекомунікацій в Україні поділяється на два великих сегменти: електровз'язок та поштовий зв'язок. Електровз'язок має два основні напрями: наземний (фіксований чи дротовий) та радіовз'язок. До першої групи, як правило, включають: телефонний міський, телефонний сільський, телефонний міжміський, телефонний міжнародний зв'язок. Сюди ж можна віднести Інтернет (хоча зараз Інтернет переміщується й у радіовз'язок). До другої групи належать: супутниковий, стільниковий, пейджинговий, транкінговий зв'язок.

12.3. ЗАГАЛЬНА РИНКОВА ІНФРАСТРУКТУРА

Загальна ринкова інфраструктура обслуговує національну економіку в цілому, в її склад входять: грошова, кредитна, фінансова та податкова системи.

ток транспорту в Україні обумовлений її вигідним географічним положенням, зокрема розміщенням у центрі Європи, на перетині всіх доріг. Через Україну проходять важливі транзитні магістралі (залізниці та автомобільні дороги, нафтопроводи й газопроводи) з країн СНД до Європи та чорноморських портів.

Залізничний транспорт займає провідне місце у вантажообігу, відрізняється масовістю, швидкістю перевезення вантажів на великі відстані. Автомобільний транспорт має найбільшу маневреність, економічно вигідний на невеликі відстані. Головним видом транспорту у зовнішніх торговельних зв'язках є морський транспорт. Він найбільш дешевий і має високу вантажопідйомність. У внутрішніх перевезеннях головну роль відіграє малий каботаж (перевезення між портами одного або двох суміжних басейнів). Річковий транспорт працює сезонно і зараз у річкового флоту низька швидкість пересування. Повітряний транспорт є одним із головних видів пасажирських перевезень. Його достоїнства: швидкість і комфортабельність перевезення, недолік — висока собівартість перевезень. Трубопровідний транспорт — вузькоспеціалізований й використовується для транспортування нафти, нафтопродуктів і газу.

Зв'язок (телефон, телеграф, телекс, телебачення, пошта, Інтернет) створює фундаментальну платформу, на яку спирається інформаційне суспільство і економіка майбутніх десятиріч. Вона покликана задовольняти зростаючі потреби населення і виробничих структур в сучасних і якісних послугах і засобах зв'язку на основі досягнень науково-технічного прогресу, сучасних способів передачі повідомлень і прогресивних методів управління. Сьогодні зв'язок все більш асоціюють зі сферою телекомунікацій. Питання зв'язку регулюють Закони України «Про телекомунікації» та «Про поштовий зв'язок». Взагалі, галузь телекомунікацій в Україні поділяється на два великих сегменти: електровз'язок та поштовий зв'язок. Електровз'язок має два основні напрями: наземний (фіксований чи дротовий) та радіовз'язок. До першої групи, як правило, включають: телефонний міський, телефонний сільський, телефонний міжміський, телефонний міжнародний зв'язок. Сюди ж можна віднести Інтернет (хоча зараз Інтернет переміщується й у радіовз'язок). До другої групи належать: супутниковий, стільниковий, пейджинговий, транкінговий зв'язок.

12.3. ЗАГАЛЬНА РИНКОВА ІНФРАСТРУКТУРА

Загальна ринкова інфраструктура обслуговує національну економіку в цілому, в її склад входять: грошова, кредитна, фінансова та податкова системи.

Грошова система — це форма грошового обігу в країні, що сформувалася історично і закріплена національним законодавством. Сучасна структура грошової системи України сформована в результаті низки грошових реформ, проведених у 1990-і рр.. Грошова система України сьогодні представляє собою регульовану систему ринкового зразка. Правові засади грошової системи України та її функціонування встановлюють Закони України «Про банки і банківську діяльність», «Про Національний банк України» та «Про платіжні системи та переказ грошей в Україні». Ці закони визначають основні принципи, правила, нормативи та інші вимоги, що регламентують відносини між суб'єктами грошового обігу.

Організація грошового обороту здійснюється безпосередньо за участі банків, а забезпечення нормального функціонування кредитних грошей є одним з основних завдань банківської системи, тобто грошова система формується і функціонує на базі банківської системи і може розглядатися як складова останньої. Тому в багатьох країнах правові норми, що формують грошову систему, визначаються безпосередньо в банківському законодавстві, насамперед у законах, що регламентують діяльність центральних банків. Більше того, відповідно до цих законів центральним банкам надаються широкі повноваження з регулювання грошового обороту. Тому є всі підстави вважати центральний банк інституційним центром грошової системи. Йому належить вирішальна роль у забезпеченні ефективного функціонування грошової системи країни [14, с. 236].

Елементами грошової системи є:

- грошова одиниця — грошові знаки, які наділено державою законною платіжною силою. В Україні відповідно до ст. 99 Конституції України грошовою одиницею є гривня;
- валютний курс — співвідношення між грошовими одиницями (валютами) різних країн;
- види готівкових грошових знаків, які мають законну платіжну силу (банківські білети, казначейські білети та розмінна монета);
- регламентація безготівкового обігу (основна частина розрахунків і платежів (93—95 %) здійснюється без використання готівки і лише незначна (5—7 %) — готівкою);
- державний апарат, який здійснює регулювання грошового обороту.

Таким чином, у межах грошової системи реалізуються сутність і функції грошей у всій різноманітності їх форм і видів. Тому функціями грошової системи є:

- ◆ емісійна — визначення форм і видів законних платіжних засобів, способів їх забезпечення, порядку емісії;
- ◆ регулююча — регулювання грошової маси в обігу, її структури, відповідності потребам економіки;

Грошова система — це форма грошового обігу в країні, що сформувалася історично і закріплена національним законодавством. Сучасна структура грошової системи України сформована в результаті низки грошових реформ, проведених у 1990-і рр.. Грошова система України сьогодні представляє собою регульовану систему ринкового зразка. Правові засади грошової системи України та її функціонування встановлюють Закони України «Про банки і банківську діяльність», «Про Національний банк України» та «Про платіжні системи та переказ грошей в Україні». Ці закони визначають основні принципи, правила, нормативи та інші вимоги, що регламентують відносини між суб'єктами грошового обігу.

Організація грошового обороту здійснюється безпосередньо за участі банків, а забезпечення нормального функціонування кредитних грошей є одним з основних завдань банківської системи, тобто грошова система формується і функціонує на базі банківської системи і може розглядатися як складова останньої. Тому в багатьох країнах правові норми, що формують грошову систему, визначаються безпосередньо в банківському законодавстві, насамперед у законах, що регламентують діяльність центральних банків. Більше того, відповідно до цих законів центральним банкам надаються широкі повноваження з регулювання грошового обороту. Тому є всі підстави вважати центральний банк інституційним центром грошової системи. Йому належить вирішальна роль у забезпеченні ефективного функціонування грошової системи країни [14, с. 236].

Елементами грошової системи є:

- грошова одиниця — грошові знаки, які наділено державою законною платіжною силою. В Україні відповідно до ст. 99 Конституції України грошовою одиницею є гривня;
- валютний курс — співвідношення між грошовими одиницями (валютами) різних країн;
- види готівкових грошових знаків, які мають законну платіжну силу (банківські білети, казначейські білети та розмінна монета);
- регламентація безготівкового обігу (основна частина розрахунків і платежів (93—95 %) здійснюється без використання готівки і лише незначна (5—7 %) — готівкою);
- державний апарат, який здійснює регулювання грошового обороту.

Таким чином, у межах грошової системи реалізуються сутність і функції грошей у всій різноманітності їх форм і видів. Тому функціями грошової системи є:

- ◆ емісійна — визначення форм і видів законних платіжних засобів, способів їх забезпечення, порядку емісії;
- ◆ регулююча — регулювання грошової маси в обігу, її структури, відповідності потребам економіки;

♦ контрольна — контроль за дотриманням нормативних основ організації грошового обігу, грошової дисципліни.

Як вже було зазначено, організація обороту грошей зазвичай покладається чинним законодавством на банки, але вирішальна роль грошового обігу в національній економіці, переплетіння в ньому інтересів окремих економічних суб'єктів та суспільства в цілому вимагають державного нагляду і контролю за виконанням банками вказаної функції. Кожна держава покладає це завдання на спеціальні органи регулювання грошового обороту та контролю за дотриманням законодавства з монетарних питань. В Україні таким органом є Національний банк України. Грошова система забезпечує правову та організаційну базу для розроблення та реалізації грошово-кредитної (монетарної) політики в країні.

Кредитна система — це сукупність банків і інших кредитно-фінансових інститутів, діючих на ринку позикових капіталів і здійснюють акумуляцію і мобілізацію грошового капіталу.

У більшості зарубіжних країн вона включає в себе три рівні, які регламентуються національним законодавством: центральний банк (в Україні — Національний банк), комерційні банки, спеціалізовані банківські установи (іпотечні, зовнішньоторговельні, ощадні банки і т. п.) і небанківські фінансово-кредитні установи (страхові компанії, пенсійні фонди, інвестиційні компанії тощо).

Національний банк України визначає вид грошових знаків, їх номінал, відмінні ознаки і систему захисту. Національний банк України зберігає резервні фонди грошових знаків, дорогоцінні метали та золотовалютні запаси, накопичує золотовалютні резерви і здійснює операції з ними та банківськими металами. Національний банк України встановлює порядок визначення облікової ставки та інших процентних ставок за своїми операціями, дає дозвіл на створення комерційних банків шляхом їх реєстрації та видає ліцензії на виконання банківських операцій, встановлює банкам та іншим фінансово-кредитним установам нормативи обов'язкового резервування коштів. Виконуючи функцію банку банків, НБУ забезпечує комерційні банки на їх замовлення готівкою через свою мережу територіальних управлінь, здійснює розрахункове і кредитне обслуговування комерційних банків [14, с. 518].

Комерційні банки є основою кредитної системи. Найбільш поширена акціонерна організаційно-правова форма комерційних банків. Залежно від способу формування статутного капіталу розрізняють: комерційні банки без участі держави, за участю іноземного капіталу і т. п.

Станом на 1 квітня 2012 року в Україні налічується 195 діючих банків, з яких 177 мають ліцензію НБУ на здійснення банківських операцій. Наразі у Верховній Раді України зареєстровано законопроект про збільшення статутного капіталу банків із 75 млн. грн. до 500 млн і в разі

♦ контрольна — контроль за дотриманням нормативних основ організації грошового обігу, грошової дисципліни.

Як вже було зазначено, організація обороту грошей зазвичай покладається чинним законодавством на банки, але вирішальна роль грошового обігу в національній економіці, переплетіння в ньому інтересів окремих економічних суб'єктів та суспільства в цілому вимагають державного нагляду і контролю за виконанням банками вказаної функції. Кожна держава покладає це завдання на спеціальні органи регулювання грошового обороту та контролю за дотриманням законодавства з монетарних питань. В Україні таким органом є Національний банк України. Грошова система забезпечує правову та організаційну базу для розроблення та реалізації грошово-кредитної (монетарної) політики в країні.

Кредитна система — це сукупність банків і інших кредитно-фінансових інститутів, діючих на ринку позикових капіталів і здійснюють акумуляцію і мобілізацію грошового капіталу.

У більшості зарубіжних країн вона включає в себе три рівні, які регламентуються національним законодавством: центральний банк (в Україні — Національний банк), комерційні банки, спеціалізовані банківські установи (іпотечні, зовнішньоторговельні, ощадні банки і т. п.) і небанківські фінансово-кредитні установи (страхові компанії, пенсійні фонди, інвестиційні компанії тощо).

Національний банк України визначає вид грошових знаків, їх номінал, відмінні ознаки і систему захисту. Національний банк України зберігає резервні фонди грошових знаків, дорогоцінні метали та золотовалютні запаси, накопичує золотовалютні резерви і здійснює операції з ними та банківськими металами. Національний банк України встановлює порядок визначення облікової ставки та інших процентних ставок за своїми операціями, дає дозвіл на створення комерційних банків шляхом їх реєстрації та видає ліцензії на виконання банківських операцій, встановлює банкам та іншим фінансово-кредитним установам нормативи обов'язкового резервування коштів. Виконуючи функцію банку банків, НБУ забезпечує комерційні банки на їх замовлення готівкою через свою мережу територіальних управлінь, здійснює розрахункове і кредитне обслуговування комерційних банків [14, с. 518].

Комерційні банки є основою кредитної системи. Найбільш поширена акціонерна організаційно-правова форма комерційних банків. Залежно від способу формування статутного капіталу розрізняють: комерційні банки без участі держави, за участю іноземного капіталу і т. п.

Станом на 1 квітня 2012 року в Україні налічується 195 діючих банків, з яких 177 мають ліцензію НБУ на здійснення банківських операцій. Наразі у Верховній Раді України зареєстровано законопроект про збільшення статутного капіталу банків із 75 млн. грн. до 500 млн і в разі

його ухвали, за підрахунками експертів, в Україні може залишитися 40—50 фінансових установ.

В залежності від обсягу операцій, що здійснюються комерційними банками, їх поділяють на: універсальні (виконують всі операції) і спеціалізовані (виконують менший обсяг операцій, обслуговують певну галузь або сферу економічної діяльності або групу клієнтів).

Функції комерційних банків:

- ведення поточних рахунків (акумуляція безстрокових депозитів);
- акумуляція термінових депозитів;
- видача грошових коштів з рахунків;
- переказ грошових коштів з одного рахунку на інший;
- розміщення акумульованих коштів шляхом надання кредитів, купівлі-продажу цінних паперів;
- емісія кредитних грошей шляхом мультиплікації банківських депозитів і кредитів і т. п. [15, с. 606].

Підвищенню стабільності фінансового сектору сприятиме подальше вдосконалення платіжних систем, включаючи вжиття заходів щодо розширення безготівкових розрахунків, поширення використання спеціальних платіжних засобів, запровадження сучасних технологій, забезпечення надійного та ефективного обслуговування учасників розрахунків, координації зусиль банків щодо створення уніфікованої інфраструктури та реалізації супутніх проєктів у соціальній сфері.

Фінансова система — сукупність форм, методів і цілей формування, розподілу та використання фондів грошових засобів держави, суб'єктів господарської діяльності, населення [7, с. 210]. Виконуючи своє основне завдання, Національний банк сприяє забезпеченню стабільності банківської системи, а також, у межах своїх повноважень, і цінової стабільності. До нормативно-правових актів, що регулюють діяльність вітчизняної фінансової системи також належать Бюджетний кодекс України, Господарський кодекс України, Митний та Цивільний кодекси, закони України «Про Державний бюджет України», «Про місцеве самоврядування», «Про Національний банк України», «Про банки і банківську діяльність», «Про цінні папери та фондовий ринок», «Про страхування», «Про інвестиційну діяльність», Податковий Кодекс, а також укази, постанови, накази та розпорядження відповідних органів виконавчої влади.

Фінансова система України складається з наступних елементів:

- бюджети різних рівнів (Державний бюджет, бюджет Автономної Республіки Крим, місцеві бюджети);
- фонди соціального, майнового і особистого страхування;
- валютні резерви держави;
- грошові фонди підприємств, організацій і фірм;
- інші спеціальні грошові фонди.

його ухвали, за підрахунками експертів, в Україні може залишитися 40—50 фінансових установ.

В залежності від обсягу операцій, що здійснюються комерційними банками, їх поділяють на: універсальні (виконують всі операції) і спеціалізовані (виконують менший обсяг операцій, обслуговують певну галузь або сферу економічної діяльності або групу клієнтів).

Функції комерційних банків:

- ведення поточних рахунків (акумуляція безстрокових депозитів);
- акумуляція термінових депозитів;
- видача грошових коштів з рахунків;
- переказ грошових коштів з одного рахунку на інший;
- розміщення акумульованих коштів шляхом надання кредитів, купівлі-продажу цінних паперів;
- емісія кредитних грошей шляхом мультиплікації банківських депозитів і кредитів і т. п. [15, с. 606].

Підвищенню стабільності фінансового сектору сприятиме подальше вдосконалення платіжних систем, включаючи вжиття заходів щодо розширення безготівкових розрахунків, поширення використання спеціальних платіжних засобів, запровадження сучасних технологій, забезпечення надійного та ефективного обслуговування учасників розрахунків, координації зусиль банків щодо створення уніфікованої інфраструктури та реалізації супутніх проєктів у соціальній сфері.

Фінансова система — сукупність форм, методів і цілей формування, розподілу та використання фондів грошових засобів держави, суб'єктів господарської діяльності, населення [7, с. 210]. Виконуючи своє основне завдання, Національний банк сприяє забезпеченню стабільності банківської системи, а також, у межах своїх повноважень, і цінової стабільності. До нормативно-правових актів, що регулюють діяльність вітчизняної фінансової системи також належать Бюджетний кодекс України, Господарський кодекс України, Митний та Цивільний кодекси, закони України «Про Державний бюджет України», «Про місцеве самоврядування», «Про Національний банк України», «Про банки і банківську діяльність», «Про цінні папери та фондовий ринок», «Про страхування», «Про інвестиційну діяльність», Податковий Кодекс, а також укази, постанови, накази та розпорядження відповідних органів виконавчої влади.

Фінансова система України складається з наступних елементів:

- бюджети різних рівнів (Державний бюджет, бюджет Автономної Республіки Крим, місцеві бюджети);
- фонди соціального, майнового і особистого страхування;
- валютні резерви держави;
- грошові фонди підприємств, організацій і фірм;
- інші спеціальні грошові фонди.

Через фінансовий механізм держава утворює фонди грошових коштів, які використовуються для виконання різних функцій в економічній, соціальній і політичній сферах. У системі економічних відносин фінанси функціонують за допомогою грошей, служать елементом впливу на господарські процеси, а також є засобом формування економічних інтересів підприємства (фірм, сфер діяльності, регіонів).

Фінансову політику здійснює держава, головним механізмом впливу якої є Державний бюджет України та місцеві бюджети. В Україні згідно з Конституцією бюджетна політика повинна мати соціально-економічне спрямування. Базуючись на нормах чинного законодавства, в першу чергу Закону України «Про державний бюджет» та Бюджетного кодексу України, державна влада, втілюючи бюджетну політику, визначає засади бюджетного устрою країни та побудову бюджетної системи, а також організацію міжбюджетних відносин. Сьогодні в Україні спостерігається значна диспропорція у бюджетному забезпеченні, місцева податкова база в останні роки забезпечує лише 2 % надходжень до місцевих бюджетів, обсяг відрахувань від загальнодержавних надходжень складає приблизно 67 %, а обсяг трансфертів з державного бюджету України — приблизно 31 %. Водночас співвідношення між місцевими та державним бюджетами у розвинутих країнах світу складає 40:60. Ситуація, що склалась в національній економіці, свідчить про те, що бюджетна система України ще не в достатній мірі відповідає потребам розвитку її регіонів та населених пунктів.

Податкова система держави є основним джерелом функціонування її бюджетної системи. Головною метою податкової системи є поліпшення фінансового середовища бюджетної сфери та сприяння структурним зрушенням в національній економіці [4, с. 266]. Більш детально розглянемо податкове регулювання національної економіки в наступній темі навчального посібника.

Після аналізу функціонування інфраструктури національного ринку можна зробити загальні висновки про необхідність існування інфраструктури ринку, а також засвоїти суть її функцій та механізм взаємодії складових частин. Конкуренція, вільне ціноутворення як необхідні інституції ринку можуть успішно функціонувати лише за умов наявності ринкової інфраструктури (бірж, торгових домів, аукціонів, систем роздрібної та гуртової торгівлі, ярмарків, торгових палат тощо). Інфраструктура — це обов'язковий компонент будь-якої економічної системи і підсистеми. Вона являє собою складову частину загального устрою економічного, суспільного життя, що носить допоміжний характер і за-

Через фінансовий механізм держава утворює фонди грошових коштів, які використовуються для виконання різних функцій в економічній, соціальній і політичній сферах. У системі економічних відносин фінанси функціонують за допомогою грошей, служать елементом впливу на господарські процеси, а також є засобом формування економічних інтересів підприємства (фірм, сфер діяльності, регіонів).

Фінансову політику здійснює держава, головним механізмом впливу якої є Державний бюджет України та місцеві бюджети. В Україні згідно з Конституцією бюджетна політика повинна мати соціально-економічне спрямування. Базуючись на нормах чинного законодавства, в першу чергу Закону України «Про державний бюджет» та Бюджетного кодексу України, державна влада, втілюючи бюджетну політику, визначає засади бюджетного устрою країни та побудову бюджетної системи, а також організацію міжбюджетних відносин. Сьогодні в Україні спостерігається значна диспропорція у бюджетному забезпеченні, місцева податкова база в останні роки забезпечує лише 2 % надходжень до місцевих бюджетів, обсяг відрахувань від загальнодержавних надходжень складає приблизно 67 %, а обсяг трансфертів з державного бюджету України — приблизно 31 %. Водночас співвідношення між місцевими та державним бюджетами у розвинутих країнах світу складає 40:60. Ситуація, що склалась в національній економіці, свідчить про те, що бюджетна система України ще не в достатній мірі відповідає потребам розвитку її регіонів та населених пунктів.

Податкова система держави є основним джерелом функціонування її бюджетної системи. Головною метою податкової системи є поліпшення фінансового середовища бюджетної сфери та сприяння структурним зрушенням в національній економіці [4, с. 266]. Більш детально розглянемо податкове регулювання національної економіки в наступній темі навчального посібника.

Після аналізу функціонування інфраструктури національного ринку можна зробити загальні висновки про необхідність існування інфраструктури ринку, а також засвоїти суть її функцій та механізм взаємодії складових частин. Конкуренція, вільне ціноутворення як необхідні інституції ринку можуть успішно функціонувати лише за умов наявності ринкової інфраструктури (бірж, торгових домів, аукціонів, систем роздрібної та гуртової торгівлі, ярмарків, торгових палат тощо). Інфраструктура — це обов'язковий компонент будь-якої економічної системи і підсистеми. Вона являє собою складову частину загального устрою економічного, суспільного життя, що носить допоміжний характер і за-

безпечує нормальну господарську діяльність національної економіки. Без інфраструктури ринок не зміг би виконувати покладені на нього функції з товарообміну. Іншими словами, інфраструктура є засобом здійснення функцій ринку за допомогою її взаємопов'язаних інститутів і підструктур.



Питання для самостійної роботи

1. Опишіть місце ринкової інфраструктури в національній економіці?
2. Охарактеризуйте класичний підхід щодо складових інфраструктури ринку.
3. Розкрийте сутність загальної та спеціалізованої ринкової інфраструктури, їх функції та завдання на шляху розвитку.
4. З'ясуйте елементи загальної ринкової інфраструктури та дайте їх характеристику.
5. Поясніть, як загальна ринкова інфраструктура сприяє становленню національного ринку у державі.
6. Яка законодавча база існує в Україні щодо функціонування підсистем загальної ринкової інфраструктури?
7. Визначте структурні елементи спеціалізованої ринкової інфраструктури.
8. Сформулюйте основні напрями розвитку спеціалізованої ринкової інфраструктури.
9. Проаналізуйте Законодавство України про перспективні напрями розвитку інфраструктури національного ринку.
10. Що розуміють під фінансовою системою? З яких елементів вона складається?
11. Назвіть складові елементи бюджетного механізму.



Теми рефератів

1. Участь держави у формуванні і розвитку інфраструктури ринку.
2. Роль комерційних банків у національній економіці.
3. Грошово-кредитна система в Україні.
4. Система ринкової інфраструктури національної економіки.
5. Реформування і децентралізація фінансової системи.
6. Роль бірж в національній економіці.

безпечує нормальну господарську діяльність національної економіки. Без інфраструктури ринок не зміг би виконувати покладені на нього функції з товарообміну. Іншими словами, інфраструктура є засобом здійснення функцій ринку за допомогою її взаємопов'язаних інститутів і підструктур.



Питання для самостійної роботи

1. Опишіть місце ринкової інфраструктури в національній економіці?
2. Охарактеризуйте класичний підхід щодо складових інфраструктури ринку.
3. Розкрийте сутність загальної та спеціалізованої ринкової інфраструктури, їх функції та завдання на шляху розвитку.
4. З'ясуйте елементи загальної ринкової інфраструктури та дайте їх характеристику.
5. Поясніть, як загальна ринкова інфраструктура сприяє становленню національного ринку у державі.
6. Яка законодавча база існує в Україні щодо функціонування підсистем загальної ринкової інфраструктури?
7. Визначте структурні елементи спеціалізованої ринкової інфраструктури.
8. Сформулюйте основні напрями розвитку спеціалізованої ринкової інфраструктури.
9. Проаналізуйте Законодавство України про перспективні напрями розвитку інфраструктури національного ринку.
10. Що розуміють під фінансовою системою? З яких елементів вона складається?
11. Назвіть складові елементи бюджетного механізму.



Теми рефератів

1. Участь держави у формуванні і розвитку інфраструктури ринку.
2. Роль комерційних банків у національній економіці.
3. Грошово-кредитна система в Україні.
4. Система ринкової інфраструктури національної економіки.
5. Реформування і децентралізація фінансової системи.
6. Роль бірж в національній економіці.

**Тестові завдання для самоконтролю знань**

1. Біржа розглядається як:

- а) форма оптової торгівлі за правилами продавців;
- б) організаційна торгівля товарами народного споживання;
- в) організована за певними правилами оптова торгівля;
- г) поєднання оптової і роздрібною торгівлі;
- д) правильна відповідь відсутня.

2. Брокерська фірма забезпечує:

- а) розрахунок ціни товарів у торговій угоді;
- б) перевезення та зберігання товарних цінностей;
- в) встановлення ділового контакту продавця з покупцями;
- г) продаж товарів від імені продавця за його рахунок;
- д) правильна відповідь відсутня.

3. Торговий дім виступає на ринку:

- а) від свого імені, за рахунок виробника;
- б) від імені виробника, за його рахунок;
- в) від свого імені, за свій рахунок;
- г) від імені виробника, за свій рахунок;
- д) правильна відповідь відсутня.

4. Інфраструктура — це:

- а) сукупність підприємств, покликаних забезпечувати умови функціонування виробництва;
- б) найважливіший фактор підприємництва, що визначає ефективність розвитку країни;
- в) сукупність галузей та видів їх діяльності, що забезпечують товарообіг;
- г) основа, підґрунтя, фундамент економічної системи та її підсистем, її внутрішня будова, що забезпечує цілісність;
- д) правильна відповідь відсутня.

5. До загальної ринкової інфраструктури входять:

- а) наукові інститути ринку, навчальні заклади, дослідницькі лабораторії і т.п.;
- б) аудиторські фірми, консалтинг, інформаційні центри, юридичні служби ринку;
- в) підприємницькі структури, підприємства і фірми, які займаються основним виробництвом;
- г) товарні біржі, аукціони, магазини, ярмарки, виставки;
- д) грошова, кредитна, фінансова та податкова системи.

6. Не входить до складу елементів грошової системи:

- а) грошова одиниця;
- б) масштаб цін;
- в) іноземна валюта;
- г) регламентація безготівкового обігу;
- д) державний апарат, який здійснює регулювання грошового обороту.

**Тестові завдання для самоконтролю знань**

1. Біржа розглядається як:

- а) форма оптової торгівлі за правилами продавців;
- б) організаційна торгівля товарами народного споживання;
- в) організована за певними правилами оптова торгівля;
- г) поєднання оптової і роздрібною торгівлі;
- д) правильна відповідь відсутня.

2. Брокерська фірма забезпечує:

- а) розрахунок ціни товарів у торговій угоді;
- б) перевезення та зберігання товарних цінностей;
- в) встановлення ділового контакту продавця з покупцями;
- г) продаж товарів від імені продавця за його рахунок;
- д) правильна відповідь відсутня.

3. Торговий дім виступає на ринку:

- а) від свого імені, за рахунок виробника;
- б) від імені виробника, за його рахунок;
- в) від свого імені, за свій рахунок;
- г) від імені виробника, за свій рахунок;
- д) правильна відповідь відсутня.

4. Інфраструктура — це:

- а) сукупність підприємств, покликаних забезпечувати умови функціонування виробництва;
- б) найважливіший фактор підприємництва, що визначає ефективність розвитку країни;
- в) сукупність галузей та видів їх діяльності, що забезпечують товарообіг;
- г) основа, підґрунтя, фундамент економічної системи та її підсистем, її внутрішня будова, що забезпечує цілісність;
- д) правильна відповідь відсутня.

5. До загальної ринкової інфраструктури входять:

- а) наукові інститути ринку, навчальні заклади, дослідницькі лабораторії і т.п.;
- б) аудиторські фірми, консалтинг, інформаційні центри, юридичні служби ринку;
- в) підприємницькі структури, підприємства і фірми, які займаються основним виробництвом;
- г) товарні біржі, аукціони, магазини, ярмарки, виставки;
- д) грошова, кредитна, фінансова та податкова системи.

6. Не входить до складу елементів грошової системи:

- а) грошова одиниця;
- б) масштаб цін;
- в) іноземна валюта;
- г) регламентація безготівкового обігу;
- д) державний апарат, який здійснює регулювання грошового обороту.

7. Фінансова система України не включає наступні елементів:
- Національний банк України;
 - фонди соціального, майнового і особистого страхування;
 - валютні резерви держави;
 - грошові фонди підприємств, організацій і фірм;
 - інші спеціальні грошові фонди.
8. Що відноситься до суб'єктів фондової біржі?
- акція;
 - брокер;
 - облігація;
 - вексель;
 - правильна відповідь відсутня.
9. До числа біржових посередників не відносяться:
- брокери;
 - маклери (дилери, джокери);
 - «бики», «ведмеді»;
 - дистриб'ютори, мерчендайзери;
 - правильна відповідь відсутня.
10. Незалежна висококваліфікована організація, яка на замовлення контролює і аналізує фінансову діяльність підприємств і організацій різних форм власності, їхні річні бухгалтерські звіти й баланси, має назву:
- брокерська фірма;
 - страхова фірма;
 - маркетингова фірма;
 - аудиторська фірма;
 - інвестиційна компанія.

ТЕМА 13

ПОДАТКОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Ключові поняття



Податкова система; оподаткування; податки; принципи оподаткування; регулювання економіки; податкові пільги; державні інвестиції; підприємницька діяльність; податкове законодавство України; обов'язковий платіж; функції податків; загальнодержавні податки; місцеві податки; елементи податків; платники податку; об'єкт оподаткування; база оподаткування; податковий період; податковий обов'язок; контролюючі органи.

7. Фінансова система України не включає наступні елементів:
- Національний банк України;
 - фонди соціального, майнового і особистого страхування;
 - валютні резерви держави;
 - грошові фонди підприємств, організацій і фірм;
 - інші спеціальні грошові фонди.
8. Що відноситься до суб'єктів фондової біржі?
- акція;
 - брокер;
 - облігація;
 - вексель;
 - правильна відповідь відсутня.
9. До числа біржових посередників не відносяться:
- брокери;
 - маклери (дилери, джокери);
 - «бики», «ведмеді»;
 - дистриб'ютори, мерчендайзери;
 - правильна відповідь відсутня.
10. Незалежна висококваліфікована організація, яка на замовлення контролює і аналізує фінансову діяльність підприємств і організацій різних форм власності, їхні річні бухгалтерські звіти й баланси, має назву:
- брокерська фірма;
 - страхова фірма;
 - маркетингова фірма;
 - аудиторська фірма;
 - інвестиційна компанія.

ТЕМА 13

ПОДАТКОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Ключові поняття



Податкова система; оподаткування; податки; принципи оподаткування; регулювання економіки; податкові пільги; державні інвестиції; підприємницька діяльність; податкове законодавство України; обов'язковий платіж; функції податків; загальнодержавні податки; місцеві податки; елементи податків; платники податку; об'єкт оподаткування; база оподаткування; податковий період; податковий обов'язок; контролюючі органи.

- 13.1. Наукові основи побудови податкових систем
- 13.2. Роль податкової системи держави в регулюванні економіки
- 13.3. Система оподаткування в Україні

13.1. НАУКОВІ ОСНОВИ ПОБУДОВИ ПОДАТКОВИХ СИСТЕМ

В умовах розвитку будь-якої країни податки повинні стати в руках органів влади основним інструментом державного регулювання економіки, формування прибутків бюджету, стимулювання науково-технічного прогресу, обмеження росту цін та інфляції. Будь-яка держава широко використовує податкову політику в ролі визначного регулятора впливу на негативні явища ринку. Податки, як і вся податкова система, є міцним інструментом управління економікою в умовах ринку.

Податки та їх використання є одним з економічних методів управління і забезпечення тісного погодження загальнодержавних інтересів з комерційними інтересами підприємств, незалежно від відомчої підлеглості, форм власності і організаційно правової форми підприємства. За допомогою податків визначаються взаємовідносини підприємств, підприємств всіх форм власності з державними і місцевими бюджетами, з банками, а також вищестоящими організаціями. За допомогою податків регулюється зовнішньоекономічна діяльність, включаючи використання іноземних інвестицій, формується прибуток підприємства.

Визначення податкової системи як сукупності різних видів податків і зборів, які справляються в державі, стало результатом тривалого розвитку теорії оподаткування. В табл. 13.1 зображено роль податків на різних етапах історичного розвитку [8, с. 15].

Перш ніж звернутися до дослідження податкової системи як самостійного об'єкта, економічна наука сформулила основні принципи оподаткування; проаналізувала різні форми оподаткування; створила теорії перекладення податків. Найбільший внесок у розвиток теорії оподаткування внесли В.Петті, А.Сміт, Д.Рікардо, А.Вагнер та інші економісти.

Так, В.Петті в «Трактаті про податки та збори» звертав увагу на неприпустимість податкової дискримінації, подвійного оподаткування, ухилення від податків. О.Мірабо вказував на три принципи оподаткування: ґрунтування на джерелі доходів; дотримання постійного співвідношення між оподаткуванням та доходами; витрати на стягнення повинні бути незначними.

- 13.1. Наукові основи побудови податкових систем
- 13.2. Роль податкової системи держави в регулюванні економіки
- 13.3. Система оподаткування в Україні

13.1. НАУКОВІ ОСНОВИ ПОБУДОВИ ПОДАТКОВИХ СИСТЕМ

В умовах розвитку будь-якої країни податки повинні стати в руках органів влади основним інструментом державного регулювання економіки, формування прибутків бюджету, стимулювання науково-технічного прогресу, обмеження росту цін та інфляції. Будь-яка держава широко використовує податкову політику в ролі визначного регулятора впливу на негативні явища ринку. Податки, як і вся податкова система, є міцним інструментом управління економікою в умовах ринку.

Податки та їх використання є одним з економічних методів управління і забезпечення тісного погодження загальнодержавних інтересів з комерційними інтересами підприємств, незалежно від відомчої підлеглості, форм власності і організаційно правової форми підприємства. За допомогою податків визначаються взаємовідносини підприємств, підприємств всіх форм власності з державними і місцевими бюджетами, з банками, а також вищестоящими організаціями. За допомогою податків регулюється зовнішньоекономічна діяльність, включаючи використання іноземних інвестицій, формується прибуток підприємства.

Визначення податкової системи як сукупності різних видів податків і зборів, які справляються в державі, стало результатом тривалого розвитку теорії оподаткування. В табл. 13.1 зображено роль податків на різних етапах історичного розвитку [8, с. 15].

Перш ніж звернутися до дослідження податкової системи як самостійного об'єкта, економічна наука сформулила основні принципи оподаткування; проаналізувала різні форми оподаткування; створила теорії перекладення податків. Найбільший внесок у розвиток теорії оподаткування внесли В.Петті, А.Сміт, Д.Рікардо, А.Вагнер та інші економісти.

Так, В.Петті в «Трактаті про податки та збори» звертав увагу на неприпустимість податкової дискримінації, подвійного оподаткування, ухилення від податків. О.Мірабо вказував на три принципи оподаткування: ґрунтування на джерелі доходів; дотримання постійного співвідношення між оподаткуванням та доходами; витрати на стягнення повинні бути незначними.

ПОДАТКИ НА РІЗНИХ ЕТАПАХ ІСТОРИЧНОГО РОЗВИТКУ

Історичні періоди	Спосіб виробництва	Основні джерела доходів	Основні напрями державних витрат	Основні джерела фінансування	Форми оподаткування	Роль податків
Давні рабовласничі держави (Єгипет, Греція, Рим)	Рабовласницький	Сільське господарство	Високі непродуктивні витрати на утримання верховної влади, збройні сили, видо-вища. Незначні продуктивні витрати — на інфраструктуру	Данина, домени, податки	Непряме оподаткування товарів. Епізодичне пряме натуральне чи грошове оподаткування	Мобілізація доходів
Середньовічна Європа	Феодалний	Сільське господарство	Високі непродуктивні витрати на утримання голови і державного апарату, збройні сили. Відносно невисокі продуктивні витрати — на інфраструктуру	Домені, реталі, податки	Прямі різноманітні, але однотипні в натуральній і грошовій формі податки на землю, індивідуумів. Непряме оподаткування торгівлі	Мобілізація доходів, регулювання окремих сторін господарського життя
Класичний капіталістичний період	Капіталістичний	Промислове виробництво	Продуктивні витрати на інфраструктуру, у т.ч. промислову. Непродуктивні — не утримання державного апарату, збройні сили	Податки, монополії	Пряме грошове оподаткування доходів фізичних осіб. Акцизи та інші непрямі податки на торгівлю	Мобілізація доходів, регулювання економічних процесів на макrorівні
Сучасний період — розвинені держави	Змішана економіка	Надання послуг, промислове виробництво	Високі продуктивні витрати на формування людського капіталу (освіта, охорона здоров'я), НДДКР, інформаційну і промислову інфраструктуру. Високі непродуктивні витрати — на соціальне забезпечення, вирішення екологічних проблем. Відносно невисокі витрати — на утримання державного апарату, національну оборону	Податки	Непряме універсальне оподаткування споживання. Пряме грошове оподаткування доходів фізичних і юридичних осіб. Обов'язкові відрахування на соціальне страхування	Мобілізація і перерозподіл доходів, інструмент мікро- і макро- економічного регулювання

ПОДАТКИ НА РІЗНИХ ЕТАПАХ ІСТОРИЧНОГО РОЗВИТКУ

Історичні періоди	Спосіб виробництва	Основні джерела доходів	Основні напрями державних витрат	Основні джерела фінансування	Форми оподаткування	Роль податків
Давні рабовласничі держави (Єгипет, Греція, Рим)	Рабовласницький	Сільське господарство	Високі непродуктивні витрати на утримання верховної влади, збройні сили, видо-вища. Незначні продуктивні витрати — на інфраструктуру	Данина, домені, податки	Непряме оподаткування торгівлі й імпорту товарів. Епізодичне пряме натуральне чи грошове оподаткування	Мобілізація доходів
Середньовічна Європа	Феодалний	Сільське господарство	Високі непродуктивні витрати на утримання голови і державного апарату, збройні сили. Відносно невисокі продуктивні витрати — на інфраструктуру	Домені, реталі, податки	Прямі різноманітні, але однотипні в натуральній і грошовій формі податки на землю, індивідуумів. Непряме оподаткування торгівлі	Мобілізація доходів, регулювання окремих сторін господарського життя
Класичний капіталістичний період	Капіталістичний	Промислове виробництво	Продуктивні витрати на інфраструктуру, у т.ч. промислову. Непродуктивні — не утримання державного апарату, збройні сили	Податки, монополії	Пряме грошове оподаткування доходів фізичних осіб. Акцизи та інші непрямі податки на торгівлю	Мобілізація і перерозподіл доходів, регулювання економічних процесів на макrorівні
Сучасний період — розвинені держави	Змішана економіка	Надання послуг, промислове виробництво	Високі продуктивні витрати на формування людського капіталу (освіта, охорона здоров'я), НДДКР, інформаційну і промислову інфраструктуру. Високі непродуктивні витрати — на соціальне забезпечення, вирішення екологічних проблем. Відносно невисокі витрати — на утримання державного апарату, національну оборону	Податки	Непряме універсальне оподаткування споживання. Пряме грошове оподаткування доходів фізичних і юридичних осіб. Обов'язкові відрахування на соціальне страхування	Мобілізація і перерозподіл доходів, інструмент мікро- і макро- економічного регулювання

Найбільш точно та обґрунтовано сформулювати основні принципи оподаткування вдалося А.Сміту в його «Дослідженні про природу та причини багатства народів». До цих принципів належать наступні:

- справедливості, який полягає в загальності оподаткування та рівномірному розподілі податків між громадянами відповідно до їх доходів;
- визначеності, згідно з яким сума, спосіб та час сплати податку повинні бути точно відомі як платнику, так і іншим особам;
- зручності, який встановлює, що податок повинен стягуватися в такий час і в такий спосіб, який найбільш зручний для платника податку;
- економії, що полягає у скороченні витрат на стягнення.

Проте А.Сміт ще не розглядав сукупність податків як певну систему. Пріоритет у цьому належить Дж. Стюарту Міллю, який вважав, що оскільки немає податку, в якому б не було несправедливості, то лише розмаїття податків деякою мірою виправляє становище.

Особливо слід відзначити внесок у теорію побудови податкових систем німецького економіста А.Вагнера. Він першим поставив питання про необхідність збалансування фінансових інтересів держави і платника податків. Йому також належить формулювання першого визначення терміну «податкова система».

А.Вагнер вважав, що для правильної побудови податкової системи необхідно враховувати певні принципи, які він об'єднав у чотири групи:

- а) етнічні принципи:
 - загальність податків;
 - недоторканість особистої свободи при обкладенні та стягненні податків;
 - рівномірність оподаткування;
- б) принципи управління податками:
 - визначеність оподаткування;
 - зручність оподаткування та стягнення для платника податків;
 - максимальне зниження витрат на стягнення податків;
- в) фінансовий принцип організації оподаткування
 - достатність оподаткування.
- г) народногосподарські принципи:
 - належний вибір джерел оподаткування;
 - комбінація сукупності податків у таку систему, яка б забезпечувала, при можливому дотриманні етичних принципів та принципів управління, достатність надходження та еластичність на будь-який випадок надзвичайних державних потреб.

Останній принцип і є, власне, визначенням податкової системи як сукупності різних податків, побудованої з дотриманням наукових принципів з метою забезпечення потреб держави у коштах.

Найбільш точно та обґрунтовано сформулювати основні принципи оподаткування вдалося А.Сміту в його «Дослідженні про природу та причини багатства народів». До цих принципів належать наступні:

- справедливості, який полягає в загальності оподаткування та рівномірному розподілі податків між громадянами відповідно до їх доходів;
- визначеності, згідно з яким сума, спосіб та час сплати податку повинні бути точно відомі як платнику, так і іншим особам;
- зручності, який встановлює, що податок повинен стягуватися в такий час і в такий спосіб, який найбільш зручний для платника податку;
- економії, що полягає у скороченні витрат на стягнення.

Проте А.Сміт ще не розглядав сукупність податків як певну систему. Пріоритет у цьому належить Дж. Стюарту Міллю, який вважав, що оскільки немає податку, в якому б не було несправедливості, то лише розмаїття податків деякою мірою виправляє становище.

Особливо слід відзначити внесок у теорію побудови податкових систем німецького економіста А.Вагнера. Він першим поставив питання про необхідність збалансування фінансових інтересів держави і платника податків. Йому також належить формулювання першого визначення терміну «податкова система».

А.Вагнер вважав, що для правильної побудови податкової системи необхідно враховувати певні принципи, які він об'єднав у чотири групи:

- а) етнічні принципи:
 - загальність податків;
 - недоторканість особистої свободи при обкладенні та стягненні податків;
 - рівномірність оподаткування;
- б) принципи управління податками:
 - визначеність оподаткування;
 - зручність оподаткування та стягнення для платника податків;
 - максимальне зниження витрат на стягнення податків;
- в) фінансовий принцип організації оподаткування
 - достатність оподаткування.
- г) народногосподарські принципи:
 - належний вибір джерел оподаткування;
 - комбінація сукупності податків у таку систему, яка б забезпечувала, при можливому дотриманні етичних принципів та принципів управління, достатність надходження та еластичність на будь-який випадок надзвичайних державних потреб.

Останній принцип і є, власне, визначенням податкової системи як сукупності різних податків, побудованої з дотриманням наукових принципів з метою забезпечення потреб держави у коштах.

Слід зазначити, що сформульовані фінансовою наукою принципи побудови податкових систем майже до середини ХХ ст. мали виключно наукове значення. Практична реалізація їх розпочалася тільки в ході податкових реформ, проведених після Другої світової війни.

Сучасна економічна наука основними властивостями оптимальної податкової системи вважає:

- рівномірний розподіл податкового навантаження;
- податки повинні стимулювати діяльність суб'єктів господарювання;
- податки, у разі можливості, не повинні впливати на прийняття різними особами економічних рішень, або такий вплив повинен бути мінімальним;
- при використанні податкової політики для досягнення соціально-економічних цілей необхідно мінімізувати порушення принципу рівності та справедливості оподаткування;
- податкова структура повинна сприяти використанню податкової політики для досягнення стабілізації та економічного зростання;
- адміністративні витрати повинні бути мінімальними.

Основним принципом, який у першу чергу враховується при розбудові податкових систем розвинутих країн, є принцип справедливості оподаткування. Його реалізація можлива на підставі двох різних підходів:

— перший ґрунтується на принципі корисності для платника податку. При цьому справедливо вважається та податкова система, при якій податки, що сплачуються суб'єктами оподаткування, відповідають зиску, отримуваному ними від послуг держави;

— другий ґрунтується на принципі платоспроможності. Цей принцип діє за умови горизонтальної та вертикальної справедливості. Принцип горизонтальної справедливості означає, що індивіди з однаковою платоспроможністю мають оподатковуватися однаково. Він передбачає введення податків обов'язкових для всіх та неприпустимість податкової дискримінації платників. Принцип горизонтальної справедливості означає, що індивіди з більшою платоспроможністю мають оподатковуватися більше, а індивіди з меншою платоспроможністю — менше [7, с. 33—35].

13.2. РОЛЬ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ ДЕРЖАВИ В РЕГУЛЮВАННІ ЕКОНОМІКИ

Для сучасних держав характерно розширення і посилення втручання держави в різні сфери економічного життя. Різниця полягає лише в ступені цього втручання. У США воно менше, у Швеції більше, Німеччина та Японія в цьому відношенні на середньому рівні. У США «державне

Слід зазначити, що сформульовані фінансовою наукою принципи побудови податкових систем майже до середини ХХ ст. мали виключно наукове значення. Практична реалізація їх розпочалася тільки в ході податкових реформ, проведених після Другої світової війни.

Сучасна економічна наука основними властивостями оптимальної податкової системи вважає:

- рівномірний розподіл податкового навантаження;
- податки повинні стимулювати діяльність суб'єктів господарювання;
- податки, у разі можливості, не повинні впливати на прийняття різними особами економічних рішень, або такий вплив повинен бути мінімальним;
- при використанні податкової політики для досягнення соціально-економічних цілей необхідно мінімізувати порушення принципу рівності та справедливості оподаткування;
- податкова структура повинна сприяти використанню податкової політики для досягнення стабілізації та економічного зростання;
- адміністративні витрати повинні бути мінімальними.

Основним принципом, який у першу чергу враховується при розбудові податкових систем розвинутих країн, є принцип справедливості оподаткування. Його реалізація можлива на підставі двох різних підходів:

— перший ґрунтується на принципі корисності для платника податку. При цьому справедливо вважається та податкова система, при якій податки, що сплачуються суб'єктами оподаткування, відповідають зиску, отримуваному ними від послуг держави;

— другий ґрунтується на принципі платоспроможності. Цей принцип діє за умови горизонтальної та вертикальної справедливості. Принцип горизонтальної справедливості означає, що індивіди з однаковою платоспроможністю мають оподатковуватися однаково. Він передбачає введення податків обов'язкових для всіх та неприпустимість податкової дискримінації платників. Принцип горизонтальної справедливості означає, що індивіди з більшою платоспроможністю мають оподатковуватися більше, а індивіди з меншою платоспроможністю — менше [7, с. 33—35].

13.2. РОЛЬ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ ДЕРЖАВИ В РЕГУЛЮВАННІ ЕКОНОМІКИ

Для сучасних держав характерно розширення і посилення втручання держави в різні сфери економічного життя. Різниця полягає лише в ступені цього втручання. У США воно менше, у Швеції більше, Німеччина та Японія в цьому відношенні на середньому рівні. У США «державне

регулювання вже давно стало невід'ємною складовою частиною американського господарського механізму» [10, с.5].

Основним інструментом державного регулювання є податкова політика і фінансовий вплив на приватне підприємництво. Здійснюючи цей вплив, держава, як правило, переслідує такі **головні цілі**:

- досягнення постійного стійкого економічного зростання;
- забезпечення стабільності цін на основні товари та послуги;
- забезпечення повної зайнятості працездатного населення;
- забезпечення певного мінімального рівня доходів населення;
- створення системи соціальної захищеності громадян, в першу чергу пенсіонерів, інвалідів, багатодітних;
- рівновагу у зовнішньоекономічній діяльності.

Досягти всіх цих цілей одночасно практично неможливо. Так, якщо починають рости ціни, то необхідно проводити заходи щодо їх обмеження та регулювання. Але обмеження цін майже напевно приведе до уповільнення економічного зростання і зниження зайнятості. Досягнення повної зайнятості з тією ж неминучістю призведе до підвищення цін, бо треба виплачувати заробітну плату великій кількості людей, і знизиться конкуренція на ринку праці. Знайти збалансоване співвідношення — це і є головне в економічній політиці держави.

Одним з основних інструментів є фінансовий вплив, насамперед через податкову систему.

За допомогою суто економічних регуляторів, властивих ринковому господарству, — оподаткування, кредитування, інвестування, — держава спонукає приймати бажані варіанти господарської діяльності, що задовольняють суспільні потреби.

Крім чисто фіскальної функції, система податків і зборів служить механізмом економічного впливу на суспільне виробництво, його структуру і динаміку, розміщення, прискорення науково-технічного прогресу. Податками можна стимулювати або, навпаки, обмежувати ділову активність, а, отже, розвиток тих чи інших галузей підприємницької діяльності. Можна створити передумови для зниження витрат виробництва й обігу приватних підприємств, підвищення конкурентоспроможності національних підприємств на світовому ринку. За допомогою податків можна проводити протекціоністську економічну політику або забезпечити свободу товарному ринку. Податки створюють основну частину доходів державного та місцевих бюджетів, даючи можливість фінансового впливу на економіку через видаткову частину.

Основні напрямки впливу фінансово-бюджетного механізму держави на процес розширеного відтворення наступні:

— пряме субсидування підприємств у вигляді дотацій або зворотних позик;

регулювання вже давно стало невід'ємною складовою частиною американського господарського механізму» [10, с.5].

Основним інструментом державного регулювання є податкова політика і фінансовий вплив на приватне підприємництво. Здійснюючи цей вплив, держава, як правило, переслідує такі **головні цілі**:

- досягнення постійного стійкого економічного зростання;
- забезпечення стабільності цін на основні товари та послуги;
- забезпечення повної зайнятості працездатного населення;
- забезпечення певного мінімального рівня доходів населення;
- створення системи соціальної захищеності громадян, в першу чергу пенсіонерів, інвалідів, багатодітних;
- рівновагу у зовнішньоекономічній діяльності.

Досягти всіх цих цілей одночасно практично неможливо. Так, якщо починають рости ціни, то необхідно проводити заходи щодо їх обмеження та регулювання. Але обмеження цін майже напевно приведе до уповільнення економічного зростання і зниження зайнятості. Досягнення повної зайнятості з тією ж неминучістю призведе до підвищення цін, бо треба виплачувати заробітну плату великій кількості людей, і знизиться конкуренція на ринку праці. Знайти збалансоване співвідношення — це і є головне в економічній політиці держави.

Одним з основних інструментів є фінансовий вплив, насамперед через податкову систему.

За допомогою суто економічних регуляторів, властивих ринковому господарству, — оподаткування, кредитування, інвестування, — держава спонукає приймати бажані варіанти господарської діяльності, що задовольняють суспільні потреби.

Крім чисто фіскальної функції, система податків і зборів служить механізмом економічного впливу на суспільне виробництво, його структуру і динаміку, розміщення, прискорення науково-технічного прогресу. Податками можна стимулювати або, навпаки, обмежувати ділову активність, а, отже, розвиток тих чи інших галузей підприємницької діяльності. Можна створити передумови для зниження витрат виробництва й обігу приватних підприємств, підвищення конкурентоспроможності національних підприємств на світовому ринку. За допомогою податків можна проводити протекціоністську економічну політику або забезпечити свободу товарному ринку. Податки створюють основну частину доходів державного та місцевих бюджетів, даючи можливість фінансового впливу на економіку через видаткову частину.

Основні напрямки впливу фінансово-бюджетного механізму держави на процес розширеного відтворення наступні:

— пряме субсидування підприємств у вигляді дотацій або зворотних позик;

- державні інвестиції в економіку;
- реалізація значної частини товарів і послуг через систему державних закупівель, оскільки держава виступає на ринку в якості найбільшого споживача продукції;
- податкове регулювання, включаючи місцеві податки та податкові пільги.

Місцеві органи управління доповнюють це непрямою допомогою. Сюди відносяться знижки з продажної ціни або орендної плати при покупці чи найманні земельних ділянок і будівель, забезпечення позик, участь в гарантійних фондах, створення промислових зон. Території та будівлі в промислових зонах найчастіше надаються підприємствам на сприятливих фінансових умовах. Нерідко там за муніципальний рахунок здійснюється будівництво спеціальних виробничих приміщень, що дозволяють розвинути нові види господарської діяльності. І звичайно, до стимулюючих заходів відноситься постійне або тимчасове звільнення від місцевих податків.

Державними і муніципальними владами здійснюється значна частина капітальних вкладень в економічну інфраструктуру. Ці вкладення не розраховані на одержання прибутку, але непрямим шляхом забезпечують збільшення прибутку приватному капіталу.

Перш за все, це витрати на будівництво та утримання транспортних комунікацій, ліній зв'язку, систем промислового водопостачання, очисних споруд, підготовку земельних ділянок до промислової забудови та ін.

Податкова політика розвинених країн, як правило, розрахована на залучення приватного капіталу. Стимулюючий вплив податкових пільг можна розглядати як форму непрямого субсидування підприємницької діяльності.

У ряді країн практикується стимулювання інвестицій в певні регіони, наприклад, вкладення на територіях, що знаходяться на околицях міст. В економічно відсталих районах стимулюються капітальні вкладення на реконструкцію і модернізацію виробництва. У деяких випадках виплачується надбавка до інвестицій, що не підлягає оподаткуванню. Ця надбавка може доходити до 10 % загального обсягу капіталовкладень. Незалежно від надбавки або на додаток до неї з бюджету може виплачуватися пряма субсидія на капітальні вкладення. Але субсидія обкладається податком. Це широко практикується, наприклад, у Німеччині.

Починаючи з другої половини 80-х років, у багатьох країнах застосовуються методи стимулювання створення нових високотехнологічних виробництв. Старі промислові райони найчастіше мають застарілу індустріальну структуру господарства. У минулі роки вони відносилися до числа високорозвинених, але під впливом науково-технічної рево-

- державні інвестиції в економіку;
- реалізація значної частини товарів і послуг через систему державних закупівель, оскільки держава виступає на ринку в якості найбільшого споживача продукції;
- податкове регулювання, включаючи місцеві податки та податкові пільги.

Місцеві органи управління доповнюють це непрямою допомогою. Сюди відносяться знижки з продажної ціни або орендної плати при покупці чи найманні земельних ділянок і будівель, забезпечення позик, участь в гарантійних фондах, створення промислових зон. Території та будівлі в промислових зонах найчастіше надаються підприємствам на сприятливих фінансових умовах. Нерідко там за муніципальний рахунок здійснюється будівництво спеціальних виробничих приміщень, що дозволяють розвинути нові види господарської діяльності. І звичайно, до стимулюючих заходів відноситься постійне або тимчасове звільнення від місцевих податків.

Державними і муніципальними владами здійснюється значна частина капітальних вкладень в економічну інфраструктуру. Ці вкладення не розраховані на одержання прибутку, але непрямим шляхом забезпечують збільшення прибутку приватному капіталу.

Перш за все, це витрати на будівництво та утримання транспортних комунікацій, ліній зв'язку, систем промислового водопостачання, очисних споруд, підготовку земельних ділянок до промислової забудови та ін.

Податкова політика розвинених країн, як правило, розрахована на залучення приватного капіталу. Стимулюючий вплив податкових пільг можна розглядати як форму непрямого субсидування підприємницької діяльності.

У ряді країн практикується стимулювання інвестицій в певні регіони, наприклад, вкладення на територіях, що знаходяться на околицях міст. В економічно відсталих районах стимулюються капітальні вкладення на реконструкцію і модернізацію виробництва. У деяких випадках виплачується надбавка до інвестицій, що не підлягає оподаткуванню. Ця надбавка може доходити до 10 % загального обсягу капіталовкладень. Незалежно від надбавки або на додаток до неї з бюджету може виплачуватися пряма субсидія на капітальні вкладення. Але субсидія обкладається податком. Це широко практикується, наприклад, у Німеччині.

Починаючи з другої половини 80-х років, у багатьох країнах застосовуються методи стимулювання створення нових високотехнологічних виробництв. Старі промислові райони найчастіше мають застарілу індустріальну структуру господарства. У минулі роки вони відносилися до числа високорозвинених, але під впливом науково-технічної рево-

люції галузі, які були раніше передовими, прийшли в занепад і не можуть більше визначати економічне зростання регіонів.

Наприклад, у Великобританії — це такі країни, як Уельс, Шотландія, Північний район Англії, Північна Ірландія, Корнуолл, Мерсейсайд. У Бельгії — це райони кам'яновугільної та металургійної промисловості. У США — деякі штати Нової Англії на північному сході країни, де була розвинена текстильна промисловість. У другій половині ХХ ст. в цих районах постало завдання переорієнтації промисловості на розвиток нових передових виробництв, супроводжуваної модернізацією інфраструктури і перекаліфікацією робочої сили. Це можна було зробити лише за активної участі держав, які застосували широкі податкові пільги та інші методи фінансового впливу.

Так, Великобританія, Франція, Італія, Нідерланди, Норвегія використовували державні інвестиції в районах, які підлягали розвитку, субсидії та позики цільового призначення, розміщення там підприємств націоналізованих галузей, будівництво виробничих будівель широкого призначення, які здаються в оренду або продаються підприємцям на сприятливих фінансових умовах з тимчасовим звільненням від податку на власність.

У Німеччині великі податкові пільги отримують фірми, що інвестують капітал в східні землі і на кордоні з ними. Підтримується податковими пільгами Рурська область, де розташована сталеливарна промисловість. Стимулюється розвиток сучасних галузей промисловості в сільській місцевості. Старовинні квартали міста Любека, наприклад, було збережено завдяки тому, що фірми, які займаються їх реставрацією, отримали великі податкові пільги.

Для поживлення економічної діяльності використовуються такі форми фінансового впливу, як субсидування капітальних вкладень у промисловість, субсидування цін у вигляді пільгових тарифів на електроенергію та воду для готельних районів, пільгові умови кредитування — позики під низький відсоток, довгострокові позики, дотації по кредитах.

В деяких країнах, наприклад у Німеччині, Франції, на територіях ряду муніципалітетів введена спеціальна бюджетна надбавка за кожне новостворене робоче місце поряд із застосуванням податкових пільг; місцеві органи управління несуть чималу частку витрат по підготовці робочої сили для нових галузей господарства. Крім того, підприємства, які самостійно організовують підготовку та перепідготовку своїх робітників, службовців і фахівців, користуються податковими пільгами.

Фінансовий вплив на розвиток економіки може бути не тільки стимулюючим, але і стримуючим. Ця необхідність виникає, перш за все, для регулювання розвитку районів з високою концентрацією виробництва й населення. Надмірна концентрація населення і господарська акти-

люції галузі, які були раніше передовими, прийшли в занепад і не можуть більше визначати економічне зростання регіонів.

Наприклад, у Великобританії — це такі країни, як Уельс, Шотландія, Північний район Англії, Північна Ірландія, Корнуолл, Мерсейсайд. У Бельгії — це райони кам'яновугільної та металургійної промисловості. У США — деякі штати Нової Англії на північному сході країни, де була розвинена текстильна промисловість. У другій половині ХХ ст. в цих районах постало завдання переорієнтації промисловості на розвиток нових передових виробництв, супроводжуваної модернізацією інфраструктури і перекаліфікацією робочої сили. Це можна було зробити лише за активної участі держав, які застосували широкі податкові пільги та інші методи фінансового впливу.

Так, Великобританія, Франція, Італія, Нідерланди, Норвегія використовували державні інвестиції в районах, які підлягали розвитку, субсидії та позики цільового призначення, розміщення там підприємств націоналізованих галузей, будівництво виробничих будівель широкого призначення, які здаються в оренду або продаються підприємцям на сприятливих фінансових умовах з тимчасовим звільненням від податку на власність.

У Німеччині великі податкові пільги отримують фірми, що інвестують капітал в східні землі і на кордоні з ними. Підтримується податковими пільгами Рурська область, де розташована сталеливарна промисловість. Стимулюється розвиток сучасних галузей промисловості в сільській місцевості. Старовинні квартали міста Любека, наприклад, було збережено завдяки тому, що фірми, які займаються їх реставрацією, отримали великі податкові пільги.

Для поживлення економічної діяльності використовуються такі форми фінансового впливу, як субсидування капітальних вкладень у промисловість, субсидування цін у вигляді пільгових тарифів на електроенергію та воду для готельних районів, пільгові умови кредитування — позики під низький відсоток, довгострокові позики, дотації по кредитах.

В деяких країнах, наприклад у Німеччині, Франції, на територіях ряду муніципалітетів введена спеціальна бюджетна надбавка за кожне новостворене робоче місце поряд із застосуванням податкових пільг; місцеві органи управління несуть чималу частку витрат по підготовці робочої сили для нових галузей господарства. Крім того, підприємства, які самостійно організовують підготовку та перепідготовку своїх робітників, службовців і фахівців, користуються податковими пільгами.

Фінансовий вплив на розвиток економіки може бути не тільки стимулюючим, але і стримуючим. Ця необхідність виникає, перш за все, для регулювання розвитку районів з високою концентрацією виробництва й населення. Надмірна концентрація населення і господарська акти-

вність ведуть до загострення проблем навколишнього природного середовища, народонаселення, ресурсозабезпечення та ін. Завдання обмеження виникло передусім у Великобританії і у Франції. Тут виявилася моноцентрична структура, де домінує одне місто (або район) на чолі ієрархії міст та агломерацій. В Японії позначається перенаселення району Токайдо, де розташовані три найбільших муніципалітету: Токіо, Нагоя, Осака.

В основі стримуючих заходів з боку держави і місцевих органів управління лежить додаткове оподаткування або ліцензування підприємницької діяльності. Додаткове оподаткування в таких випадках практикується в Нідерландах, Японії. Введення стабілізаційних податків застосовується у Німеччині. Упор на ліцензування робиться у Великобританії, Франції, Італії. При цьому ліцензування також слід розглядати у вигляді додаткового місцевого податку — ліцензійного збору. В Японії проблема вирішується головним чином маніпулюванням ставками земельного податку.

Підвищення податків у тій чи іншій формі виявляється найбільш ефективним і надійним засобом, коли потрібно стримати занадто «гарячу» кон'юнктуру. Інший метод — скасування податкових пільг.

Іноді введення нових податків переслідує чисто регулюючі цілі. Більш сучасний приклад по Німеччині — рішення за допомогою зростання податку вже не економічного, а соціального завдання. Через податки в західних країнах вирішуються і проблеми екології. Держава здійснює фінансовий вплив на розвиток економіки і через ціноутворення. Наприклад, в країнах ЄС закупівельні ціни на сільськогосподарську продукцію встановлюються аж ніяк не тільки ринковими методами, а часто директивно керівними органами ЄС, розташованими в Брюсселі.

Слід згадати ще про одну обставину. Економіка розвинених країн ґрунтується на свободі підприємницької діяльності. Конкурентно-ринковий механізм регулює розподіл ресурсів та забезпечує встановлення рівноважних цін на рівні, що відображає витрати на виробництво товарів. Однак при виникненні монополій ринковий механізм не спрацьовує, що може призводити до неефективного розподілу і використання ресурсів та зростання цін.

Обмеження негативних наслідків діяльності монополій ведеться за кількома напрямками: прогресивне оподаткування доходів фірм, податки на надприбуток. Практично у всіх країнах діє антитрестівське законодавство.

Системи податків у різних країнах відрізняються одне від одного: за структурою, набором податків, способами їх стягнення, податковими ставками, фіскальними повноваженнями різних рівнів влади, податковою базою, податковими пільгами. Це закономірно, так як податкові

вність ведуть до загострення проблем навколишнього природного середовища, народонаселення, ресурсозабезпечення та ін. Завдання обмеження виникло передусім у Великобританії і у Франції. Тут виявилася моноцентрична структура, де домінує одне місто (або район) на чолі ієрархії міст та агломерацій. В Японії позначається перенаселення району Токайдо, де розташовані три найбільших муніципалітету: Токіо, Нагоя, Осака.

В основі стримуючих заходів з боку держави і місцевих органів управління лежить додаткове оподаткування або ліцензування підприємницької діяльності. Додаткове оподаткування в таких випадках практикується в Нідерландах, Японії. Введення стабілізаційних податків застосовується у Німеччині. Упор на ліцензування робиться у Великобританії, Франції, Італії. При цьому ліцензування також слід розглядати у вигляді додаткового місцевого податку — ліцензійного збору. В Японії проблема вирішується головним чином маніпулюванням ставками земельного податку.

Підвищення податків у тій чи іншій формі виявляється найбільш ефективним і надійним засобом, коли потрібно стримати занадто «гарячу» кон'юнктуру. Інший метод — скасування податкових пільг.

Іноді введення нових податків переслідує чисто регулюючі цілі. Більш сучасний приклад по Німеччині — рішення за допомогою зростання податку вже не економічного, а соціального завдання. Через податки в західних країнах вирішуються і проблеми екології. Держава здійснює фінансовий вплив на розвиток економіки і через ціноутворення. Наприклад, в країнах ЄС закупівельні ціни на сільськогосподарську продукцію встановлюються аж ніяк не тільки ринковими методами, а часто директивно керівними органами ЄС, розташованими в Брюсселі.

Слід згадати ще про одну обставину. Економіка розвинених країн ґрунтується на свободі підприємницької діяльності. Конкурентно-ринковий механізм регулює розподіл ресурсів та забезпечує встановлення рівноважних цін на рівні, що відображає витрати на виробництво товарів. Однак при виникненні монополій ринковий механізм не спрацьовує, що може призводити до неефективного розподілу і використання ресурсів та зростання цін.

Обмеження негативних наслідків діяльності монополій ведеться за кількома напрямками: прогресивне оподаткування доходів фірм, податки на надприбуток. Практично у всіх країнах діє антитрестівське законодавство.

Системи податків у різних країнах відрізняються одне від одного: за структурою, набором податків, способами їх стягнення, податковими ставками, фіскальними повноваженнями різних рівнів влади, податковою базою, податковими пільгами. Це закономірно, так як податкові

системи складалися й продовжують складатися під впливом різних економічних, політичних та соціальних умов.

Отже, як зауважує Азаров М.Я., неможливо винайти єдину формулу побудови податкової системи, яка задовольняла б усі без винятку держави, навіть на однакових рівнях їх розвитку. Кожна держава шукає свій шлях, зумовлений найширшою гамою історичних, територіальних, національних, економічних та інших особливостей [4, с. 6]. Але досвід іноземних держав цілком застосовується до сучасних умов України, якщо його не сліпо копіювати, а переймати найкраще, пристосовуючи до конкретних специфічних особливостей її економіки.

13.3. СИСТЕМА ОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ

В умовах трансформації економіки України різко зростає роль і значення податків як регулятора ринкової економіки, заохочення і розвитку пріоритетних галузей народного господарства. Через податки держава може проводити енергійну політику у розвитку науковесмих виробництв і ліквідації збиткових підприємств.

Податки покликані впровадити в життя економічні реформи, вивести економіку з кризи, вирішити основні задачі перехідного періоду, і, перш за все, стабілізувати фінансову систему держави та регіонів.

За економічним змістом податки — це фінансові відносини між державою і платниками податків з метою створення загальнодержавного централізованого фонду грошових коштів, необхідних для виконання державою її функцій. Централізований фонд грошових коштів держави може бути сформованим як за рахунок податків, так і за рахунок інших надходжень, таких як плата, відрахування, власні доходи держави і неподаткові доходи. Ці поняття необхідно розрізняти за допомогою ознак, що характеризують ту чи іншу фінансову категорію. Важливо звернути увагу на різну структуру податкових надходжень до централізованого фонду грошових коштів держави в країнах з ринковою економікою та в країнах з перехідною економікою. [6, с. 13].

Одна з проблем юридичного визначення податку полягає в тому, що в теорії та практиці оподаткування термін «податок» вживається у різних значеннях. При широкому підході до складу платежів податкової системи відносяться будь-які вилучення коштів у фізичних і юридичних осіб для фінансування публічних видатків. У вузькому сенсі до платежів системи оподаткування відносяться виключно платежі, визначені чинним податковим законодавством, наділені характерними ознаками, які відрізняють їх від інших платежів [5, с. 13].

системи складалися й продовжують складатися під впливом різних економічних, політичних та соціальних умов.

Отже, як зауважує Азаров М.Я., неможливо винайти єдину формулу побудови податкової системи, яка задовольняла б усі без винятку держави, навіть на однакових рівнях їх розвитку. Кожна держава шукає свій шлях, зумовлений найширшою гамою історичних, територіальних, національних, економічних та інших особливостей [4, с. 6]. Але досвід іноземних держав цілком застосовується до сучасних умов України, якщо його не сліпо копіювати, а переймати найкраще, пристосовуючи до конкретних специфічних особливостей її економіки.

13.3. СИСТЕМА ОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ

В умовах трансформації економіки України різко зростає роль і значення податків як регулятора ринкової економіки, заохочення і розвитку пріоритетних галузей народного господарства. Через податки держава може проводити енергійну політику у розвитку науковесмих виробництв і ліквідації збиткових підприємств.

Податки покликані впровадити в життя економічні реформи, вивести економіку з кризи, вирішити основні задачі перехідного періоду, і, перш за все, стабілізувати фінансову систему держави та регіонів.

За економічним змістом податки — це фінансові відносини між державою і платниками податків з метою створення загальнодержавного централізованого фонду грошових коштів, необхідних для виконання державою її функцій. Централізований фонд грошових коштів держави може бути сформованим як за рахунок податків, так і за рахунок інших надходжень, таких як плата, відрахування, власні доходи держави і неподаткові доходи. Ці поняття необхідно розрізняти за допомогою ознак, що характеризують ту чи іншу фінансову категорію. Важливо звернути увагу на різну структуру податкових надходжень до централізованого фонду грошових коштів держави в країнах з ринковою економікою та в країнах з перехідною економікою. [6, с. 13].

Одна з проблем юридичного визначення податку полягає в тому, що в теорії та практиці оподаткування термін «податок» вживається у різних значеннях. При широкому підході до складу платежів податкової системи відносяться будь-які вилучення коштів у фізичних і юридичних осіб для фінансування публічних видатків. У вузькому сенсі до платежів системи оподаткування відносяться виключно платежі, визначені чинним податковим законодавством, наділені характерними ознаками, які відрізняють їх від інших платежів [5, с. 13].

До **основних ознак податку** відносяться:

— *обов'язковість і примусовість*, тобто відсутність у платника вибору (платити чи не платити) і встановлення відповідальності за ухилення від оплати податку;

— *безоплатність*, чітка спрямованість коштів від платника до держави і відсутність зустрічних зобов'язань з боку держави;

— *безумовність* сплати податку без виконання будь-яких дій з боку держави;

— *нецільовий характер*, відсутність чітких вказівок про напрямки використання надходжень від певного податку;

— *безповоротність*, тобто сплачені у вигляді податків кошти на пряму не повертаються до платника.

До податкових надходжень відносяться обов'язкові платежі, які у примусовому порядку, відповідно до чинного податкового законодавства, стягує держава.

Ст. 6. Податкового кодексу України встановлює, що **податком** є обов'язковий безумовний платіж до відповідного бюджету, що справляється з платників податку відповідно чинного законодавства.

Збором (платою, внеском) є обов'язковий платіж до відповідного бюджету, що справляється з платників зборів, з умовою отримання ними спеціальної вигоди, у тому числі внаслідок вчинення на користь таких осіб державними органами, органами місцевого самоврядування, іншими уповноваженими органами та особами юридично значимих дій.

Податкове право належить до дуже рухливих юридичних систем, що пояснюється проникненням в його сутність дуже великої кількості політичних відносин, які знаходяться в постійному розвитку. Тому закони та нормативно-правові акти, що регулюють відносини в галузі оподаткування, є дуже мобільними.

Сьогодні податкове законодавство України складається з Конституції України [1]; Податкового кодексу України [2]; Митного кодексу України [3] та інших законів з питань митної справи у частині регулювання правовідносин, що виникають у зв'язку з оподаткуванням ввезним або вивезним митом, операцій з переміщення товарів через митний кордон України; чинних міжнародних договорів, згода на обов'язковість яких надана Верховною Радою України і якими регулюються питання оподаткування нормативно-правових актів, прийнятих на підставі та на виконання Податкового кодексу України та законів з питань митної справи; рішень Верховної Ради Автономної Республіки Крим, органів місцевого самоврядування з питань місцевих податків та зборів, прийнятих за правилами, встановленими Податковим кодексом України.

Так, стаття 67 Конституції України [1] чітко вказує, що «кожен зобов'язаний сплачувати податки і збори в порядку і розмірах, встановле-

До **основних ознак податку** відносяться:

— *обов'язковість і примусовість*, тобто відсутність у платника вибору (платити чи не платити) і встановлення відповідальності за ухилення від оплати податку;

— *безоплатність*, чітка спрямованість коштів від платника до держави і відсутність зустрічних зобов'язань з боку держави;

— *безумовність* сплати податку без виконання будь-яких дій з боку держави;

— *нецільовий характер*, відсутність чітких вказівок про напрямки використання надходжень від певного податку;

— *безповоротність*, тобто сплачені у вигляді податків кошти на пряму не повертаються до платника.

До податкових надходжень відносяться обов'язкові платежі, які у примусовому порядку, відповідно до чинного податкового законодавства, стягує держава.

Ст. 6. Податкового кодексу України встановлює, що **податком** є обов'язковий безумовний платіж до відповідного бюджету, що справляється з платників податку відповідно чинного законодавства.

Збором (платою, внеском) є обов'язковий платіж до відповідного бюджету, що справляється з платників зборів, з умовою отримання ними спеціальної вигоди, у тому числі внаслідок вчинення на користь таких осіб державними органами, органами місцевого самоврядування, іншими уповноваженими органами та особами юридично значимих дій.

Податкове право належить до дуже рухливих юридичних систем, що пояснюється проникненням в його сутність дуже великої кількості політичних відносин, які знаходяться в постійному розвитку. Тому закони та нормативно-правові акти, що регулюють відносини в галузі оподаткування, є дуже мобільними.

Сьогодні податкове законодавство України складається з Конституції України [1]; Податкового кодексу України [2]; Митного кодексу України [3] та інших законів з питань митної справи у частині регулювання правовідносин, що виникають у зв'язку з оподаткуванням ввезним або вивезним митом, операцій з переміщення товарів через митний кордон України; чинних міжнародних договорів, згода на обов'язковість яких надана Верховною Радою України і якими регулюються питання оподаткування нормативно-правових актів, прийнятих на підставі та на виконання Податкового кодексу України та законів з питань митної справи; рішень Верховної Ради Автономної Республіки Крим, органів місцевого самоврядування з питань місцевих податків та зборів, прийнятих за правилами, встановленими Податковим кодексом України.

Так, стаття 67 Конституції України [1] чітко вказує, що «кожен зобов'язаний сплачувати податки і збори в порядку і розмірах, встановле-

них законом». Деталізують права та обов'язки юридичних і фізичних осіб у сфері оподаткування Податковий кодекс України та ряд інших законодавчих актів.

Податковий кодекс України регулює відносини, що виникають у сфері справляння податків і зборів, зокрема, визначає вичерпний перелік податків та зборів, що справляються в Україні, і порядок їх адміністрування, платників податків та зборів, їх права й обов'язки, компетенцію контролюючих органів, повноваження і обов'язки їх посадових осіб під час здійснення податкового контролю, а також відповідальність за порушення податкового законодавства. А правила оподаткування товарів або послуг, що переміщуються через митний кордон України, визначаються цим Кодексом, крім оподаткування ввізним (імпортним) митом або вивізним (експортним) митом, які встановлюються Митним кодексом України та іншими законами з питань митної справи.

Податкове законодавство України ґрунтується на наступних принципах:

- загальність оподаткування — кожна особа зобов'язана сплачувати встановлені цим Кодексом, законами з питань митної справи податки та збори, платником яких вона є згідно з положеннями цього Кодексу;
- рівність усіх платників перед законом — недопущення будь-яких проявів податкової дискримінації — забезпечення однакового підходу до всіх платників податків незалежно від соціальної, расової, національної, релігійної приналежності, форми власності юридичної особи, громадянства фізичної особи, місця походження капіталу;
- невідторність настання визначеної законом відповідальності у разі порушення податкового законодавства;
- презумпція правомірності рішень платника податку в разі, якщо норма закону чи іншого нормативно-правового акта, виданого на підставі закону, або якщо норми різних законів чи різних нормативно-правових актів припускають неоднозначне (множинне) трактування прав та обов'язків платників податків або контролюючих органів, внаслідок чого є можливість прийняти рішення на користь як платника податків, так і контролюючого органу;
- фіскальна достатність — встановлення податків та зборів з урахуванням необхідності досягнення збалансованості витрат бюджету з його надходженнями;
- соціальна справедливість — установлення податків та зборів відповідно до платоспроможності платників податків;
- економічність оподаткування — установлення податків та зборів, обсяг надходжень від сплати яких до бюджету значно перевищує витрати на їх адміністрування;

них законом». Деталізують права та обов'язки юридичних і фізичних осіб у сфері оподаткування Податковий кодекс України та ряд інших законодавчих актів.

Податковий кодекс України регулює відносини, що виникають у сфері справляння податків і зборів, зокрема, визначає вичерпний перелік податків та зборів, що справляються в Україні, і порядок їх адміністрування, платників податків та зборів, їх права й обов'язки, компетенцію контролюючих органів, повноваження і обов'язки їх посадових осіб під час здійснення податкового контролю, а також відповідальність за порушення податкового законодавства. А правила оподаткування товарів або послуг, що переміщуються через митний кордон України, визначаються цим Кодексом, крім оподаткування ввізним (імпортним) митом або вивізним (експортним) митом, які встановлюються Митним кодексом України та іншими законами з питань митної справи.

Податкове законодавство України ґрунтується на наступних принципах:

- загальність оподаткування — кожна особа зобов'язана сплачувати встановлені цим Кодексом, законами з питань митної справи податки та збори, платником яких вона є згідно з положеннями цього Кодексу;
- рівність усіх платників перед законом — недопущення будь-яких проявів податкової дискримінації — забезпечення однакового підходу до всіх платників податків незалежно від соціальної, расової, національної, релігійної приналежності, форми власності юридичної особи, громадянства фізичної особи, місця походження капіталу;
- невідторність настання визначеної законом відповідальності у разі порушення податкового законодавства;
- презумпція правомірності рішень платника податку в разі, якщо норма закону чи іншого нормативно-правового акта, виданого на підставі закону, або якщо норми різних законів чи різних нормативно-правових актів припускають неоднозначне (множинне) трактування прав та обов'язків платників податків або контролюючих органів, внаслідок чого є можливість прийняти рішення на користь як платника податків, так і контролюючого органу;
- фіскальна достатність — встановлення податків та зборів з урахуванням необхідності досягнення збалансованості витрат бюджету з його надходженнями;
- соціальна справедливість — установлення податків та зборів відповідно до платоспроможності платників податків;
- економічність оподаткування — установлення податків та зборів, обсяг надходжень від сплати яких до бюджету значно перевищує витрати на їх адміністрування;

- нейтральність оподаткування — установлення податків та зборів у спосіб, який не впливає на збільшення або зменшення конкурентоздатності платника податків;

- стабільність — зміни до будь-яких елементів податків та зборів не можуть вноситися пізніше як за шість місяців до початку нового бюджетного періоду, в якому будуть діяти нові правила та ставки. Податки та збори, їх ставки, а також податкові пільги не можуть змінюватися протягом бюджетного року;

- рівномірність та зручність сплати — установлення строків сплати податків та зборів, виходячи із необхідності забезпечення своєчасного надходження коштів до бюджетів для здійснення витрат бюджету та зручності їх сплати платниками;

- єдиний підхід до встановлення податків та зборів — визначення на законодавчому рівні усіх обов'язкових елементів податку.

Загальнодержавні, місцеві податки та збори, справляння яких не передбачено Податковим кодексом України, сплаті не підлягають.

Податкові періоди та строки сплати податків та зборів установлюються, виходячи з необхідності забезпечення своєчасного надходження коштів до бюджетів, з урахуванням зручності виконання платником податкового обов'язку та зменшення витрат на адміністрування податків та зборів.

Принципи оподаткування, основні види податків та механізм їх справляння становлять **податкову систему держави**. Дослідження податкової системи України, яка діяла до 2011 року, свідчить, що в цілому в нашій державі було створено досить сучасну податкову систему. У країні існували основні види оподаткування: прибуткове оподаткування, майнове оподаткування (за винятком податку на нерухомість який було впроваджено вперше Податковим кодексом України), земельний податок. Належне місце займало непряме оподаткування: податок на додану вартість, акцизи, митні платежі. Разом з тим у списку країн за складністю податкового законодавства, за висновками міжнародних організацій, Україна посідала 132 місце, що стало одним з головних чинників кризового стану, у якому перебувала економіка України у 2009 — 2011 рр. Податкова система, з одного боку, не забезпечувала бюджет держави достатніми і надійними доходами, що породжувало кризові явища на макrorівні, а з другого — підривала фінансову базу підприємницьких структур, чим зумовлювала кризу в мікроекономічному середовищі. Тобто, система оподаткування та податкова політика не задовольняла ні державу, ні платників податків. Саме з метою удосконалення системи оподаткування, і податкової політики, у грудні 2010 року Верховною Радою України був прийнятий Податковий кодекс України.

- нейтральність оподаткування — установлення податків та зборів у спосіб, який не впливає на збільшення або зменшення конкурентоздатності платника податків;

- стабільність — зміни до будь-яких елементів податків та зборів не можуть вноситися пізніше як за шість місяців до початку нового бюджетного періоду, в якому будуть діяти нові правила та ставки. Податки та збори, їх ставки, а також податкові пільги не можуть змінюватися протягом бюджетного року;

- рівномірність та зручність сплати — установлення строків сплати податків та зборів, виходячи із необхідності забезпечення своєчасного надходження коштів до бюджетів для здійснення витрат бюджету та зручності їх сплати платниками;

- єдиний підхід до встановлення податків та зборів — визначення на законодавчому рівні усіх обов'язкових елементів податку.

Загальнодержавні, місцеві податки та збори, справляння яких не передбачено Податковим кодексом України, сплаті не підлягають.

Податкові періоди та строки сплати податків та зборів установлюються, виходячи з необхідності забезпечення своєчасного надходження коштів до бюджетів, з урахуванням зручності виконання платником податкового обов'язку та зменшення витрат на адміністрування податків та зборів.

Принципи оподаткування, основні види податків та механізм їх справляння становлять **податкову систему держави**. Дослідження податкової системи України, яка діяла до 2011 року, свідчить, що в цілому в нашій державі було створено досить сучасну податкову систему. У країні існували основні види оподаткування: прибуткове оподаткування, майнове оподаткування (за винятком податку на нерухомість який було впроваджено вперше Податковим кодексом України), земельний податок. Належне місце займало непряме оподаткування: податок на додану вартість, акцизи, митні платежі. Разом з тим у списку країн за складністю податкового законодавства, за висновками міжнародних організацій, Україна посідала 132 місце, що стало одним з головних чинників кризового стану, у якому перебувала економіка України у 2009 — 2011 рр. Податкова система, з одного боку, не забезпечувала бюджет держави достатніми і надійними доходами, що породжувало кризові явища на макrorівні, а з другого — підривала фінансову базу підприємницьких структур, чим зумовлювала кризу в мікроекономічному середовищі. Тобто, система оподаткування та податкова політика не задовольняла ні державу, ні платників податків. Саме з метою удосконалення системи оподаткування, і податкової політики, у грудні 2010 року Верховною Радою України був прийнятий Податковий кодекс України.

Податкова політика держави має бути побудована таким чином, аби податки, які стягуються в державі, з одного боку, не стримували економіку, а з іншого — їх було достатньо для виконання своїх функцій. **Основними функціями податків є:**

- фіскальна (збирання грошових коштів з фізичних та юридичних осіб для формування фінансових ресурсів держави;
- регулююча (регулювання процесу нагромадження грошових фондів функціонування національного ринку та інше;
- стимулююча (стимулювання прискорення темпів економічного зростання, інвестиційних процесів тощо);
- розподільча (розподіл і перерозподіл доходів між соціальними групами та верствами населення, між сферами і галузями економіки).

В Україні встановлюються загальнодержавні та місцеві податки та збори. До загальнодержавних належать податки та збори, що встановлені Податковим кодексом України, і є обов'язковими до сплати на усій території України.

До місцевих належать податки та збори, що встановлені відповідно до переліку і в межах граничних розмірів ставок, визначених Податковим кодексом України, рішеннями сільських, селищних і міських рад у межах їх повноважень, і є обов'язковими до сплати на території відповідних територіальних громад.

Ст. 9 Податкового кодексу України встановлює, що до **загальнодержавних належать такі податки та збори:**

- 1) податок на прибуток підприємств;
- 2) податок на доходи фізичних осіб;
- 3) податок на додану вартість (ПДВ);
- 4) акцизний податок;
- 5) збір за першу реєстрацію транспортного засобу;
- 6) екологічний податок;
- 7) рентна плата за транспортування нафти і нафтопродуктів магістральними нафтопроводами та нафтопродуктопроводами, транзитне транспортування трубопроводами природного газу та аміаку територією України;
- 8) рентна плата за нафту, природний газ і газовий конденсат, що видобуваються в Україні;
- 9) плата за користування надрами;
- 10) плата за землю;
- 11) збір за користування радіочастотним ресурсом України;
- 12) збір за спеціальне використання води;
- 13) збір за спеціальне використання лісових ресурсів;
- 14) фіксований сільськогосподарський податок;
- 15) збір на розвиток виноградарства, садівництва і хмелярства;

Податкова політика держави має бути побудована таким чином, аби податки, які стягуються в державі, з одного боку, не стримували економіку, а з іншого — їх було достатньо для виконання своїх функцій. **Основними функціями податків є:**

- фіскальна (збирання грошових коштів з фізичних та юридичних осіб для формування фінансових ресурсів держави;
- регулююча (регулювання процесу нагромадження грошових фондів функціонування національного ринку та інше;
- стимулююча (стимулювання прискорення темпів економічного зростання, інвестиційних процесів тощо);
- розподільча (розподіл і перерозподіл доходів між соціальними групами та верствами населення, між сферами і галузями економіки).

В Україні встановлюються загальнодержавні та місцеві податки та збори. До загальнодержавних належать податки та збори, що встановлені Податковим кодексом України, і є обов'язковими до сплати на усій території України.

До місцевих належать податки та збори, що встановлені відповідно до переліку і в межах граничних розмірів ставок, визначених Податковим кодексом України, рішеннями сільських, селищних і міських рад у межах їх повноважень, і є обов'язковими до сплати на території відповідних територіальних громад.

Ст. 9 Податкового кодексу України встановлює, що до **загальнодержавних належать такі податки та збори:**

- 1) податок на прибуток підприємств;
- 2) податок на доходи фізичних осіб;
- 3) податок на додану вартість (ПДВ);
- 4) акцизний податок;
- 5) збір за першу реєстрацію транспортного засобу;
- 6) екологічний податок;
- 7) рентна плата за транспортування нафти і нафтопродуктів магістральними нафтопроводами та нафтопродуктопроводами, транзитне транспортування трубопроводами природного газу та аміаку територією України;
- 8) рентна плата за нафту, природний газ і газовий конденсат, що видобуваються в Україні;
- 9) плата за користування надрами;
- 10) плата за землю;
- 11) збір за користування радіочастотним ресурсом України;
- 12) збір за спеціальне використання води;
- 13) збір за спеціальне використання лісових ресурсів;
- 14) фіксований сільськогосподарський податок;
- 15) збір на розвиток виноградарства, садівництва і хмелярства;

- 16) мито;
- 17) збір у вигляді цільової надбавки до діючого тарифу на електричну та теплову енергію, крім електроенергії, виробленої кваліфікованими когенераційними установками;
- 18) збір у вигляді цільової надбавки до діючого тарифу на природний газ для споживачів усіх форм власності.

Зарахування загальнодержавних податків та зборів до державного і місцевих бюджетів здійснюється відповідно до Бюджетного кодексу України.

До **місцевих податків** згідно ст. 10 Податкового кодексу України належать:

- 1) податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки;
- 2) єдиний податок.

До місцевих зборів належать:

- 1) збір за провадження деяких видів підприємницької діяльності;
- 2) збір за місця для паркування транспортних засобів;
- 3) туристичний збір.

Місцеві ради обов'язково установлюють податок на нерухоме майно відмінне від земельної ділянки, єдиний податок та збір за провадження деяких видів підприємницької діяльності.

Установлення місцевих податків та зборів, не передбачених Податковим кодексом України, забороняється. Зарахування місцевих податків та зборів до відповідних місцевих бюджетів здійснюється відповідно до Бюджетного кодексу України.

Податки є основним джерелом формування державних фінансів. На жаль, історія свідчить, що ніхто і ніколи не відчував бажання сплачувати податки, хоч якими малими вони не були. До сьогодні людство не винайшло жодних мотивацій, які б сприяли сплаті податків, крім застосування заходів державного впливу на платників. Причому, неможливо винайти єдину формулу побудови податкової системи, яка б задовольняла усі без винятку держави, навіть на однакових рівнях їх розвитку. Кожна держава повинна шукати свій шлях побудови податкової системи, зумовлений широким спектром історичних, територіальних, національних, економічних та інших особливостей.

Саме сьогодні Україна і перебуває на стадії реформування податкової системи, головним завданням якої є створення умов для економічного розвитку, і на цій основі забезпечення задоволення державних та соціальних потреб. Треба підкреслити, що податки — це плата за цивілізацію, і справлятися вони повинні цивілізовано.

Під час встановлення будь-якого податку обов'язково визначаються такі **елементи**:

- а) платники податку;

- 16) мито;
- 17) збір у вигляді цільової надбавки до діючого тарифу на електричну та теплову енергію, крім електроенергії, виробленої кваліфікованими когенераційними установками;
- 18) збір у вигляді цільової надбавки до діючого тарифу на природний газ для споживачів усіх форм власності.

Зарахування загальнодержавних податків та зборів до державного і місцевих бюджетів здійснюється відповідно до Бюджетного кодексу України.

До **місцевих податків** згідно ст. 10 Податкового кодексу України належать:

- 1) податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки;
- 2) єдиний податок.

До місцевих зборів належать:

- 1) збір за провадження деяких видів підприємницької діяльності;
- 2) збір за місця для паркування транспортних засобів;
- 3) туристичний збір.

Місцеві ради обов'язково установлюють податок на нерухоме майно відмінне від земельної ділянки, єдиний податок та збір за провадження деяких видів підприємницької діяльності.

Установлення місцевих податків та зборів, не передбачених Податковим кодексом України, забороняється. Зарахування місцевих податків та зборів до відповідних місцевих бюджетів здійснюється відповідно до Бюджетного кодексу України.

Податки є основним джерелом формування державних фінансів. На жаль, історія свідчить, що ніхто і ніколи не відчував бажання сплачувати податки, хоч якими малими вони не були. До сьогодні людство не винайшло жодних мотивацій, які б сприяли сплаті податків, крім застосування заходів державного впливу на платників. Причому, неможливо винайти єдину формулу побудови податкової системи, яка б задовольняла усі без винятку держави, навіть на однакових рівнях їх розвитку. Кожна держава повинна шукати свій шлях побудови податкової системи, зумовлений широким спектром історичних, територіальних, національних, економічних та інших особливостей.

Саме сьогодні Україна і перебуває на стадії реформування податкової системи, головним завданням якої є створення умов для економічного розвитку, і на цій основі забезпечення задоволення державних та соціальних потреб. Треба підкреслити, що податки — це плата за цивілізацію, і справлятися вони повинні цивілізовано.

Під час встановлення будь-якого податку обов'язково визначаються такі **елементи**:

- а) платники податку;

- б) об'єкт оподаткування;
 - в) база оподаткування;
 - г) ставка податку;
 - д) порядок обчислення податку;
 - е) податковий період;
 - є) строк та порядок сплати податку;
 - ж) строк та порядок подання звітності про обчислення і сплату податку.
- Елементи податку бувають основні, додаткові, факультативні [9, с. 139]. Для наочності на рис. 13.1. зображено ієрархію елементів податку.

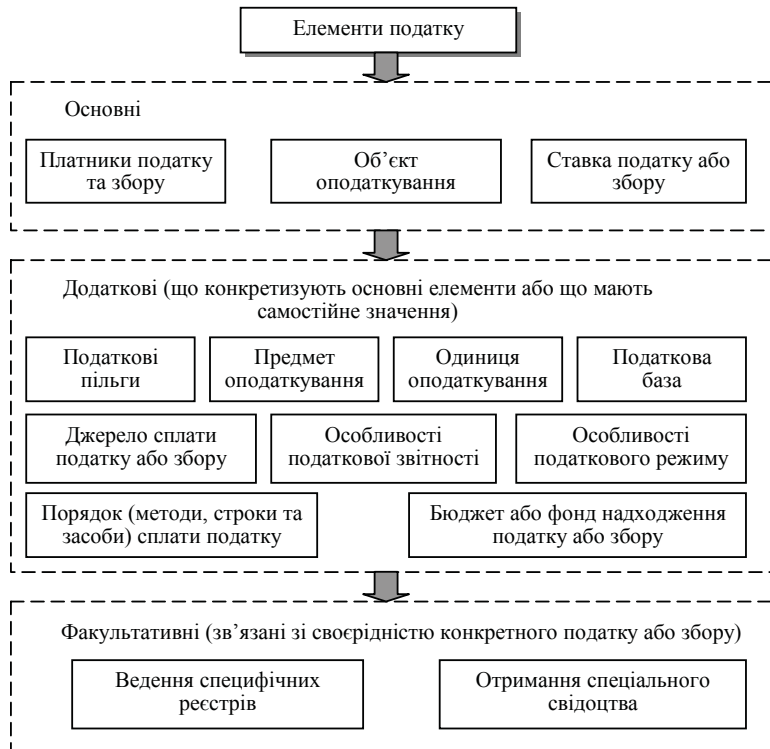


Рис. 13.1. Ієрархія елементів податку

Під час встановлення податку можуть передбачатися податкові пільги та порядок їх застосування.

- б) об'єкт оподаткування;
 - в) база оподаткування;
 - г) ставка податку;
 - д) порядок обчислення податку;
 - е) податковий період;
 - є) строк та порядок сплати податку;
 - ж) строк та порядок подання звітності про обчислення і сплату податку.
- Елементи податку бувають основні, додаткові, факультативні [9, с. 139]. Для наочності на рис. 13.1. зображено ієрархію елементів податку.

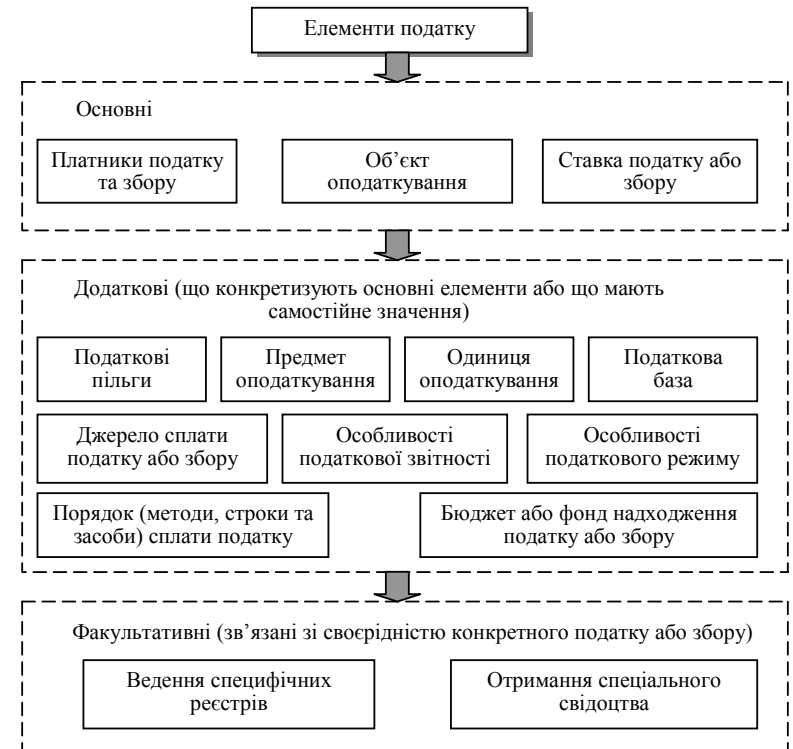


Рис. 13.1. Ієрархія елементів податку

Під час встановлення податку можуть передбачатися податкові пільги та порядок їх застосування.

Також платниками податків визнаються фізичні особи (резиденти і нерезиденти України), юридичні особи (резиденти і нерезиденти України) та їх відокремлені підрозділи, які мають, одержують (передають) об'єкти оподаткування або провадять діяльність (операції), що є об'єктом оподаткування, і на яких покладено обов'язок із сплати податків та зборів.

Кожний з платників податків може бути платником податку за одним або кількома податками та зборами.

Платник податків може вести справи, пов'язані зі сплатою податків, особисто або через свого представника. Особиста участь платника податків в податкових відносинах не позбавляє його права мати свого представника, як і участь податкового представника не позбавляє платника податків права на особисту участь у таких відносинах.

Представниками платника податків визнаються особи, які можуть здійснювати представництво його законних інтересів та ведення справ, пов'язаних із сплатою податків, на підставі закону або довіреності. Довіреність, видана платником податків — фізичною особою, на представництво його інтересів та ведення справ, пов'язаних із сплатою податків, має бути засвідчена відповідно до чинного законодавства. Представник платника податків користується правами, встановленими для платників податків.

Платник податків зобов'язаний:

- стати на облік у контролюючих органах;
- вести в установленому порядку облік доходів і витрат, складати звітність, що стосується обчислення і сплати податків та зборів;
- подавати до контролюючих органів у порядку, встановленому податковим та митним законодавством, декларації, звітність та інші документи, пов'язані з обчисленням і сплатою податків та зборів;
- сплачувати податки та збори в строки та у розмірах, встановлених законодавством;
- подавати на належним чином оформлену письмову вимогу контролюючих органів документи з обліку доходів, витрат та інших показників, пов'язаних із визначенням об'єктів оподаткування (податкових зобов'язань), первинні документи, реєстри бухгалтерського обліку, фінансову звітність, інші документи, пов'язані з обчисленням та сплатою податків та зборів. У письмовій вимозі обов'язково зазначаються конкретний перелік документів, які повинен надати платник податків, та підстави для їх надання;
- подавати контролюючим органам інформацію, відомості про суми коштів, не сплачених до бюджету у зв'язку з отриманням податкових пільг (суми отриманих пільг) та напрями їх використання;
- виконувати законні вимоги контролюючих органів щодо усунення виявлених порушень законів з питань оподаткування та митної справи і підписувати акти (довідки) про проведення перевірки;

Також платниками податків визнаються фізичні особи (резиденти і нерезиденти України), юридичні особи (резиденти і нерезиденти України) та їх відокремлені підрозділи, які мають, одержують (передають) об'єкти оподаткування або провадять діяльність (операції), що є об'єктом оподаткування, і на яких покладено обов'язок із сплати податків та зборів.

Кожний з платників податків може бути платником податку за одним або кількома податками та зборами.

Платник податків може вести справи, пов'язані зі сплатою податків, особисто або через свого представника. Особиста участь платника податків в податкових відносинах не позбавляє його права мати свого представника, як і участь податкового представника не позбавляє платника податків права на особисту участь у таких відносинах.

Представниками платника податків визнаються особи, які можуть здійснювати представництво його законних інтересів та ведення справ, пов'язаних із сплатою податків, на підставі закону або довіреності. Довіреність, видана платником податків — фізичною особою, на представництво його інтересів та ведення справ, пов'язаних із сплатою податків, має бути засвідчена відповідно до чинного законодавства. Представник платника податків користується правами, встановленими для платників податків.

Платник податків зобов'язаний:

- стати на облік у контролюючих органах;
- вести в установленому порядку облік доходів і витрат, складати звітність, що стосується обчислення і сплати податків та зборів;
- подавати до контролюючих органів у порядку, встановленому податковим та митним законодавством, декларації, звітність та інші документи, пов'язані з обчисленням і сплатою податків та зборів;
- сплачувати податки та збори в строки та у розмірах, встановлених законодавством;
- подавати на належним чином оформлену письмову вимогу контролюючих органів документи з обліку доходів, витрат та інших показників, пов'язаних із визначенням об'єктів оподаткування (податкових зобов'язань), первинні документи, реєстри бухгалтерського обліку, фінансову звітність, інші документи, пов'язані з обчисленням та сплатою податків та зборів. У письмовій вимозі обов'язково зазначаються конкретний перелік документів, які повинен надати платник податків, та підстави для їх надання;
- подавати контролюючим органам інформацію, відомості про суми коштів, не сплачених до бюджету у зв'язку з отриманням податкових пільг (суми отриманих пільг) та напрями їх використання;
- виконувати законні вимоги контролюючих органів щодо усунення виявлених порушень законів з питань оподаткування та митної справи і підписувати акти (довідки) про проведення перевірки;

- не перешкоджати законній діяльності посадової особи контролюючого органу під час виконання нею службових обов'язків та виконувати законні вимоги такої посадової особи;
- повідомляти контролюючим органам за місцем обліку такого платника про його ліквідацію або реорганізацію протягом трьох робочих днів з дня прийняття відповідного рішення (крім випадків, коли обов'язок здійснювати таке повідомлення покладено законом на орган державної реєстрації);
- повідомляти контролюючі органи про зміну місцезнаходження юридичної особи та зміну місця проживання фізичної особи — підприємця;
- забезпечувати збереження документів, пов'язаних із виконанням податкового обов'язку;
- допускати посадових осіб контролюючого органу під час проведення ними перевірок до обстеження приміщень, територій (крім житла громадян), що використовуються для одержання доходів чи пов'язані з утриманням об'єктів оподаткування, а також для проведення перевірок з питань обчислення і сплати податків та зборів.

Об'єктом оподаткування можуть бути майно, товари, дохід (прибуток) або його частина, обороти з реалізації товарів (робіт, послуг), операції з постачання товарів (робіт, послуг) та інші об'єкти, визначені податковим законодавством, з наявністю яких податкове законодавство пов'язує виникнення у платника податкового обов'язку.

Базою оподаткування визнаються конкретні вартісні, фізичні або інші характеристики певного об'єкта оподаткування, тобто, база оподаткування — це фізичний, вартісний чи інший характерний вираз об'єкта оподаткування, до якого застосовується податкова ставка і який використовується для визначення розміру податкового зобов'язання.

Одиницею виміру бази оподаткування є конкретна вартісна, фізична або інша характеристика бази оподаткування. Причому, одній базі оподаткування повинна відповідати одна одиниця виміру бази оподаткування.

Ставкою податку визначається розмір податкових нарахувань на одиницю виміру бази оподаткування. А обчислення суми податку здійснюється шляхом множення бази оподаткування на ставку податку (із застосуванням певних коефіцієнтів).

Податковою пільгою вважається передбачене податковим або митним законодавством звільнення платника податків від обов'язку нарахування та сплати податку, або сплати ним податку в меншому розмірі при наявності законодавчо визначених підстав. *Підставами для надання податкових пільг* є особливості, що характеризують певну групу платників податків, вид їх діяльності, об'єкт оподаткування або характер та суспільне значення здійснюваних ними витрат.

- не перешкоджати законній діяльності посадової особи контролюючого органу під час виконання нею службових обов'язків та виконувати законні вимоги такої посадової особи;
- повідомляти контролюючим органам за місцем обліку такого платника про його ліквідацію або реорганізацію протягом трьох робочих днів з дня прийняття відповідного рішення (крім випадків, коли обов'язок здійснювати таке повідомлення покладено законом на орган державної реєстрації);
- повідомляти контролюючі органи про зміну місцезнаходження юридичної особи та зміну місця проживання фізичної особи — підприємця;
- забезпечувати збереження документів, пов'язаних із виконанням податкового обов'язку;
- допускати посадових осіб контролюючого органу під час проведення ними перевірок до обстеження приміщень, територій (крім житла громадян), що використовуються для одержання доходів чи пов'язані з утриманням об'єктів оподаткування, а також для проведення перевірок з питань обчислення і сплати податків та зборів.

Об'єктом оподаткування можуть бути майно, товари, дохід (прибуток) або його частина, обороти з реалізації товарів (робіт, послуг), операції з постачання товарів (робіт, послуг) та інші об'єкти, визначені податковим законодавством, з наявністю яких податкове законодавство пов'язує виникнення у платника податкового обов'язку.

Базою оподаткування визнаються конкретні вартісні, фізичні або інші характеристики певного об'єкта оподаткування, тобто, база оподаткування — це фізичний, вартісний чи інший характерний вираз об'єкта оподаткування, до якого застосовується податкова ставка і який використовується для визначення розміру податкового зобов'язання.

Одиницею виміру бази оподаткування є конкретна вартісна, фізична або інша характеристика бази оподаткування. Причому, одній базі оподаткування повинна відповідати одна одиниця виміру бази оподаткування.

Ставкою податку визначається розмір податкових нарахувань на одиницю виміру бази оподаткування. А обчислення суми податку здійснюється шляхом множення бази оподаткування на ставку податку (із застосуванням певних коефіцієнтів).

Податковою пільгою вважається передбачене податковим або митним законодавством звільнення платника податків від обов'язку нарахування та сплати податку, або сплати ним податку в меншому розмірі при наявності законодавчо визначених підстав. *Підставами для надання податкових пільг* є особливості, що характеризують певну групу платників податків, вид їх діяльності, об'єкт оподаткування або характер та суспільне значення здійснюваних ними витрат.

Податкова пільга може надаватися шляхом:

- а) податкового вирахування (знижки) що зменшує базу оподаткування до нарахування податку та збору;
- б) зменшення податкового зобов'язання після нарахування податку та збору;
- в) встановлення зниженої ставки податку та збору;
- г) звільнення від сплати податку та збору.

Строком сплати податку та збору визначається період, що розпочинається з моменту виникнення податкового обов'язку платника податку і сплати конкретного виду податку, і завершується останнім днем строку, протягом якого такий податок чи збір повинен бути сплачений у порядку, визначеному податковим законодавством. Податок чи збір, що не був сплачений у визначений строк, вважається не сплаченим своєчасно. Момент виникнення податкового обов'язку платника податків, у тому числі податкового агента, визначається календарною датою.

Строк сплати податку та збору обчислюється роками, кварталами, місяцями, декадами, тижнями, днями, або вказівкою на подію, що повинна настати або відбутися.

Строк сплати податку та збору встановлюється відповідно до податкового законодавства для кожного податку окремо. Зміна платником податку, податковим агентом, або представником платника податку чи контролюючим органом встановленого строку оплати податку та збору забороняється.

Податковим періодом визначається встановлений Податковим кодексом України період часу, з урахуванням якого відбувається обчислення та сплата окремих видів податків та зборів. Податковий період може складатися з кількох звітних періодів. **Базовий податковий (звітний) період** — це період, за який платник податків зобов'язаний здійснювати розрахунки податків, подавати податкові декларації (звіти, розрахунки) та сплачувати до бюджету суми податків та зборів, крім випадків, передбачених цим кодексом, коли контролюючий орган зобов'язаний самостійно визначити суму податкового зобов'язання платника податку. Податковим періодом може бути: календарний рік, квартал, місяць або день.

Сплата податків та зборів здійснюється в грошовій формі в національній валюті України в готівковій або в безготівковій формі.

Податковим обов'язком визначається обов'язок платника податку обчислити, задекларувати та/або сплатити суму податку та збору в порядку і строки, визначені Податковим кодексом України, законами з питань митної справи. Податковий обов'язок виникає у платника за кожним податком та збором з моменту настання обставин, з якими Податковий кодекс України пов'язує сплату ним податку. Податковий

Податкова пільга може надаватися шляхом:

- а) податкового вирахування (знижки) що зменшує базу оподаткування до нарахування податку та збору;
- б) зменшення податкового зобов'язання після нарахування податку та збору;
- в) встановлення зниженої ставки податку та збору;
- г) звільнення від сплати податку та збору.

Строком сплати податку та збору визначається період, що розпочинається з моменту виникнення податкового обов'язку платника податку і сплати конкретного виду податку, і завершується останнім днем строку, протягом якого такий податок чи збір повинен бути сплачений у порядку, визначеному податковим законодавством. Податок чи збір, що не був сплачений у визначений строк, вважається не сплаченим своєчасно. Момент виникнення податкового обов'язку платника податків, у тому числі податкового агента, визначається календарною датою.

Строк сплати податку та збору обчислюється роками, кварталами, місяцями, декадами, тижнями, днями, або вказівкою на подію, що повинна настати або відбутися.

Строк сплати податку та збору встановлюється відповідно до податкового законодавства для кожного податку окремо. Зміна платником податку, податковим агентом, або представником платника податку чи контролюючим органом встановленого строку оплати податку та збору забороняється.

Податковим періодом визначається встановлений Податковим кодексом України період часу, з урахуванням якого відбувається обчислення та сплата окремих видів податків та зборів. Податковий період може складатися з кількох звітних періодів. **Базовий податковий (звітний) період** — це період, за який платник податків зобов'язаний здійснювати розрахунки податків, подавати податкові декларації (звіти, розрахунки) та сплачувати до бюджету суми податків та зборів, крім випадків, передбачених цим кодексом, коли контролюючий орган зобов'язаний самостійно визначити суму податкового зобов'язання платника податку. Податковим періодом може бути: календарний рік, квартал, місяць або день.

Сплата податків та зборів здійснюється в грошовій формі в національній валюті України в готівковій або в безготівковій формі.

Податковим обов'язком визначається обов'язок платника податку обчислити, задекларувати та/або сплатити суму податку та збору в порядку і строки, визначені Податковим кодексом України, законами з питань митної справи. Податковий обов'язок виникає у платника за кожним податком та збором з моменту настання обставин, з якими Податковий кодекс України пов'язує сплату ним податку. Податковий

обов'язок є безумовним і першочерговим стосовно інших неподаткових обов'язків платника податків. Виконанням податкового обов'язку — сплата в повному обсязі платником відповідних сум податкових зобов'язань у встановлений податковим законодавством строк.

За формою справляння всі податки поділяються на дві групи: прямі та непрямі.

Прямі податки — це податки, остаточним платником яких є власник оподаткованої власності чи отримувач оподаткованого доходу. Прямі податки сприяють такому розподілу податкового тягаря, при якому більші внески до бюджету справляють ті особи, котрі мають вищий майновий статок або вищий рівень доходів. До таких податків відносяться: податок на прибуток підприємств, податок на доходи фізичних осіб, податок на нерухоме майно та ін.

Непрямі податки — це податки, які сплачуються в залежності від зроблених виплат, і вони, як правило, становлять певну частку в ціні товарів (робіт, послуг), які є об'єктом купівлі платника податків. Таким чином, остаточним платником непрямого податку є споживач продукції (послуг), на якого податок перекладається через надбавку до ціни. А закон покладає юридичний обов'язок сплати такого податку (надбавки до ціни) на підприємство після реалізації продукції (послуг). Основними видами непрямих податків в Україні є податок на додану вартість та акцизний податок.

Класифікація податків може проводитися і за іншими ознаками. Так, **залежно від платника** (суб'єкта оподаткування) вони поділяються на:

- а) такі, що *справляються з юридичних осіб* (податок на прибуток та ін.);
- б) такі, що *справляються з фізичних осіб* (наприклад, податок на доходи фізичних осіб);
- в) *змішані*, що припускають у якості платників як юридичних, так і фізичних осіб (збір за першу реєстрацію транспортного засобу, плата за землю).

Залежно від каналу надходження податкові платежі поділяються на:

- а) *закріплені*, які безпосередньо і цілком надходять до конкретного бюджету;
- б) *регулюючі* — надходять одночасно до бюджетів різних рівнів у пропорціях, відповідних бюджетному законодавству.

Залежно від періодичності стягнення:

- а) *систематичні* (регулярні) — податки, які стягуються регулярно через певні проміжки часу протягом всього періоду діяльності платника (щомісячно, щоквартально);
- б) *разові*, що сплачуються один раз при здійсненні певних дій (податок з майна, що переходить у порядку спадкування, збір за першу реєстрацію транспортного засобу).

обов'язок є безумовним і першочерговим стосовно інших неподаткових обов'язків платника податків. Виконанням податкового обов'язку — сплата в повному обсязі платником відповідних сум податкових зобов'язань у встановлений податковим законодавством строк.

За формою справляння всі податки поділяються на дві групи: прямі та непрямі.

Прямі податки — це податки, остаточним платником яких є власник оподаткованої власності чи отримувач оподаткованого доходу. Прямі податки сприяють такому розподілу податкового тягаря, при якому більші внески до бюджету справляють ті особи, котрі мають вищий майновий статок або вищий рівень доходів. До таких податків відносяться: податок на прибуток підприємств, податок на доходи фізичних осіб, податок на нерухоме майно та ін.

Непрямі податки — це податки, які сплачуються в залежності від зроблених виплат, і вони, як правило, становлять певну частку в ціні товарів (робіт, послуг), які є об'єктом купівлі платника податків. Таким чином, остаточним платником непрямого податку є споживач продукції (послуг), на якого податок перекладається через надбавку до ціни. А закон покладає юридичний обов'язок сплати такого податку (надбавки до ціни) на підприємство після реалізації продукції (послуг). Основними видами непрямих податків в Україні є податок на додану вартість та акцизний податок.

Класифікація податків може проводитися і за іншими ознаками. Так, **залежно від платника** (суб'єкта оподаткування) вони поділяються на:

- а) такі, що *справляються з юридичних осіб* (податок на прибуток та ін.);
- б) такі, що *справляються з фізичних осіб* (наприклад, податок на доходи фізичних осіб);
- в) *змішані*, що припускають у якості платників як юридичних, так і фізичних осіб (збір за першу реєстрацію транспортного засобу, плата за землю).

Залежно від каналу надходження податкові платежі поділяються на:

- а) *закріплені*, які безпосередньо і цілком надходять до конкретного бюджету;
- б) *регулюючі* — надходять одночасно до бюджетів різних рівнів у пропорціях, відповідних бюджетному законодавству.

Залежно від періодичності стягнення:

- а) *систематичні* (регулярні) — податки, які стягуються регулярно через певні проміжки часу протягом всього періоду діяльності платника (щомісячно, щоквартально);
- б) *разові*, що сплачуються один раз при здійсненні певних дій (податок з майна, що переходить у порядку спадкування, збір за першу реєстрацію транспортного засобу).

Існують й інші класифікації податків, які є предметом багатьох спеціальних досліджень.

Основною економічною характеристикою податкової системи більшість вчених вважає *податковий тягар (навантаження)*, який визначається як відношення загальної суми податкових платежів до сукупного національного продукту. Тобто цей показник показує, яка частка виробленого суспільного продукту розподіляється шляхом бюджетних механізмів.

В основних розвинутих країнах він коливається в межах 40—45 %. При цьому у всьому світі спостерігається певна тенденція до зростання податкового навантаження [5, с. 25].

Контролюючими органами з питань дотримання податкового законодавства є:

— органи державної податкової служби — щодо податків, які справляються до бюджетів та Держаних цільових фондів, а також стосовно законодавства, контроль за дотриманням якого покладається на органи державної податкової служби;

— митні органи — щодо мита, акцизного податку, податку на додану вартість, інших податків, які відповідно до податкового законодавства справляються у разі ввезення (пересилання) товарів і предметів на митну територію України або територію спеціальної митної зони, або вивезення (пересилання) товарів і предметів з митної території України або території спеціальної митної зони.

Також митні органи здійснюють контроль за правильністю визначення митної вартості товарів під час пропуску через митний кордон України.

Інші державні органи не мають права проводити перевірки своєчасності, достовірності, повноти нарахування та сплати податків, у тому числі на запит правоохоронних органів.

Органи служби безпеки України, внутрішніх справ, податкової міліції, прокуратури та їх службові (посадові) особи не можуть брати безпосередньої участі у проведенні перевірок, що здійснюються контролюючими органами, та проводити перевірки суб'єктів підприємницької діяльності з питань оподаткування.

Податкова система — найважливіший елемент ринкових відносин, і від неї багато в чому залежить успіх економічних перетворень в країні. Оподаткування як система відносин держави і суб'єктів господарської діяльності — платників податків впливає і на макроекономічні показники розвитку національної економіки, і на показники ефективності господарювання та конкурентоспроможність підприємств. У нашому суспі-

Існують й інші класифікації податків, які є предметом багатьох спеціальних досліджень.

Основною економічною характеристикою податкової системи більшість вчених вважає *податковий тягар (навантаження)*, який визначається як відношення загальної суми податкових платежів до сукупного національного продукту. Тобто цей показник показує, яка частка виробленого суспільного продукту розподіляється шляхом бюджетних механізмів.

В основних розвинутих країнах він коливається в межах 40—45 %. При цьому у всьому світі спостерігається певна тенденція до зростання податкового навантаження [5, с. 25].

Контролюючими органами з питань дотримання податкового законодавства є:

— органи державної податкової служби — щодо податків, які справляються до бюджетів та Держаних цільових фондів, а також стосовно законодавства, контроль за дотриманням якого покладається на органи державної податкової служби;

— митні органи — щодо мита, акцизного податку, податку на додану вартість, інших податків, які відповідно до податкового законодавства справляються у разі ввезення (пересилання) товарів і предметів на митну територію України або територію спеціальної митної зони, або вивезення (пересилання) товарів і предметів з митної території України або території спеціальної митної зони.

Також митні органи здійснюють контроль за правильністю визначення митної вартості товарів під час пропуску через митний кордон України.

Інші державні органи не мають права проводити перевірки своєчасності, достовірності, повноти нарахування та сплати податків, у тому числі на запит правоохоронних органів.

Органи служби безпеки України, внутрішніх справ, податкової міліції, прокуратури та їх службові (посадові) особи не можуть брати безпосередньої участі у проведенні перевірок, що здійснюються контролюючими органами, та проводити перевірки суб'єктів підприємницької діяльності з питань оподаткування.

Податкова система — найважливіший елемент ринкових відносин, і від неї багато в чому залежить успіх економічних перетворень в країні. Оподаткування як система відносин держави і суб'єктів господарської діяльності — платників податків впливає і на макроекономічні показники розвитку національної економіки, і на показники ефективності господарювання та конкурентоспроможність підприємств. У нашому суспі-

льстві, на жаль, зусиллями і органів влади, і економічної науки, і практики за довгі роки створено неоднозначне ставлення до податків. Тому будь-яке рішення в цій галузі повинно прийматися з урахуванням можливих соціальних і політичних наслідків. Величезний практичний і теоретичний досвід економічно розвинених країн у цій галузі може бути використаний лише відносно, з урахуванням економічних, соціальних і політичних умов розвитку України. Між тим, для успішного проведення податкової реформи, формування цивілізованої податкової системи необхідний ретельний аналіз податків зарубіжних країн з розвинутою ринковою економікою, дослідження їх впливу на товаровиробників і споживачів, вивчення тенденцій змін національної економіки.



Питання для самостійної роботи

1. Які наукові принципи покладено в основу побудови податкових систем?
2. У чому полягають особливості оподаткування в іноземних державах?
3. Які основні ознаки податку?
4. Яка різниця між «податком» і «збором»?
5. Охарактеризуйте систему податкового законодавства України.
6. Визначте основні функції податків.
7. Які податки входять до складу податкової системи України?
8. Розкрийте основні елементи податку.
9. Визначте зобов'язання платника податків.
10. За якими ознаками класифікуються податки?
11. Що таке податкове навантаження (тягар)?
12. На які органи покладено функцію здійснення контролю дотримання податкового законодавства?



Теми рефератів

1. Етапи становлення податкової системи України.
2. Роль податків у розширеному відтворенні.
3. Організація податкової служби і контрольної роботи в Україні.
4. Роль податкової системи держави у національній економіці.
5. Система податкового законодавства України.

льстві, на жаль, зусиллями і органів влади, і економічної науки, і практики за довгі роки створено неоднозначне ставлення до податків. Тому будь-яке рішення в цій галузі повинно прийматися з урахуванням можливих соціальних і політичних наслідків. Величезний практичний і теоретичний досвід економічно розвинених країн у цій галузі може бути використаний лише відносно, з урахуванням економічних, соціальних і політичних умов розвитку України. Між тим, для успішного проведення податкової реформи, формування цивілізованої податкової системи необхідний ретельний аналіз податків зарубіжних країн з розвинутою ринковою економікою, дослідження їх впливу на товаровиробників і споживачів, вивчення тенденцій змін національної економіки.



Питання для самостійної роботи

1. Які наукові принципи покладено в основу побудови податкових систем?
2. У чому полягають особливості оподаткування в іноземних державах?
3. Які основні ознаки податку?
4. Яка різниця між «податком» і «збором»?
5. Охарактеризуйте систему податкового законодавства України.
6. Визначте основні функції податків.
7. Які податки входять до складу податкової системи України?
8. Розкрийте основні елементи податку.
9. Визначте зобов'язання платника податків.
10. За якими ознаками класифікуються податки?
11. Що таке податкове навантаження (тягар)?
12. На які органи покладено функцію здійснення контролю дотримання податкового законодавства?



Теми рефератів

1. Етапи становлення податкової системи України.
2. Роль податків у розширеному відтворенні.
3. Організація податкової служби і контрольної роботи в Україні.
4. Роль податкової системи держави у національній економіці.
5. Система податкового законодавства України.

6. Проблеми оподаткування та розподіл податкового тягара в національній економіці
7. Особливості застосування спрощеної системи оподаткування.



Тестові завдання для самоконтролю знань

1. Платниками податків є :

- а) підприємства, що мають рахунок у банку, ведуть самостійний баланс та самостійно розпоряджаються своїм майном та продукцією;
- б) відокремлені підрозділи підприємств, які не є юридичними особами, але у відповідності з діючим законодавством зобов'язані мати окремий баланс та власний банківський рахунок;
- в) фізичні особи, — громадяни-підприємці (з використанням найманої праці чи без);
- г) громадяни, які не здійснюють підприємницьку діяльність;
- д) усі відповіді вірні;
- е) власний варіант відповіді.

2. Під об'єктом оподаткування розуміють:

- а) особу, яка сплачує податки, збори (обов'язкові платежі) до бюджету у встановлені законом строки;
- б) економічний показник, що обкладається відповідним податком і збором;
- в) принципи побудови, функціонування та розвиток системи оподаткування в Україні;
- г) власний варіант відповіді.

3. За ознакою сфери дії можна виділити податки:

- а) прямі та непрямі;
- б) загальнодержавні та місцеві;
- в) загальні, спеціальні та змішані;
- г) регресивні, прогресивні та пропорційні;

4. Стимулювання підприємницької виробничої діяльності та інвестиційної активності — це:

- а) функції податків;
- б) принципи побудови системи оподаткування;
- в) вірна відповідь а) та б);
- г) власний варіант відповіді.

5. Забезпеченням однакового підходу до суб'єктів господарювання при визначенні обов'язків по сплаті податків і зборів характеризується принцип:

- а) рівності, недопущення будь-яких проявів податкової дискримінації;
- б) єдиного підходу;
- в) рівнозначності та пропорційності;
- г) соціальної справедливості;
- д) власний варіант відповіді.

6. Проблеми оподаткування та розподіл податкового тягара в національній економіці
7. Особливості застосування спрощеної системи оподаткування.



Тестові завдання для самоконтролю знань

1. Платниками податків є :

- а) підприємства, що мають рахунок у банку, ведуть самостійний баланс та самостійно розпоряджаються своїм майном та продукцією;
- б) відокремлені підрозділи підприємств, які не є юридичними особами, але у відповідності з діючим законодавством зобов'язані мати окремий баланс та власний банківський рахунок;
- в) фізичні особи, — громадяни-підприємці (з використанням найманої праці чи без);
- г) громадяни, які не здійснюють підприємницьку діяльність;
- д) усі відповіді вірні;
- е) власний варіант відповіді.

2. Під об'єктом оподаткування розуміють:

- а) особу, яка сплачує податки, збори (обов'язкові платежі) до бюджету у встановлені законом строки;
- б) економічний показник, що обкладається відповідним податком і збором;
- в) принципи побудови, функціонування та розвиток системи оподаткування в Україні;
- г) власний варіант відповіді.

3. За ознакою сфери дії можна виділити податки:

- а) прямі та непрямі;
- б) загальнодержавні та місцеві;
- в) загальні, спеціальні та змішані;
- г) регресивні, прогресивні та пропорційні;

4. Стимулювання підприємницької виробничої діяльності та інвестиційної активності — це:

- а) функції податків;
- б) принципи побудови системи оподаткування;
- в) вірна відповідь а) та б);
- г) власний варіант відповіді.

5. Забезпеченням однакового підходу до суб'єктів господарювання при визначенні обов'язків по сплаті податків і зборів характеризується принцип:

- а) рівності, недопущення будь-яких проявів податкової дискримінації;
- б) єдиного підходу;
- в) рівнозначності та пропорційності;
- г) соціальної справедливості;
- д) власний варіант відповіді.

ТЕМА 14

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ ФОРМИ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ
У СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО

Ключові поняття



Інтеграція; організація; країна; співробітництво; кредит; економічний розвиток; торгово-економічні зв'язки; інвестиції; проект; позиція; напрям.

- 14.1. Участь України в регіональних інтеграційних об'єднаннях
 - 14.1.1. Співробітництво України в рамках СНД
 - 14.1.2. Співробітництво України в рамках ОЧЕС
 - 14.1.3. Співпраця України в рамках ГУАМ
 - 14.1.4. Інтеграція України в ЄС
- 14.2. Співробітництво України з міжнародними організаціями
 - 14.2.1. Співробітництво України з міжнародними фінансовими організаціями
 - 14.2.2. Співробітництво України в рамках СОТ

Як відомо, важливим фактором розвитку світової економіки є інтеграційні процеси, які стали поширюватися після Другої світової війни, що призвело не тільки до збільшення соціально — економічних зв'язків між країнами, і як наслідок до виникнення інтеграційних об'єднань, але і визвало створення спеціалізованих міжнародних організацій, або спеціалізованих інституцій, які своєю діяльністю координують, направляють та коригують всю сферу міжнародних відносин між країнами, тим самим відповідаючи і за міжнародний економічний розвиток.

Якщо світові інтеграційні об'єднання представлені більшою мірою на регіональному рівні, наприклад в Європі, це, насамперед, ЄС, ЄАВТ, СНД, ГУАМ, на Північноамериканському континенті найбільш відома НАФТА, в Латиноамериканському це Меркосур, на Азіатсько-Тихоокеанському АСЕАН, АТЕС, а Африканський континент містить ЕКО-ВАС, КОМЕСА, то діяльність спеціалізованих міжнародних організацій представлена більш на транснаціональному, глобальному рівні, наприклад, це такі міжнародні міждержавні організації, як: ООН, МВФ, Світовий банк, СОТ, Міжнародний банк реконструкції та розвитку, а також транснаціональні корпорації, такі як всесвітні лідери General Electric, Citigroup, IBM, Microsoft, Bank of America Corp, Philip Morris та інші.

ТЕМА 14

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ ФОРМИ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ
У СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО

Ключові поняття



Інтеграція; організація; країна; співробітництво; кредит; економічний розвиток; торгово-економічні зв'язки; інвестиції; проект; позиція; напрям.

- 14.1. Участь України в регіональних інтеграційних об'єднаннях
 - 14.1.1. Співробітництво України в рамках СНД
 - 14.1.2. Співробітництво України в рамках ОЧЕС
 - 14.1.3. Співпраця України в рамках ГУАМ
 - 14.1.4. Інтеграція України в ЄС
- 14.2. Співробітництво України з міжнародними організаціями
 - 14.2.1. Співробітництво України з міжнародними фінансовими організаціями
 - 14.2.2. Співробітництво України в рамках СОТ

Як відомо, важливим фактором розвитку світової економіки є інтеграційні процеси, які стали поширюватися після Другої світової війни, що призвело не тільки до збільшення соціально — економічних зв'язків між країнами, і як наслідок до виникнення інтеграційних об'єднань, але і визвало створення спеціалізованих міжнародних організацій, або спеціалізованих інституцій, які своєю діяльністю координують, направляють та коригують всю сферу міжнародних відносин між країнами, тим самим відповідаючи і за міжнародний економічний розвиток.

Якщо світові інтеграційні об'єднання представлені більшою мірою на регіональному рівні, наприклад в Європі, це, насамперед, ЄС, ЄАВТ, СНД, ГУАМ, на Північноамериканському континенті найбільш відома НАФТА, в Латиноамериканському це Меркосур, на Азіатсько-Тихоокеанському АСЕАН, АТЕС, а Африканський континент містить ЕКО-ВАС, КОМЕСА, то діяльність спеціалізованих міжнародних організацій представлена більш на транснаціональному, глобальному рівні, наприклад, це такі міжнародні міждержавні організації, як: ООН, МВФ, Світовий банк, СОТ, Міжнародний банк реконструкції та розвитку, а також транснаціональні корпорації, такі як всесвітні лідери General Electric, Citigroup, IBM, Microsoft, Bank of America Corp, Philip Morris та інші.

Україна не стоїть осторонь інтеграційних процесів, намагаючись відстоювати свої національні економічні інтереси, а також регіональні і локальні, пов'язані з потребами внутрішнього розвитку. Україна співпрацює з багатьма країнами шляхом розвитку двосторонніх міждержавних відносин з прикордонними країнами, Росією, країнами Східної Європи, країнами ЄС, США, Японією, Китаєм, країнами, що розвиваються, країнами ОПЕК, НІК, Індією, країнами Латинської Америки і Африки. Крім того, Україна є членом таких міжнародних економічних організацій, як ООН, МВФ, Світовий банк, Світова організація торгівлі, Міжнародна організація праці тощо.

Міжнародні економічні організації, зокрема ті, в роботі яких бере участь Україна, різняться принципом суб'єктності, географічними масштабами, функціональними цілями (галузевою спрямованістю). Але будь в якому разі саме правила та норми співпраці з цими міжнародними економічними організаціями і відображають увесь спектр інституційних форм інтеграції національної економіки у світовий економічний простір. Розглянемо більш детально дані форми.

14.1. Участь України в регіональних інтеграційних об'єднаннях

Після розпаду СРСР і згорання діяльності РЕВ у 1991 р. в Україні виникли серйозні проблеми щодо економічного розвитку країни. Одними з важливих причин даних проблем були втрата ринку країн РЕВ, а також розрив міжреспубліканських зв'язків, розпад могутнього єдиного народногосподарського комплексу колишнього СРСР. Необхідність пошуку нових ринків та відтворення загального економічного простору сприяли спочатку створенню Співдружності Незалежних Держав (СНД), а згодом таких регіональних інтеграційних об'єднань як ГУАМ та ОЧЕС, в яких Україна стала активним членом.

14.1.1. Співробітництво України в рамках СНД

1. Співдружність Незалежних Держав (СНД) є добровільним об'єднанням суверенних країн, як самостійних і рівноправних суб'єктів міжнародного права з метою регулювання за допомогою міжнародно-правових засобів, міждержавних договорів й угод політичного, економічного, гуманітарного, культурного, екологічного й іншого співробітництва держав-учасниць. СНД не має національних повноважень.

Україна не стоїть осторонь інтеграційних процесів, намагаючись відстоювати свої національні економічні інтереси, а також регіональні і локальні, пов'язані з потребами внутрішнього розвитку. Україна співпрацює з багатьма країнами шляхом розвитку двосторонніх міждержавних відносин з прикордонними країнами, Росією, країнами Східної Європи, країнами ЄС, США, Японією, Китаєм, країнами, що розвиваються, країнами ОПЕК, НІК, Індією, країнами Латинської Америки і Африки. Крім того, Україна є членом таких міжнародних економічних організацій, як ООН, МВФ, Світовий банк, Світова організація торгівлі, Міжнародна організація праці тощо.

Міжнародні економічні організації, зокрема ті, в роботі яких бере участь Україна, різняться принципом суб'єктності, географічними масштабами, функціональними цілями (галузевою спрямованістю). Але будь в якому разі саме правила та норми співпраці з цими міжнародними економічними організаціями і відображають увесь спектр інституційних форм інтеграції національної економіки у світовий економічний простір. Розглянемо більш детально дані форми.

14.1. Участь України в регіональних інтеграційних об'єднаннях

Після розпаду СРСР і згорання діяльності РЕВ у 1991 р. в Україні виникли серйозні проблеми щодо економічного розвитку країни. Одними з важливих причин даних проблем були втрата ринку країн РЕВ, а також розрив міжреспубліканських зв'язків, розпад могутнього єдиного народногосподарського комплексу колишнього СРСР. Необхідність пошуку нових ринків та відтворення загального економічного простору сприяли спочатку створенню Співдружності Незалежних Держав (СНД), а згодом таких регіональних інтеграційних об'єднань як ГУАМ та ОЧЕС, в яких Україна стала активним членом.

14.1.1. Співробітництво України в рамках СНД

1. Співдружність Незалежних Держав (СНД) є добровільним об'єднанням суверенних країн, як самостійних і рівноправних суб'єктів міжнародного права з метою регулювання за допомогою міжнародно-правових засобів, міждержавних договорів й угод політичного, економічного, гуманітарного, культурного, екологічного й іншого співробітництва держав-учасниць. СНД не має національних повноважень.

Співдружність створена відповідно до Угоди Республіки Беларусь, Російської Федерації й України від 8 грудня 1991 р. (Мінськ), які будучи державами-засновницями СРСР у 1922 р., взяли на себе право констатувати припинення його існування як суб'єкта міжнародного права та геополітичної реальності й оголосили про утворення СНД 21 грудня 1991 р. В Алма-Ата був підписаний Протокол до цієї Угоди, що зафіксував участь у СНД Азербайджанської Республіки, Республіки Молдова, Республіки Таджикистан, Республіки Узбекистан і Туркменістану. У грудні 1993 р. до нього приєдналася Грузія. Штаб-квартира Співдружності знаходиться в Мінську.

В рамках взаємодії з країнами СНД першочерговими інтересами для України є економічні інтереси, які полягають в розвитку передусім взаємовигідної двосторонньої співпраці з країнами членами СНД.

Україна обрала модель асоційованої, а не повної участі в діяльності Співдружності. Це дає їй змогу активно працювати в основних органах СНД, у тому числі в Радах глав урядів та глав держав, і разом з тим дистанціюватися від тих органів та рішень, які за своїм профілем порушують національний суверенітет або не відповідають власним інтересам України чи її міжнародним зобов'язанням стосовно інших держав та організацій.

СНД є дуже ефективною організаційною формою для цивілізованого вирішення на міжнародному рівні таких невідкладних завдань:

- завершення процесів економічного і державного розмежування (розподіл активів і пасивів колишнього СРСР, власності, встановлення державних кордонів і погодженого режиму на них тощо);
- розроблення механізму взаємних торговельно-економічних відносин на принципово новій, ринковій і суверенній, основі;
- відновлення міжреспубліканських господарських і виробничо-технологічних зв'язків;
- цивілізоване вирішення гуманітарних питань (гарантії прав людини, трудових прав, міграцій тощо);
- забезпечення систематичних міждержавних контактів з економічних, політичних, воєнно-стратегічних і гуманітарних питань.

2. Експортно-імпортні відносини з країнами СНД носять дуже активний характер. Найбільшими торговими партнерами України в рамках даного об'єднання є Росія, Біларусь та Казахстан (табл. 14.1).

Основними товарами, які експортуються з України в країни СНД є переважно продукція з високим ступенем переробки (і, відповідно, з доданою вартістю), наприклад це промислове устаткування, автобуси, тепловози, екскаватори, кукурудзозбиральні та бурякозбиральні комбайни, продукція хімічної промисловості, кам'яне вугілля, чавун, сталь, прокат чорних металів, залізна та марганцева руда, цемент, сіль тощо.

Співдружність створена відповідно до Угоди Республіки Беларусь, Російської Федерації й України від 8 грудня 1991 р. (Мінськ), які будучи державами-засновницями СРСР у 1922 р., взяли на себе право констатувати припинення його існування як суб'єкта міжнародного права та геополітичної реальності й оголосили про утворення СНД 21 грудня 1991 р. В Алма-Ата був підписаний Протокол до цієї Угоди, що зафіксував участь у СНД Азербайджанської Республіки, Республіки Молдова, Республіки Таджикистан, Республіки Узбекистан і Туркменістану. У грудні 1993 р. до нього приєдналася Грузія. Штаб-квартира Співдружності знаходиться в Мінську.

В рамках взаємодії з країнами СНД першочерговими інтересами для України є економічні інтереси, які полягають в розвитку передусім взаємовигідної двосторонньої співпраці з країнами членами СНД.

Україна обрала модель асоційованої, а не повної участі в діяльності Співдружності. Це дає їй змогу активно працювати в основних органах СНД, у тому числі в Радах глав урядів та глав держав, і разом з тим дистанціюватися від тих органів та рішень, які за своїм профілем порушують національний суверенітет або не відповідають власним інтересам України чи її міжнародним зобов'язанням стосовно інших держав та організацій.

СНД є дуже ефективною організаційною формою для цивілізованого вирішення на міжнародному рівні таких невідкладних завдань:

- завершення процесів економічного і державного розмежування (розподіл активів і пасивів колишнього СРСР, власності, встановлення державних кордонів і погодженого режиму на них тощо);
- розроблення механізму взаємних торговельно-економічних відносин на принципово новій, ринковій і суверенній, основі;
- відновлення міжреспубліканських господарських і виробничо-технологічних зв'язків;
- цивілізоване вирішення гуманітарних питань (гарантії прав людини, трудових прав, міграцій тощо);
- забезпечення систематичних міждержавних контактів з економічних, політичних, воєнно-стратегічних і гуманітарних питань.

2. Експортно-імпортні відносини з країнами СНД носять дуже активний характер. Найбільшими торговими партнерами України в рамках даного об'єднання є Росія, Біларусь та Казахстан (табл. 14.1).

Основними товарами, які експортуються з України в країни СНД є переважно продукція з високим ступенем переробки (і, відповідно, з доданою вартістю), наприклад це промислове устаткування, автобуси, тепловози, екскаватори, кукурудзозбиральні та бурякозбиральні комбайни, продукція хімічної промисловості, кам'яне вугілля, чавун, сталь, прокат чорних металів, залізна та марганцева руда, цемент, сіль тощо.

Таблиця 14.1

ЕКСПОРТ — ІМПОРТ УКРАЇНИ З КРАЇНАМИ СНД (1 пів. 2012 р.)

Країна СНД	Експорт (у % до загальної кількості експорту)	Імпорт (у % до загальної кількості імпорту)
Азербайджан	2,76	0,3
Білорусія	7,77	14,7
Вірменія	0,6	0,07
Казахстан	10,6	4,45
Киргизія	0,43	0,04
Молдова	2,88	0,35
Російська Федерація	70,8	78
Таджикистан	0,28	0,06
Туркменістан	2,58	0,1
Узбекістан	1,27	0,4

Джерело: Державний комітет статистики.

Коксівне вугілля та чорні метали складають найбільшу частку у експорті України. 72 % даних поставок отримує Росія, зокрема Центральний район Росії (до 75 % всієї експортованої продукції). Поволжя та Північний Кавказ споживають українські залізну руду та марганцеву руду, Санкт — Петербург — відповідно, чорні метали. Усі республіки колишнього СРСР, крім Молдови, імпортують цукор. Інші види продовольства в основному імпортує Росія.

До 80 % імпорту з країн СНД в Україну припадає на Росію: це нафта, газ, ліс, папір, деякі марки чорних та кольорових металів, машини, устаткування. З Білорусії Україна імпортує трактори, вантажні автомобілі, мінеральні добрива. З Казахстану Україна імпортує кольорові метали, шкірсировину. Молдова поставляє в Україну продукцію виноробної промисловості, килими, виноград. Країни Середньої Азії поставляють на український ринок газ, бавовну, тканини, каракуль.

Експортно-імпортні операції здійснюються на валютній основі та у формі клірингу. Кліринг — це система безготівкових розрахунків, які ґрунтуються на заліку взаємних вимог та зобов'язань. Клірингові операції проводяться через банківську систему, спеціальні розрахункові палати.

Таблиця 14.1

ЕКСПОРТ — ІМПОРТ УКРАЇНИ З КРАЇНАМИ СНД (1 пів. 2012 р.)

Країна СНД	Експорт (у % до загальної кількості експорту)	Імпорт (у % до загальної кількості імпорту)
Азербайджан	2,76	0,3
Білорусія	7,77	14,7
Вірменія	0,6	0,07
Казахстан	10,6	4,45
Киргизія	0,43	0,04
Молдова	2,88	0,35
Російська Федерація	70,8	78
Таджикистан	0,28	0,06
Туркменістан	2,58	0,1
Узбекістан	1,27	0,4

Джерело: Державний комітет статистики.

Коксівне вугілля та чорні метали складають найбільшу частку у експорті України. 72 % даних поставок отримує Росія, зокрема Центральний район Росії (до 75 % всієї експортованої продукції). Поволжя та Північний Кавказ споживають українські залізну руду та марганцеву руду, Санкт — Петербург — відповідно, чорні метали. Усі республіки колишнього СРСР, крім Молдови, імпортують цукор. Інші види продовольства в основному імпортує Росія.

До 80 % імпорту з країн СНД в Україну припадає на Росію: це нафта, газ, ліс, папір, деякі марки чорних та кольорових металів, машини, устаткування. З Білорусії Україна імпортує трактори, вантажні автомобілі, мінеральні добрива. З Казахстану Україна імпортує кольорові метали, шкірсировину. Молдова поставляє в Україну продукцію виноробної промисловості, килими, виноград. Країни Середньої Азії поставляють на український ринок газ, бавовну, тканини, каракуль.

Експортно-імпортні операції здійснюються на валютній основі та у формі клірингу. Кліринг — це система безготівкових розрахунків, які ґрунтуються на заліку взаємних вимог та зобов'язань. Клірингові операції проводяться через банківську систему, спеціальні розрахункові палати.

14.1.2. Співробітництво України в рамках ОЧЕС

Організацію Чорноморського економічного співробітництва (ОЧЕС) було створено 25 червня 1992 р. у Стамбулі в ході зустрічі на найвищому рівні глав держав і урядів Азербайджану, Албанії, Болгарії, Греції, Грузії, Молдови, Росії, Румунії, Туреччини та України шляхом прийняття Декларації та підписання Босфорської заяви, в якій було виражено бажання перетворити Чорне море в регіон миру, свободи, стабільності і процвітання через взаємне співробітництво.

Основні цілі створення ОЧЕС:

- перетворення Чорного моря в територію миру, стабільності і процвітання завдяки розвитку дружніх і добросусідських відносин;
- розвиток економічного співробітництва між країнами-членами на основі принципів гельсінського Заключного акта та рішень, що містяться в документах ОБСЄ;
- поліпшення умов для підприємницької діяльності і стимулювання індивідуальних та колективних ініціатив підприємств та фірм;
- сприяння економічному співробітництву з урахуванням специфічних умов, інтересів та проблем країн-учасниць;
- розвиток всеохоплюючого багатостороннього та двостороннього чорноморського економічного співробітництва;
- оптимальне використання всіх можливостей для розширення та диверсифікації співпраці.

14.1.3. Співпраця України в рамках ГУАМ

Україна є активним членом ще одного регіонального об'єднання — ГУАМ — організації за демократію та економічний розвиток, яка була створена у 1997 році. ГУАМ це регіональне об'єднання чотирьох держав: Грузії, України, Азербайджанської Республіки та Республіки Молдова. В основі утворення цієї форми співробітництва лежить єдність позицій країн із подібними політичними й економічними зовнішніми орієнтаціями.

Згідно, одному з базових документів ГУАМ, Ялтинської Хартії ГУАМ від 7 червня 2001 року цілями України та інших членів даної організації є сприяння власному соціально-економічному розвитку, зміцнення і розширення торгово-економічних зв'язків з державами-членами ГУАМ, сприяння розвитку і ефективному використанню в інтересах країн ГУАМ транспортно-комунікаційних магістралей, інфраструктури, на території держав членів [12].

Україна має різні напрямки співробітництва в рамках ГУАМ. Наприклад, транспортно-енергетичний напрямок співробітництва України

14.1.2. Співробітництво України в рамках ОЧЕС

Організацію Чорноморського економічного співробітництва (ОЧЕС) було створено 25 червня 1992 р. у Стамбулі в ході зустрічі на найвищому рівні глав держав і урядів Азербайджану, Албанії, Болгарії, Греції, Грузії, Молдови, Росії, Румунії, Туреччини та України шляхом прийняття Декларації та підписання Босфорської заяви, в якій було виражено бажання перетворити Чорне море в регіон миру, свободи, стабільності і процвітання через взаємне співробітництво.

Основні цілі створення ОЧЕС:

- перетворення Чорного моря в територію миру, стабільності і процвітання завдяки розвитку дружніх і добросусідських відносин;
- розвиток економічного співробітництва між країнами-членами на основі принципів гельсінського Заключного акта та рішень, що містяться в документах ОБСЄ;
- поліпшення умов для підприємницької діяльності і стимулювання індивідуальних та колективних ініціатив підприємств та фірм;
- сприяння економічному співробітництву з урахуванням специфічних умов, інтересів та проблем країн-учасниць;
- розвиток всеохоплюючого багатостороннього та двостороннього чорноморського економічного співробітництва;
- оптимальне використання всіх можливостей для розширення та диверсифікації співпраці.

14.1.3. Співпраця України в рамках ГУАМ

Україна є активним членом ще одного регіонального об'єднання — ГУАМ — організації за демократію та економічний розвиток, яка була створена у 1997 році. ГУАМ це регіональне об'єднання чотирьох держав: Грузії, України, Азербайджанської Республіки та Республіки Молдова. В основі утворення цієї форми співробітництва лежить єдність позицій країн із подібними політичними й економічними зовнішніми орієнтаціями.

Згідно, одному з базових документів ГУАМ, Ялтинської Хартії ГУАМ від 7 червня 2001 року цілями України та інших членів даної організації є сприяння власному соціально-економічному розвитку, зміцнення і розширення торгово-економічних зв'язків з державами-членами ГУАМ, сприяння розвитку і ефективному використанню в інтересах країн ГУАМ транспортно-комунікаційних магістралей, інфраструктури, на території держав членів [12].

Україна має різні напрямки співробітництва в рамках ГУАМ. Наприклад, транспортно-енергетичний напрямок співробітництва України

та ГУАМ, який є найбільш важливим, передбачає розробку транспортних коридорів через території держав членів ГУАМ, у тому числі України, які повинні стимулювати розвиток торгівлі, приватного підприємництва, інвестування в економіку держав членів ГУАМ [11], транзит продукції держав членів ГУАМ — перш за все енергоносіїв на європейські ринки. Важливим програмним документом в сфері співробітництва України та ГУАМ в транспортній сфері є угода «Про міжнародні мультимодальні перевезення вантажів» від 19 червня 2007 року, згідно якому цілями держав-членів ГУАМ, у тому числі України, є співробітництво в розвитку економічних відносин, торгівлі та транспортного сполучення між державами-членами ГУАМ, забезпеченні умов для надання послуг по мультимодальним перевозкам вантажів, створення рівних умов конкуренції між окремими видами транспорту [6].

Згідно Стратегії розвитку галузевого співробітництва ГУАМ, основною метою співробітництва України та ГУАМ в енергетичній сфері є розробка пропозицій з оптимізації використання та розвитку існуючих нафто-, газотранспортних маршрутів, визначення перспективних маршрутів поставки енергоресурсів, пошук шляхів зменшення залежності держав від імпорту енергоресурсів [11].

Окрім участі в газотранспортних проектах ГУАМ, Україна також бере участь у відновленні малої та середньої гідроенергетики, високовольтних ЛЕП держав-членів ГУАМ, постачає енергетичне обладнання.

В рамках торгівельно-економічного напрямку співробітництва України та ГУАМ проголошується відміна мита, кількісних обмежень в взаємній торгівлі, ліквідація інших перетин для вільного пересування товарів та послуг [11]. Також важливими цілями є створення та розбудова системи взаємних розрахунків та платежів відносно торгівельних операцій, ліквідація технічних перетин в торгівлі [11].

Іншими напрямками співробітництва України та ГУАМ є сфера туризму, інформаційних технологій, освіти, культури, науки, сфери безпеки та оборони.

14.1.4. Інтеграція України в ЄС

Інтеграція України в ЄС є найбільш бажаною співпрацею і формою інтеграції до світового господарства. Адже Європейський Союз займає провідні позиції у світовому господарстві. На його частку припадає 41,4 % світового товарного експорту та 39,8 % імпорту, 42,8 % експорту та 41,9 % імпорту послуг. Тому для будь-якої країни співробітництво з Європейським Союзом означає можливість отримати істотні економічні здобутки, які, зрештою, сприятимуть економічному зростанню та підвищенню життєвого рівня населення.

та ГУАМ, який є найбільш важливим, передбачає розробку транспортних коридорів через території держав членів ГУАМ, у тому числі України, які повинні стимулювати розвиток торгівлі, приватного підприємництва, інвестування в економіку держав членів ГУАМ [11], транзит продукції держав членів ГУАМ — перш за все енергоносіїв на європейські ринки. Важливим програмним документом в сфері співробітництва України та ГУАМ в транспортній сфері є угода «Про міжнародні мультимодальні перевезення вантажів» від 19 червня 2007 року, згідно якому цілями держав-членів ГУАМ, у тому числі України, є співробітництво в розвитку економічних відносин, торгівлі та транспортного сполучення між державами-членами ГУАМ, забезпеченні умов для надання послуг по мультимодальним перевозкам вантажів, створення рівних умов конкуренції між окремими видами транспорту [6].

Згідно Стратегії розвитку галузевого співробітництва ГУАМ, основною метою співробітництва України та ГУАМ в енергетичній сфері є розробка пропозицій з оптимізації використання та розвитку існуючих нафто-, газотранспортних маршрутів, визначення перспективних маршрутів поставки енергоресурсів, пошук шляхів зменшення залежності держав від імпорту енергоресурсів [11].

Окрім участі в газотранспортних проектах ГУАМ, Україна також бере участь у відновленні малої та середньої гідроенергетики, високовольтних ЛЕП держав-членів ГУАМ, постачає енергетичне обладнання.

В рамках торгівельно-економічного напрямку співробітництва України та ГУАМ проголошується відміна мита, кількісних обмежень в взаємній торгівлі, ліквідація інших перетин для вільного пересування товарів та послуг [11]. Також важливими цілями є створення та розбудова системи взаємних розрахунків та платежів відносно торгівельних операцій, ліквідація технічних перетин в торгівлі [11].

Іншими напрямками співробітництва України та ГУАМ є сфера туризму, інформаційних технологій, освіти, культури, науки, сфери безпеки та оборони.

14.1.4. Інтеграція України в ЄС

Інтеграція України в ЄС є найбільш бажаною співпрацею і формою інтеграції до світового господарства. Адже Європейський Союз займає провідні позиції у світовому господарстві. На його частку припадає 41,4 % світового товарного експорту та 39,8 % імпорту, 42,8 % експорту та 41,9 % імпорту послуг. Тому для будь-якої країни співробітництво з Європейським Союзом означає можливість отримати істотні економічні здобутки, які, зрештою, сприятимуть економічному зростанню та підвищенню життєвого рівня населення.

На міжнародному рівні базовим правовим документом, який регулює процес європейської інтеграції України, є Угода про партнерство і співробітництво між Україною та ЄС, яка складається з 9 розділів та 100 статей.

Угода встановлює, як рамки широкого політичного діалогу між сторонами, так і важливі економічні пріоритети. Важливою метою щодо цього є погоджена перспектива створення між Україною та Європейським Союзом зони вільної торгівлі.

Узагалі цей документ можна вважати одним з найважливіших міжнародних документів, які були коли-небудь підписані Україною. Фактично Угода встановила загальні принципи двостороннього співробітництва у сферах торгівлі, руху капіталів, здійснення взаємних платежів, кооперування в промисловості та агропромисловому секторі, науково-технічному співробітництву. В Угоді декларується підтримка Євросоюзом ринкового реформування української економіки. На нашу державу було поширено загальну систему преференцій для країн, що розвиваються. Угода визначила порядок застосування режиму найбільшого сприяння, а також національного режиму для європейських компаній в Україні та вітчизняних у країнах ЄС. Україна отримала квоти на експорт з найбільш захищених від імпорту в ЄС товарних позиціях — текстилю, виробів зі сталі та ін.

У відносинах між Україною і ЄС, крім базової — Угода про партнерство та співробітництво, діє ряд угод, які регламентують різні аспекти двостороннього співробітництва. Це, зокрема, такі акти:

1. Угода між Європейськими співтовариствами та Україною про торгівлю текстильними виробами (підписана 5.05.1993 р.);
2. Угода між Урядом України і Комісією європейських співтовариств про заснування представництва Комісії європейських співтовариств України та про його привілеї й імунітети (підписана 17.09.1993 р.);
3. Угода між Урядом України та Комісією європейських співтовариств про створення Контактної групи щодо вугілля та сталі (підписана 08.06.1994 р.);
4. Угода між Європейським співтовариством з вугілля та сталі й Урядом України про торгівлю сталеливарними виробами (підписана 15.07.1997 р.);
5. Угода про співробітництво між Кабінетом Міністрів України та Європейським співтовариством з атомної енергії у галузі керованого термоядерного синтезу (підписана 23.07.1999 р.);
6. Угода про співробітництво між Кабінетом Міністрів України та Європейським співтовариством з атомної енергії в галузі ядерної безпеки (підписана 23.07.1999 р.), а також інші документи, які стосуються сфер науково-технічного співробітництва, мирного використання ядерної енергії, включаючи торгівлю ядерними матеріалами та ін.

На міжнародному рівні базовим правовим документом, який регулює процес європейської інтеграції України, є Угода про партнерство і співробітництво між Україною та ЄС, яка складається з 9 розділів та 100 статей.

Угода встановлює, як рамки широкого політичного діалогу між сторонами, так і важливі економічні пріоритети. Важливою метою щодо цього є погоджена перспектива створення між Україною та Європейським Союзом зони вільної торгівлі.

Узагалі цей документ можна вважати одним з найважливіших міжнародних документів, які були коли-небудь підписані Україною. Фактично Угода встановила загальні принципи двостороннього співробітництва у сферах торгівлі, руху капіталів, здійснення взаємних платежів, кооперування в промисловості та агропромисловому секторі, науково-технічному співробітництву. В Угоді декларується підтримка Євросоюзом ринкового реформування української економіки. На нашу державу було поширено загальну систему преференцій для країн, що розвиваються. Угода визначила порядок застосування режиму найбільшого сприяння, а також національного режиму для європейських компаній в Україні та вітчизняних у країнах ЄС. Україна отримала квоти на експорт з найбільш захищених від імпорту в ЄС товарних позиціях — текстилю, виробів зі сталі та ін.

У відносинах між Україною і ЄС, крім базової — Угода про партнерство та співробітництво, діє ряд угод, які регламентують різні аспекти двостороннього співробітництва. Це, зокрема, такі акти:

1. Угода між Європейськими співтовариствами та Україною про торгівлю текстильними виробами (підписана 5.05.1993 р.);
2. Угода між Урядом України і Комісією європейських співтовариств про заснування представництва Комісії європейських співтовариств України та про його привілеї й імунітети (підписана 17.09.1993 р.);
3. Угода між Урядом України та Комісією європейських співтовариств про створення Контактної групи щодо вугілля та сталі (підписана 08.06.1994 р.);
4. Угода між Європейським співтовариством з вугілля та сталі й Урядом України про торгівлю сталеливарними виробами (підписана 15.07.1997 р.);
5. Угода про співробітництво між Кабінетом Міністрів України та Європейським співтовариством з атомної енергії у галузі керованого термоядерного синтезу (підписана 23.07.1999 р.);
6. Угода про співробітництво між Кабінетом Міністрів України та Європейським співтовариством з атомної енергії в галузі ядерної безпеки (підписана 23.07.1999 р.), а також інші документи, які стосуються сфер науково-технічного співробітництва, мирного використання ядерної енергії, включаючи торгівлю ядерними матеріалами та ін.

Таблиця 14.2

ЗОВНІШНЯ ТОРГІВЛЯ УКРАЇНИ З КРАЇНАМИ ЄС ЗА 2011 РІК, тис. дол. США

Країни	Експорт	Імпорт	Сальдо
Всього по країнах ЄС	17969988,2	25752869,7	-7782881,5
Австрія	588682,8	713305,9	-124623,1
Бельгія	400809,1	664618,1	-263809,1
Болгарія	755413,8	269654,6	485759,2
Велика Британія	485739,0	1128551,5	-642812,5
Греція	291237,5	128693,2	162544,3
Данія	163781,0	297334,0	-133552,9
Естонія	150364,6	104771,6	45593,0
Ірландія	14660,5	168316,5	-153656,0
Іспанія	970612,5	685314,8	285297,6
Італія	3039540,6	2005753,3	1033787,4
Кіпр	174415,8	143933,0	30482,8
Латвія	221473,3	98472,5	123000,9
Літва	317106,2	822842,9	-505736,7
Люксембург	7020,6	46620,6	-39600,1
Мальта	120274,4	16591,4	103683,0
Нідерланди	833394,9	1186842,0	-353447,1
Німеччина	1763830,5	6865714,2	-5101883,7
Польща	2794088,3	3183391,2	-389302,8
Португалія	192267,3	65811,1	126456,2
Румунія	950690,6	1125719,2	-175028,6
Словаччина	842968,7	603911,2	239057,5
Словенія	10733,5	254883,8	-244150,3
Угорщина	1340723,2	1326706,9	14016,3
Фінляндія	52840,6	522658,8	-469818,2
Франція	570688,3	1501469,8	-930781,5
Чехія	842431,6	1181274,8	-338843,2
Швеція	74199,0	638574,7	-564375,7

Джерело: Державний комітет статистики.

Таблиця 14.2

ЗОВНІШНЯ ТОРГІВЛЯ УКРАЇНИ З КРАЇНАМИ ЄС ЗА 2011 РІК, тис. дол. США

Країни	Експорт	Імпорт	Сальдо
Всього по країнах ЄС	17969988,2	25752869,7	-7782881,5
Австрія	588682,8	713305,9	-124623,1
Бельгія	400809,1	664618,1	-263809,1
Болгарія	755413,8	269654,6	485759,2
Велика Британія	485739,0	1128551,5	-642812,5
Греція	291237,5	128693,2	162544,3
Данія	163781,0	297334,0	-133552,9
Естонія	150364,6	104771,6	45593,0
Ірландія	14660,5	168316,5	-153656,0
Іспанія	970612,5	685314,8	285297,6
Італія	3039540,6	2005753,3	1033787,4
Кіпр	174415,8	143933,0	30482,8
Латвія	221473,3	98472,5	123000,9
Літва	317106,2	822842,9	-505736,7
Люксембург	7020,6	46620,6	-39600,1
Мальта	120274,4	16591,4	103683,0
Нідерланди	833394,9	1186842,0	-353447,1
Німеччина	1763830,5	6865714,2	-5101883,7
Польща	2794088,3	3183391,2	-389302,8
Португалія	192267,3	65811,1	126456,2
Румунія	950690,6	1125719,2	-175028,6
Словаччина	842968,7	603911,2	239057,5
Словенія	10733,5	254883,8	-244150,3
Угорщина	1340723,2	1326706,9	14016,3
Фінляндія	52840,6	522658,8	-469818,2
Франція	570688,3	1501469,8	-930781,5
Чехія	842431,6	1181274,8	-338843,2
Швеція	74199,0	638574,7	-564375,7

Джерело: Державний комітет статистики.

Дані Угоди, а також інші двусторонні документи підписані з ЄС відкривають для України простір у зовнішній торгівлі з країнами ЄС. Як видно з таблиці 2. Україна працює зі всіма країнами членами Європейського Союзу. Основними товарами обміну між Україною та країнами ЄС є продукція хімічної промисловості, чавун, сталь, прокат чорних металів, залізна та марганцева руда, автомобілі, устаткування, машини тощо. Оскільки до країн ЄС Україна експортує в основному сировину, а імпортує готові товари, то завдяки різниці у вартості даних товарів Україна на жаль має від'ємне сальдо зовнішньоторгівельного балансу, що показує таблиця 14.2.

14.2. СПІВПРАЦЯ УКРАЇНИ З МІЖНАРОДНИМИ ОРГАНІЗАЦІЯМИ

Міжнародні організації, з якими працює Україна можна поділити на чотири групи. По — перше, це організації, діяльність яких докорінно впливає на розвиток системи світової економіки в цілому, та на всі її соціально-економічні підсистеми, наприклад, це такі міжнародні валютно-фінансові організації, як Міжнародний валютний фонд (МВФ) та група Світового банку (СБ), загальнофункціональні організації — Міжнародна організація праці (МОП), програма розвитку ООН (ПРООН), Всесвітня організація інтелектуальної власності (ВОІВ) тощо. По — друге, це міждержавні галузеві організації поза безпосередніми рамками ООН. Серед них найбільш визначною та пріоритетною для України є Світова організація торгівлі (СОТ) та створений у квітні 1991р. Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР). По — третє, це близько 70 об'єднань європейських підприємств, головним чином у промисловості та енергетиці, у галузі транспорту і зв'язку. Для України спілкування з існуючими об'єднаннями дає можливість здійснювати підприємницькі зв'язки з європейським бізнесом та отримувати фінансові кошти, в тому числі й через організаційно-технічне сприяння. І нарешті, це міжнародні кооперативні організації, серед яких головне і центральне місце посідає Міжнародний кооперативний альянс (МКА).

14.2.1. Співробітництво України з Міжнародними фінансовими організаціями (МФО)

За весь час співробітництва з МФО Україна отримала кредитних ресурсів МВФ, МБРР, МФК, ЄБРР та ЧБТР на загальну суму більше, ніж 15,4 млрд доларів США, в тому числі: МВФ — 4,41 млрд доларів США (3009,83 млн спеціальних прав запозичення); МБРР — 5,3 млрд доларів

Дані Угоди, а також інші двусторонні документи підписані з ЄС відкривають для України простір у зовнішній торгівлі з країнами ЄС. Як видно з таблиці 2. Україна працює зі всіма країнами членами Європейського Союзу. Основними товарами обміну між Україною та країнами ЄС є продукція хімічної промисловості, чавун, сталь, прокат чорних металів, залізна та марганцева руда, автомобілі, устаткування, машини тощо. Оскільки до країн ЄС Україна експортує в основному сировину, а імпортує готові товари, то завдяки різниці у вартості даних товарів Україна на жаль має від'ємне сальдо зовнішньоторгівельного балансу, що показує таблиця 14.2.

14.2. СПІВПРАЦЯ УКРАЇНИ З МІЖНАРОДНИМИ ОРГАНІЗАЦІЯМИ

Міжнародні організації, з якими працює Україна можна поділити на чотири групи. По — перше, це організації, діяльність яких докорінно впливає на розвиток системи світової економіки в цілому, та на всі її соціально-економічні підсистеми, наприклад, це такі міжнародні валютно-фінансові організації, як Міжнародний валютний фонд (МВФ) та група Світового банку (СБ), загальнофункціональні організації — Міжнародна організація праці (МОП), програма розвитку ООН (ПРООН), Всесвітня організація інтелектуальної власності (ВОІВ) тощо. По — друге, це міждержавні галузеві організації поза безпосередніми рамками ООН. Серед них найбільш визначною та пріоритетною для України є Світова організація торгівлі (СОТ) та створений у квітні 1991р. Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР). По — третє, це близько 70 об'єднань європейських підприємств, головним чином у промисловості та енергетиці, у галузі транспорту і зв'язку. Для України спілкування з існуючими об'єднаннями дає можливість здійснювати підприємницькі зв'язки з європейським бізнесом та отримувати фінансові кошти, в тому числі й через організаційно-технічне сприяння. І нарешті, це міжнародні кооперативні організації, серед яких головне і центральне місце посідає Міжнародний кооперативний альянс (МКА).

14.2.1. Співробітництво України з Міжнародними фінансовими організаціями (МФО)

За весь час співробітництва з МФО Україна отримала кредитних ресурсів МВФ, МБРР, МФК, ЄБРР та ЧБТР на загальну суму більше, ніж 15,4 млрд доларів США, в тому числі: МВФ — 4,41 млрд доларів США (3009,83 млн спеціальних прав запозичення); МБРР — 5,3 млрд доларів

США; ЄБРР — 3,2 млрд євро; МФК — 786 млн доларів США; ЧБТР — 180 млн доларів США. Загальний обсяг ресурсів, які Україна може отримувати від МФО (ЄБРР, СБ, ЄІБ, ПІБ, ЧБТР) для впровадження пріоритетних проектів розвитку, складає 2—2,5 млрд дол. США щорічно, що відповідає потребам у залученні фінансових ресурсів протягом 5 років. Запозичення в Світовому банку (СБ) та ЄБРР залишається вигідним для України з огляду на термін, на який надаються кредити, вартість ресурсів, інституційний вплив та передачу знань.

1. Співпраця України з Міжнародним валютним фондом. Відповідно до Закону України «Про вступ України до Міжнародного валютного фонду, Міжнародного банку реконструкції та розвитку, Міжнародної фінансової корпорації, Міжнародної асоціації розвитку та Багатостороннього агентства по гарантіях інвестицій», який було прийнято 3 червня 1992 року, Україна стала членом Міжнародного валютного фонду (МВФ).

Міжнародний валютний фонд є міжурядовою організацією, що призначена для регулювання валютно-кредитних відносин між державами-членами та для фінансової допомоги їм через надання коротко- і середньострокових кредитів в іноземній валюті.

Фінансові ресурси МВФ спрямовуються для надання допомоги країнам-членам, які намагаються подолати проблеми платіжного балансу, а також для сприяння у пом'якшенні наслідків реалізації стабілізаційних програм. МВФ надає фінансування як зі своїх загальних ресурсів, так і в межах механізмів пільгового фінансування, управління якими здійснюється окремо. Держави-члени, які користуються загальними ресурсами МВФ, «купуєть» (тобто позичають) валюту інших держав-членів в обмін на еквівалентну суму у своїй власній валюті. МВФ стягує плату за такі позики та вимагає, щоб держави-члени в межах визначеного терміну «викупили» свою валюту у МВФ (тобто погасили заборгованість), використовуючи для цього валюту інших держав-членів або СДР. Пільгове фінансування надається у вигляді кредитів під низькі проценти.

МВФ здійснює кредитні операції лише з офіційними органами країн — центральними банками, казначействами, стабілізаційними фондами.

Частка кредитних ресурсів, що надається країні вперше, називається резервною часткою і становить до 25 % квоти країни-учасниці. Ресурси, які можуть надати країні понад резервну частку, дорівнюють величині квоти і, як правило, діляться на 4 кредитних частки (транші) до 25 % кожна. Це означає, що гранична сума кредиту, що може надаватись країні-учасниці, становить 125 % її квоти у Фонді. Кредити можуть надаватись Фондом у формі резервного кредиту або кредиту стенд-бай, який полягає в наданні іноземної валюти країні відповідно до домовле-

США; ЄБРР — 3,2 млрд євро; МФК — 786 млн доларів США; ЧБТР — 180 млн доларів США. Загальний обсяг ресурсів, які Україна може отримувати від МФО (ЄБРР, СБ, ЄІБ, ПІБ, ЧБТР) для впровадження пріоритетних проектів розвитку, складає 2—2,5 млрд дол. США щорічно, що відповідає потребам у залученні фінансових ресурсів протягом 5 років. Запозичення в Світовому банку (СБ) та ЄБРР залишається вигідним для України з огляду на термін, на який надаються кредити, вартість ресурсів, інституційний вплив та передачу знань.

1. Співпраця України з Міжнародним валютним фондом. Відповідно до Закону України «Про вступ України до Міжнародного валютного фонду, Міжнародного банку реконструкції та розвитку, Міжнародної фінансової корпорації, Міжнародної асоціації розвитку та Багатостороннього агентства по гарантіях інвестицій», який було прийнято 3 червня 1992 року, Україна стала членом Міжнародного валютного фонду (МВФ).

Міжнародний валютний фонд є міжурядовою організацією, що призначена для регулювання валютно-кредитних відносин між державами-членами та для фінансової допомоги їм через надання коротко- і середньострокових кредитів в іноземній валюті.

Фінансові ресурси МВФ спрямовуються для надання допомоги країнам-членам, які намагаються подолати проблеми платіжного балансу, а також для сприяння у пом'якшенні наслідків реалізації стабілізаційних програм. МВФ надає фінансування як зі своїх загальних ресурсів, так і в межах механізмів пільгового фінансування, управління якими здійснюється окремо. Держави-члени, які користуються загальними ресурсами МВФ, «купуєть» (тобто позичають) валюту інших держав-членів в обмін на еквівалентну суму у своїй власній валюті. МВФ стягує плату за такі позики та вимагає, щоб держави-члени в межах визначеного терміну «викупили» свою валюту у МВФ (тобто погасили заборгованість), використовуючи для цього валюту інших держав-членів або СДР. Пільгове фінансування надається у вигляді кредитів під низькі проценти.

МВФ здійснює кредитні операції лише з офіційними органами країн — центральними банками, казначействами, стабілізаційними фондами.

Частка кредитних ресурсів, що надається країні вперше, називається резервною часткою і становить до 25 % квоти країни-учасниці. Ресурси, які можуть надати країні понад резервну частку, дорівнюють величині квоти і, як правило, діляться на 4 кредитних частки (транші) до 25 % кожна. Це означає, що гранична сума кредиту, що може надаватись країні-учасниці, становить 125 % її квоти у Фонді. Кредити можуть надаватись Фондом у формі резервного кредиту або кредиту стенд-бай, який полягає в наданні іноземної валюти країні відповідно до домовле-

ності визначеними частками через встановлені проміжки часу протягом усього терміну кредитування. Кредити стэнд-бай використовуються переважно для фінансування макроекономічних стабілізаційних програм країн — членів МВФ і надаються при виконанні країною певних політичних та економічних умов, які втілюються у програмах перебудови економіки. Цей порядок називається принципом обумовленості. Як правило, вказані програми охоплюють заходи, що належать до сфери бюджетно-податкової, кредитно-грошової політики, цінового механізму, зовнішньої торгівлі, міжнародних кредитних та валютно-розрахункових відносин. Вони пов'язані зі зменшенням державних витрат, підвищенням податків і ставки позичкового процента, зміною валютного курсу та ін.

Починаючи з 1994 року, співпрацю з МВФ було активізовано за програмами STF, Stand-by та «Механізмом розширеного фінансування» (EFF), по яких Україна отримала коштів загальним обсягом близько 4,3 млрд дол. США. Частина цих коштів пішла на фінансування дефіцитів платіжного та торговельного балансів (в тому числі закупок по імпорту для багатьох сфер діяльності, включаючи паливно-енергетичний комплекс, сільське господарство та ін.).

Ще одним напрямом використання кредитів МВФ було формування валютних резервів. Формування цих резервів за допомогою МВФ дозволило Україні підтримувати стабільність національної валюти, успішно провести грошову реформу, ввести конвертованість гривні за поточними операціями. Крім того, збільшення валютних резервів та їх високий рівень є підтвердженням стабільності фінансової системи країни та підвищує рівень довіри до неї. У даний час квота України у Фонді складає 0.576 % від сукупності всіх квот.

У співробітництві України з МВФ в межах кредитних програм можна виділити кілька етапів.

Перший етап (1994—1995 роки). У цей період Україні було надано фінансову допомогу у вигляді системної трансформаційної позики (STF-Systemic Transformation Facility) на суму 498,7 млн. СПЗ або 763,1 млн дол. США для підтримки платіжного балансу України. Проте, через невиконання Україною ряду умов програму було завершено завчасно.

Другий етап (1995—1998 роки). Україна отримала від МВФ кредити на загальну суму 1318,2 млн СПЗ. (1935 млн. дол. США) за трьома річними програмами «Стэнд-бай» (Stand-By). Головною метою цих кредитів була підтримка курсу національної валюти і фінансування дефіциту платіжного балансу України.

Третій етап (1998—2002 роки). Програма розширеного фінансування (EFF-Extended Fund Facility), передбачала надання Україні кредиту на загальну суму 2,6 млрд дол. США. У грудні 2000 року термін дії

ності визначеними частками через встановлені проміжки часу протягом усього терміну кредитування. Кредити стэнд-бай використовуються переважно для фінансування макроекономічних стабілізаційних програм країн — членів МВФ і надаються при виконанні країною певних політичних та економічних умов, які втілюються у програмах перебудови економіки. Цей порядок називається принципом обумовленості. Як правило, вказані програми охоплюють заходи, що належать до сфери бюджетно-податкової, кредитно-грошової політики, цінового механізму, зовнішньої торгівлі, міжнародних кредитних та валютно-розрахункових відносин. Вони пов'язані зі зменшенням державних витрат, підвищенням податків і ставки позичкового процента, зміною валютного курсу та ін.

Починаючи з 1994 року, співпрацю з МВФ було активізовано за програмами STF, Stand-by та «Механізмом розширеного фінансування» (EFF), по яких Україна отримала коштів загальним обсягом близько 4,3 млрд дол. США. Частина цих коштів пішла на фінансування дефіцитів платіжного та торговельного балансів (в тому числі закупок по імпорту для багатьох сфер діяльності, включаючи паливно-енергетичний комплекс, сільське господарство та ін.).

Ще одним напрямом використання кредитів МВФ було формування валютних резервів. Формування цих резервів за допомогою МВФ дозволило Україні підтримувати стабільність національної валюти, успішно провести грошову реформу, ввести конвертованість гривні за поточними операціями. Крім того, збільшення валютних резервів та їх високий рівень є підтвердженням стабільності фінансової системи країни та підвищує рівень довіри до неї. У даний час квота України у Фонді складає 0.576 % від сукупності всіх квот.

У співробітництві України з МВФ в межах кредитних програм можна виділити кілька етапів.

Перший етап (1994—1995 роки). У цей період Україні було надано фінансову допомогу у вигляді системної трансформаційної позики (STF-Systemic Transformation Facility) на суму 498,7 млн. СПЗ або 763,1 млн дол. США для підтримки платіжного балансу України. Проте, через невиконання Україною ряду умов програму було завершено завчасно.

Другий етап (1995—1998 роки). Україна отримала від МВФ кредити на загальну суму 1318,2 млн СПЗ. (1935 млн. дол. США) за трьома річними програмами «Стэнд-бай» (Stand-By). Головною метою цих кредитів була підтримка курсу національної валюти і фінансування дефіциту платіжного балансу України.

Третій етап (1998—2002 роки). Програма розширеного фінансування (EFF-Extended Fund Facility), передбачала надання Україні кредиту на загальну суму 2,6 млрд дол. США. У грудні 2000 року термін дії

Програми EFF було продовжено до вересня 2002 року, але в решті-решт Фонд так і не надав Україні залишкової суми кредитів (визнавши негативними висновки останнього перегляду ходу виконання програми). Таким чином, Україна отримала у рамках Програми EFF 1193,0 млн СПЗ (1591,0 млн дол. США), які були спрямовані на поповнення валютних резервів Національного банку України.

Четвертий етап (2002—2008 роки). Після завершення співробітництва за Програмою EFF Уряд України серед прийнятних форм подальшого співробітництва України з Міжнародним валютним фондом на безкредитній основі обрав попереджувальну програму «Стенд-бай».

29 березня 2004 року Рада директорів МВФ затвердила програму «попереджувальний стенд-бай» для України, за якою передбачалася можливість України отримати кредит на суму 411,6 млн СПЗ, що є еквівалентом приблизно 600 млн дол. США. Згідно із досягнутими домовленостями, Україна мала право на отримання кредиту у випадку, якщо в країні погіршиться платіжний баланс або стан валютних резервів. Програма «попереджувальний стенд-бай» також мала спрямовуватися на забезпечення поступової трансформації відносин між Україною та МВФ до безкредитних. Угода була підписана терміном на 12 місяців, строк дії цієї угоди закінчився відповідно до її умов.

У період з 2005 по 2008 роки співробітництво України з МВФ було сконцентровано у сфері технічної допомоги, зокрема відбувалося поступове перенесення центру ваги у співробітництві з МВФ у площину безкредитних стосунків, узгодження головних параметрів макроекономічної політики з тенденціями та прогнозами розвитку світової кон'юнктури, з динамікою і напрямками світових фінансових та інвестиційних потоків та поглиблення координації у сфері валютної політики.

П'ятий етап (2008—2011 роки). В даний період, у зв'язку із несприятливою ситуацією на світових фінансових ринках, а також збільшенням ризиків щодо стабільного розвитку світової економіки Україна звернулася до МВФ про грошову допомогу, яка була надана Україні в рамках програми співробітництва «Стенд-бай». Взагалі, за період 2008—2011 роки, Україна отримала ресурси Фонду на загальну суму 9250 млн СПЗ (еквівалент 14430 млн дол. США).

Розпорядником фінансових ресурсів, наданих МВФ, є НБУ. Отримання цих ресурсів обумовлено виконанням українською стороною погоджених з МВФ критеріїв ефективності, таких як рівень чистих міжнародних резервів НБУ, монетарні показники та дефіцит консолідованого бюджету тощо.

Фінансові ресурси МВФ надаються Україні на досить пільгових умовах: строк сплати 3—5 років, початок оплати — через три роки, процентні ставки за кредит — від 5,75 % до 6,29 %.

Програми EFF було продовжено до вересня 2002 року, але в решті-решт Фонд так і не надав Україні залишкової суми кредитів (визнавши негативними висновки останнього перегляду ходу виконання програми). Таким чином, Україна отримала у рамках Програми EFF 1193,0 млн СПЗ (1591,0 млн дол. США), які були спрямовані на поповнення валютних резервів Національного банку України.

Четвертий етап (2002—2008 роки). Після завершення співробітництва за Програмою EFF Уряд України серед прийнятних форм подальшого співробітництва України з Міжнародним валютним фондом на безкредитній основі обрав попереджувальну програму «Стенд-бай».

29 березня 2004 року Рада директорів МВФ затвердила програму «попереджувальний стенд-бай» для України, за якою передбачалася можливість України отримати кредит на суму 411,6 млн СПЗ, що є еквівалентом приблизно 600 млн дол. США. Згідно із досягнутими домовленостями, Україна мала право на отримання кредиту у випадку, якщо в країні погіршиться платіжний баланс або стан валютних резервів. Програма «попереджувальний стенд-бай» також мала спрямовуватися на забезпечення поступової трансформації відносин між Україною та МВФ до безкредитних. Угода була підписана терміном на 12 місяців, строк дії цієї угоди закінчився відповідно до її умов.

У період з 2005 по 2008 роки співробітництво України з МВФ було сконцентровано у сфері технічної допомоги, зокрема відбувалося поступове перенесення центру ваги у співробітництві з МВФ у площину безкредитних стосунків, узгодження головних параметрів макроекономічної політики з тенденціями та прогнозами розвитку світової кон'юнктури, з динамікою і напрямками світових фінансових та інвестиційних потоків та поглиблення координації у сфері валютної політики.

П'ятий етап (2008—2011 роки). В даний період, у зв'язку із несприятливою ситуацією на світових фінансових ринках, а також збільшенням ризиків щодо стабільного розвитку світової економіки Україна звернулася до МВФ про грошову допомогу, яка була надана Україні в рамках програми співробітництва «Стенд-бай». Взагалі, за період 2008—2011 роки, Україна отримала ресурси Фонду на загальну суму 9250 млн СПЗ (еквівалент 14430 млн дол. США).

Розпорядником фінансових ресурсів, наданих МВФ, є НБУ. Отримання цих ресурсів обумовлено виконанням українською стороною погоджених з МВФ критеріїв ефективності, таких як рівень чистих міжнародних резервів НБУ, монетарні показники та дефіцит консолідованого бюджету тощо.

Фінансові ресурси МВФ надаються Україні на досить пільгових умовах: строк сплати 3—5 років, початок оплати — через три роки, процентні ставки за кредит — від 5,75 % до 6,29 %.

Кредити, які Україна отримала під час співпраці з міжнародними організаціями з одного боку допомагали розв'язувати численні проблеми макроекономічної нестабільності всередині країни на протязі останніх 20 років. Так, виконання угоди stand-by: зниження інфляції, зменшення ризиків у банківському секторі, стабілізація валютного курсу, але з іншого боку, призвели до певного боргової залежності України. Так, наприклад якщо в рамках співпраці України з МВФ Україна на протязі 90-х років отримувала кредити від фонду, а обсяг їх використання не перевищував 0,8 мільярда SDR за рік, то під час фінансової кризи Україна підписала угоду на умовах stand-by в розмірі 11 мільярдів SDR або 16 мільярдів доларів і попала в певну боргову залежність.

Виплата основної частки кредиту МВФ, а також відсотків по ньому розтягнута на роки, а виплата основної частки кредиту почнеться з 2012 року, і буде тривати до 2014 року (рис. 14.1).

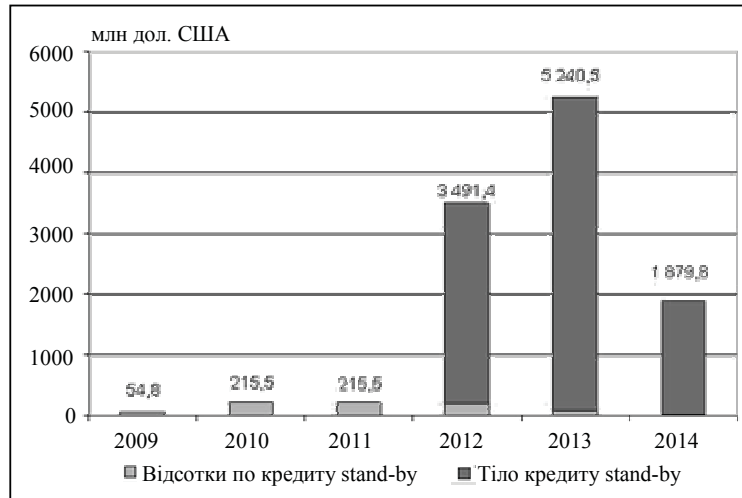


Рис. 14.1. Графік погашення Україною кредиту stand-by від МВФ

Усвідомлюючи залежність національної економіки від експорту своєї продукції на зовнішні ринки, а останнього від кон'юнктури на цих ринках, в разі погіршення останньої, слід говорити, можливість вкрай негативних результатів платіжного балансу України.

2. Співробітництво України зі Світовим банком. Україна стала членом МБРР в 1992 році відповідно до Закону України від 3 червня

Кредити, які Україна отримала під час співпраці з міжнародними організаціями з одного боку допомагали розв'язувати численні проблеми макроекономічної нестабільності всередині країни на протязі останніх 20 років. Так, виконання угоди stand-by: зниження інфляції, зменшення ризиків у банківському секторі, стабілізація валютного курсу, але з іншого боку, призвели до певного боргової залежності України. Так, наприклад якщо в рамках співпраці України з МВФ Україна на протязі 90-х років отримувала кредити від фонду, а обсяг їх використання не перевищував 0,8 мільярда SDR за рік, то під час фінансової кризи Україна підписала угоду на умовах stand-by в розмірі 11 мільярдів SDR або 16 мільярдів доларів і попала в певну боргову залежність.

Виплата основної частки кредиту МВФ, а також відсотків по ньому розтягнута на роки, а виплата основної частки кредиту почнеться з 2012 року, і буде тривати до 2014 року (рис. 14.1).

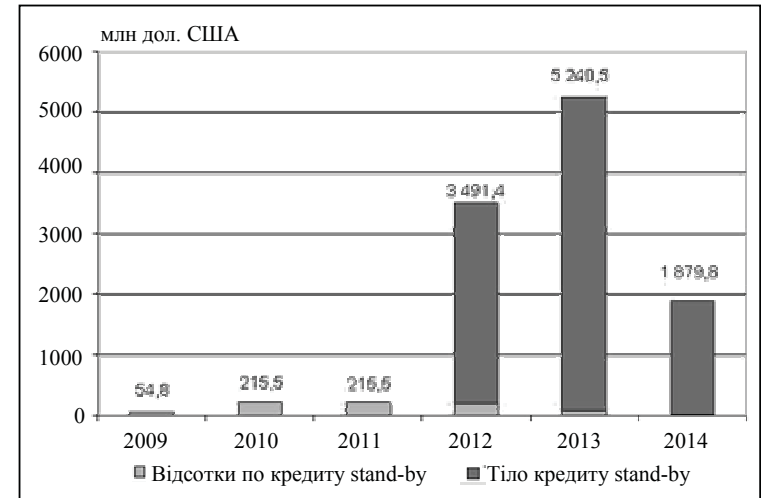


Рис. 14.1. Графік погашення Україною кредиту stand-by від МВФ

Усвідомлюючи залежність національної економіки від експорту своєї продукції на зовнішні ринки, а останнього від кон'юнктури на цих ринках, в разі погіршення останньої, слід говорити, можливість вкрай негативних результатів платіжного балансу України.

2. Співробітництво України зі Світовим банком. Україна стала членом МБРР в 1992 році відповідно до Закону України від 3 червня

1992 р. № 2402-ХІІ «Про вступ України до Міжнародного валютного фонду, Міжнародного банку реконструкції та розвитку, Міжнародної фінансової корпорації, Міжнародної асоціації розвитку та Багатостороннього агентства по гарантіях інвестицій». Україна, як учасник-акціонер Світового банку, має 0.77 % акцій.

Світовий банк являє собою групу споріднених організацій, тому досить часто говорять про групу Світового банку. До неї входять: Міжнародний банк реконструкції та розвитку (саме його інколи називають скорочено Світовим банком), Міжнародна асоціація розвитку, Міжнародна фінансова корпорація, Багатостороння агенція гарантування інвестицій, а також Міжнародний центр урегулювання інвестиційних конфліктів.

Офіційні цілі членів Групи Світового банку — зменшення бідності і підвищення життєвих стандартів країн-членів шляхом сприяння економічному розвитку останніх і залучення ресурсів з розвинутих країн до країн, що розвиваються. Основна різниця між Світовим банком і МВФ полягає в тому, що МВФ більше концентрує свою увагу на питаннях короткострокової фінансової стабільності в країнах, тоді як Світовий банк зосереджується переважно на середньо- та довгострокових (за терміном реалізації) проектах структурних та галузевих перетворень в економіках країн.

МБРР надає довгострокові позички країнам-членам та гарантує кредити, які надані цим країнам приватними банками та іншими кредиторами на двосторонній основі. Право брати участь у діяльності банку мають тільки члени МВФ. Право голосу в органах МБРР визначається розміром внеску до його капіталу.

Діяльність банку зосереджена на двох сферах — макроекономічна стабілізація та інституційні зміни. Активніше МБРР діє в інституційній сфері: надає допомогу в здійсненні приватизації, зміні форм власності, упровадженні антимонопольних заходів та ін. Позики надаються на 15—20 років, включаючи п'ятирічний термін відстрочення платежів.

Найбільшою філією групи Світового банку є Міжнародний банк реконструкції та розвитку. Він є основною позиковою організацією. Це найбільша установа, що надає позики на розвиток країнам з середнім рівнем доходів, а також відіграє роль головного каталізатора щодо фінансування з інших джерел. Позики Світового банку є досить привабливим джерелом зовнішнього фінансування як дефіциту державного бюджету, так і реформування економіки України. Фінансові умови, на яких Світовий банк надає позики Україні, є вигіднішими, ніж більшість інших зовнішніх джерел запозичення, доступних для України в даний час.

Співробітництво між Україною і Світовим Банком проходить в рамках Стратегій допомоги Україні на певний період. Так, наприклад голо-

1992 р. № 2402-ХІІ «Про вступ України до Міжнародного валютного фонду, Міжнародного банку реконструкції та розвитку, Міжнародної фінансової корпорації, Міжнародної асоціації розвитку та Багатостороннього агентства по гарантіях інвестицій». Україна, як учасник-акціонер Світового банку, має 0.77 % акцій.

Світовий банк являє собою групу споріднених організацій, тому досить часто говорять про групу Світового банку. До неї входять: Міжнародний банк реконструкції та розвитку (саме його інколи називають скорочено Світовим банком), Міжнародна асоціація розвитку, Міжнародна фінансова корпорація, Багатостороння агенція гарантування інвестицій, а також Міжнародний центр урегулювання інвестиційних конфліктів.

Офіційні цілі членів Групи Світового банку — зменшення бідності і підвищення життєвих стандартів країн-членів шляхом сприяння економічному розвитку останніх і залучення ресурсів з розвинутих країн до країн, що розвиваються. Основна різниця між Світовим банком і МВФ полягає в тому, що МВФ більше концентрує свою увагу на питаннях короткострокової фінансової стабільності в країнах, тоді як Світовий банк зосереджується переважно на середньо- та довгострокових (за терміном реалізації) проектах структурних та галузевих перетворень в економіках країн.

МБРР надає довгострокові позички країнам-членам та гарантує кредити, які надані цим країнам приватними банками та іншими кредиторами на двосторонній основі. Право брати участь у діяльності банку мають тільки члени МВФ. Право голосу в органах МБРР визначається розміром внеску до його капіталу.

Діяльність банку зосереджена на двох сферах — макроекономічна стабілізація та інституційні зміни. Активніше МБРР діє в інституційній сфері: надає допомогу в здійсненні приватизації, зміні форм власності, упровадженні антимонопольних заходів та ін. Позики надаються на 15—20 років, включаючи п'ятирічний термін відстрочення платежів.

Найбільшою філією групи Світового банку є Міжнародний банк реконструкції та розвитку. Він є основною позиковою організацією. Це найбільша установа, що надає позики на розвиток країнам з середнім рівнем доходів, а також відіграє роль головного каталізатора щодо фінансування з інших джерел. Позики Світового банку є досить привабливим джерелом зовнішнього фінансування як дефіциту державного бюджету, так і реформування економіки України. Фінансові умови, на яких Світовий банк надає позики Україні, є вигіднішими, ніж більшість інших зовнішніх джерел запозичення, доступних для України в даний час.

Співробітництво між Україною і Світовим Банком проходить в рамках Стратегій допомоги Україні на певний період. Так, наприклад голо-

вним завданням Стратегії допомоги Україні на період 2004-2007 років було підтримання європейського курсу України, подальше сприяння її інституційному розвитку, що стимулюватиме створення середовища, сприятливого для підприємницької діяльності, та ширше залучення громадськості до роботи органів влади, а також своєчасне реагування владних структур на потреби населення. У цій стратегії також велика увага приділялася необхідності формування європейських прагнень як згори — за допомогою реформування інституцій та політики, так і знизу — шляхом зміцнення підвалин громадянського суспільства та відповідного посилення підзвітності посадових осіб державних органів влади. Завданням стратегії «Стратегія партнерства з Україною на період 2008—2011 рр.» мала на меті сприяння сталому економічному зростанню та посиленню конкурентоспроможності України, реформування державних фінансів та державного управління, а також поліпшення державних послуг в сфері охорони здоров'я та освіти. Стратегія визначала пріоритети діяльності Групи Світового банку в Україні, включаючи кредитування та інвестиції, надання аналітичних і консультативних послуг і технічної допомоги. Ключовими елементами Стратегії допомоги є певні проекти (табл. 14.3) для реформування національної економіки, які включають в себе отримання позик на певну суму.

Таблиця 14.3

ДЕЯКІ З ОСТАННІХ ПРОЕКТІВ СВІТОВОГО БАНКУ В УКРАЇНІ

Назва проекту	Виділені кошти, млн,\$	Дата початку проекту
Проект щодо підтримки реформування енергетичної сфери	200	2.08.2007
Проект удосконалення соціальної допомоги в Україні	140	28.08.2007
Проект щодо модернізації фінансового сектору національної економіки	50	8.01.2008
Проект щодо дорожньої безпеки	400	7.04.2009
Проект щодо підтримки гідроенергетики та загальних фінансів	60	19.11.2009
Проект щодо поліпшення енергоефективності національної економіки	200	17.05.2011
Проект розвитку експорту та загальних фінансів	150	25.08.2011

Побудовано на основі даних Світового банку

вним завданням Стратегії допомоги Україні на період 2004-2007 років було підтримання європейського курсу України, подальше сприяння її інституційному розвитку, що стимулюватиме створення середовища, сприятливого для підприємницької діяльності, та ширше залучення громадськості до роботи органів влади, а також своєчасне реагування владних структур на потреби населення. У цій стратегії також велика увага приділялася необхідності формування європейських прагнень як згори — за допомогою реформування інституцій та політики, так і знизу — шляхом зміцнення підвалин громадянського суспільства та відповідного посилення підзвітності посадових осіб державних органів влади. Завданням стратегії «Стратегія партнерства з Україною на період 2008—2011 рр.» мала на меті сприяння сталому економічному зростанню та посиленню конкурентоспроможності України, реформування державних фінансів та державного управління, а також поліпшення державних послуг в сфері охорони здоров'я та освіти. Стратегія визначала пріоритети діяльності Групи Світового банку в Україні, включаючи кредитування та інвестиції, надання аналітичних і консультативних послуг і технічної допомоги. Ключовими елементами Стратегії допомоги є певні проекти (табл. 14.3) для реформування національної економіки, які включають в себе отримання позик на певну суму.

Таблиця 14.3

ДЕЯКІ З ОСТАННІХ ПРОЕКТІВ СВІТОВОГО БАНКУ В УКРАЇНІ

Назва проекту	Виділені кошти, млн,\$	Дата початку проекту
Проект щодо підтримки реформування енергетичної сфери	200	2.08.2007
Проект удосконалення соціальної допомоги в Україні	140	28.08.2007
Проект щодо модернізації фінансового сектору національної економіки	50	8.01.2008
Проект щодо дорожньої безпеки	400	7.04.2009
Проект щодо підтримки гідроенергетики та загальних фінансів	60	19.11.2009
Проект щодо поліпшення енергоефективності національної економіки	200	17.05.2011
Проект розвитку експорту та загальних фінансів	150	25.08.2011

Побудовано на основі даних Світового банку

Реалізація проектів структурної перебудови, які підтримуються МБРР (рис. 14.2) є основним інструментом реалізації Стратегії допомоги Світового банку Україні та має на меті розбудову ринкової інфраструктури країни, що включає також реформування фінансового сектора та подальший розвиток банківської системи.

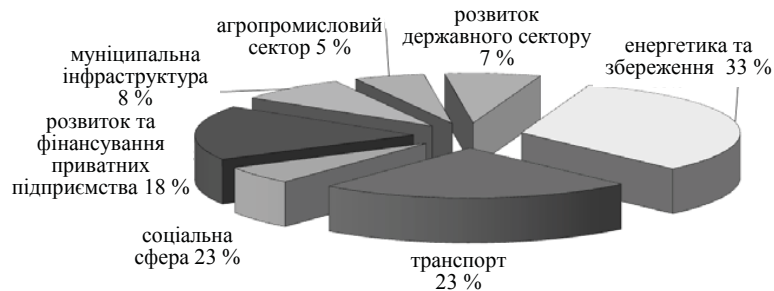


Рис. 14.2. Структура проектного портфеля МБРР у 2012 році

Кредити Світового банку є достатньо привабливим джерелом зовнішнього фінансування. За класифікацією Світового банку Україна належить до третьої категорії країн (середній рівень доходів). Для таких країн строк погашення кредитів становить 17 років з пільговим періодом 5 років, протягом яких сплачуються лише відсотки. Ставка відсотка може бути фіксованою або плаваючою з прив'язкою до ставки ЛІБОР. Проценти за позиками Світового банку, які до цього часу залучені Україною, сплачуються за плаваючою ставкою. З урахуванням загальної маржі Світового банку ставка процентів для України становить близько 6,5 % річних. Як відомо, починаючи з 1992 р. Світовий банк затвердив для України 39 позик загальним обсягом 6,6 млрд. дол. США, з яких станом на 20.05.2011 Україна отримала від Світового банку 4,96 млрд дол. США. Зараз продовжується реалізація 11 інвестиційних проектів на загальну суму 1563,62 млн. дол. США, з яких вибрано 411,2 млн дол. США (або 29,3 %). 16.02.2012 на засіданні Ради Директорів Світового банку затверджено нову Стратегію партнерства Світового банку з Україною на 2012-2016 фінансові роки.

3. Співробітництво України з Європейським банком реконструкції та розвитку. Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР) є регіональним міжнародним банком, що розпочав свою діяльність у 1991 р. Банк було створено зі спеціальною метою — сприяти переходу до відкритої економіки, орієнтованої на ринок, та розвитку

Реалізація проектів структурної перебудови, які підтримуються МБРР (рис. 14.2) є основним інструментом реалізації Стратегії допомоги Світового банку Україні та має на меті розбудову ринкової інфраструктури країни, що включає також реформування фінансового сектора та подальший розвиток банківської системи.

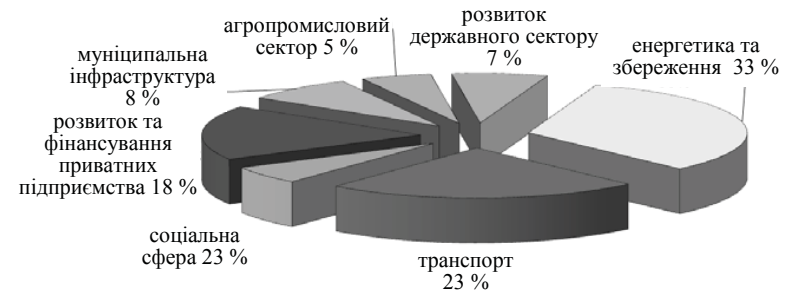


Рис. 14.2. Структура проектного портфеля МБРР у 2012 році

Кредити Світового банку є достатньо привабливим джерелом зовнішнього фінансування. За класифікацією Світового банку Україна належить до третьої категорії країн (середній рівень доходів). Для таких країн строк погашення кредитів становить 17 років з пільговим періодом 5 років, протягом яких сплачуються лише відсотки. Ставка відсотка може бути фіксованою або плаваючою з прив'язкою до ставки ЛІБОР. Проценти за позиками Світового банку, які до цього часу залучені Україною, сплачуються за плаваючою ставкою. З урахуванням загальної маржі Світового банку ставка процентів для України становить близько 6,5 % річних. Як відомо, починаючи з 1992 р. Світовий банк затвердив для України 39 позик загальним обсягом 6,6 млрд. дол. США, з яких станом на 20.05.2011 Україна отримала від Світового банку 4,96 млрд дол. США. Зараз продовжується реалізація 11 інвестиційних проектів на загальну суму 1563,62 млн. дол. США, з яких вибрано 411,2 млн дол. США (або 29,3 %). 16.02.2012 на засіданні Ради Директорів Світового банку затверджено нову Стратегію партнерства Світового банку з Україною на 2012-2016 фінансові роки.

3. Співробітництво України з Європейським банком реконструкції та розвитку. Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР) є регіональним міжнародним банком, що розпочав свою діяльність у 1991 р. Банк було створено зі спеціальною метою — сприяти переходу до відкритої економіки, орієнтованої на ринок, та розвитку

приватної підприємницької діяльності у країнах Центральної і Східної Європи та країнах-колишніх республіках СРСР.

Головною особливістю ЄБРР, що відрізняє його від інших банків розвитку, є підтримка ним саме приватної підприємницької ініціативи. У цьому положенні виявляється сутність діяльності ЄБРР, яка проголошує, що не менше 60 % загального обсягу фінансування Банку повинно спрямовуватися до приватного сектора.

13 серпня 1992 року Україна набула статусу країни-члена ЄБРР відповідно до Указу Президента України «Про членство України в Європейському банку реконструкції та розвитку» від 14 липня 1992 року № 379/92.

В процесі реалізації програм та проектів реформування економіки, Україна тісно співпрацює з Європейським банком реконструкції та розвитку по наступних напрямках:

- розвиток приватного сектора економіки шляхом відкриття кредитних ліній, а також надання кредитів та участі в акціонерному капіталі українських приватних підприємств;
- розвиток фінансового сектора, а саме — підтримка кредитоспроможних українських комерційних банків, банківських ініціатив щодо організації фінансування приватних підприємств;
- інвестиції в енергетичний сектор, а саме — реалізація проектів, спрямованих на підвищення потужності енергетичних об'єктів та впровадження енергозберігаючих технологій;
- підтримка підприємств сільськогосподарського сектора з метою надання національному агропромисловому комплексу можливості отримання фінансування для придбання мінеральних добрив, насіння, сільськогосподарської техніки та обладнання;
- впровадження інфраструктурних проектів, зокрема, в галузі транспорту та телекомунікацій, а також мереж тепло- та водопостачання;
- підтримка приватизаційних процесів шляхом надання технічних послуг та фінансування найперспективніших приватизованих підприємств;
- експортні виробництва у машинобудуванні; розвиток готельного господарства, експериментальні проекти у житловому будівництві.

Україна є другою країною за обсягами фінансування ЄБРР. За весь час співробітництва з Україною ЄБРР надав інвестицій на загальну суму в 3,2 млрд євро в рамках 163 проектів. У рамках інвестиційних проектів здійснено інвестиції у харчову, нафтогазову промисловість, транспорт, телекомунікації, сфери фінансів, надання послуг в сільському господарстві та муніципальну інфраструктуру. ЄБРР є розпорядником Чорнобильського фонду «Укриття», заснованого у грудні 1997 року для надання допомоги Україні в реконструкції саркофага, який повинен стати екологічно безпечною системою. Ключовим інструментом орга-

приватної підприємницької діяльності у країнах Центральної і Східної Європи та країнах-колишніх республіках СРСР.

Головною особливістю ЄБРР, що відрізняє його від інших банків розвитку, є підтримка ним саме приватної підприємницької ініціативи. У цьому положенні виявляється сутність діяльності ЄБРР, яка проголошує, що не менше 60 % загального обсягу фінансування Банку повинно спрямовуватися до приватного сектора.

13 серпня 1992 року Україна набула статусу країни-члена ЄБРР відповідно до Указу Президента України «Про членство України в Європейському банку реконструкції та розвитку» від 14 липня 1992 року № 379/92.

В процесі реалізації програм та проектів реформування економіки, Україна тісно співпрацює з Європейським банком реконструкції та розвитку по наступних напрямках:

- розвиток приватного сектора економіки шляхом відкриття кредитних ліній, а також надання кредитів та участі в акціонерному капіталі українських приватних підприємств;
- розвиток фінансового сектора, а саме — підтримка кредитоспроможних українських комерційних банків, банківських ініціатив щодо організації фінансування приватних підприємств;
- інвестиції в енергетичний сектор, а саме — реалізація проектів, спрямованих на підвищення потужності енергетичних об'єктів та впровадження енергозберігаючих технологій;
- підтримка підприємств сільськогосподарського сектора з метою надання національному агропромисловому комплексу можливості отримання фінансування для придбання мінеральних добрив, насіння, сільськогосподарської техніки та обладнання;
- впровадження інфраструктурних проектів, зокрема, в галузі транспорту та телекомунікацій, а також мереж тепло- та водопостачання;
- підтримка приватизаційних процесів шляхом надання технічних послуг та фінансування найперспективніших приватизованих підприємств;
- експортні виробництва у машинобудуванні; розвиток готельного господарства, експериментальні проекти у житловому будівництві.

Україна є другою країною за обсягами фінансування ЄБРР. За весь час співробітництва з Україною ЄБРР надав інвестицій на загальну суму в 3,2 млрд євро в рамках 163 проектів. У рамках інвестиційних проектів здійснено інвестиції у харчову, нафтогазову промисловість, транспорт, телекомунікації, сфери фінансів, надання послуг в сільському господарстві та муніципальну інфраструктуру. ЄБРР є розпорядником Чорнобильського фонду «Укриття», заснованого у грудні 1997 року для надання допомоги Україні в реконструкції саркофага, який повинен стати екологічно безпечною системою. Ключовим інструментом орга-

нізації співпраці між Україною та Європейським банком реконструкції та розвитку є Стратегія ЄБРР в Україні, прийнята 18 вересня 2007 року Радою Директорів ЄБРР. Стратегія була розроблена таким чином, щоб допомогти Україні у вирішенні основних ключових проблем перехідного періоду, як то, зокрема, диверсифікація виробничої бази та загальне покращення конкурентоспроможності країни, розвиток місцевих ринків капіталу, продовження реформи енергетичного сектору та покращення корпоративного управління та прозорості.

Таблиця 14.4

ДЕЯКІ З РЕАЛІЗОВАНИХ ПРОЕКТІВ ЄБРР В УКРАЇНІ

Назва проекту	Мета проекту	Сума позики ЄБРР
Аеропорт «Бориспіль»	Розвиток інфраструктури аеропорту «Бориспіль»	5,10 млн дол. США
Ремонт автомобільної дороги Київ-Чоп	Підтримка в робочому стані автомобільної дороги Київ-Чоп, фінансування будівельно-ремонтних робіт, модернізація	200,00 млн євро
Розвиток залізничних шляхів України	Відновлення та модернізація залізничної інфраструктури.	51,88 млн дол. США
Розвиток інфраструктури Іллічівського морського торговельного порту	Реконструкція причалів Іллічівського морського торговельного порту з метою створення сприятливих умов для підвищення вантажообігу порту	26,0 млн євро
Добудова 2-го енергоблоку Хмельницької АЕС і 4-го енергоблоку Рівненської АЕС	Добудова енергоблоків Хмельницької та Рівненської АЕС з метою компенсації потужностей, що були виведені у відповідності з програмою закриття Чорнобильської АЕС.	42,00 млн дол. США

Побудовано на основі даних ЄБРР

За всі роки співробітництва Банк підписав понад 294 проекти, за якими загальний обсяг наданих ЄБРР ресурсів складає 7,51 млрд євро (9,91 млрд дол. США). Станом на сьогодні проектний портфель ЄБРР в Україні складає 4,4 млрд євро. За період співпраці в державному секторі економіки України з ЄБРР укладено угод на загальну суму 674,94 млн дол. США та 1287,35 млн євро (в рамках 21 проектів), з яких станом на 01.05.2011 використано 592,14 млн дол. США та 423,76 млн євро.

нізації співпраці між Україною та Європейським банком реконструкції та розвитку є Стратегія ЄБРР в Україні, прийнята 18 вересня 2007 року Радою Директорів ЄБРР. Стратегія була розроблена таким чином, щоб допомогти Україні у вирішенні основних ключових проблем перехідного періоду, як то, зокрема, диверсифікація виробничої бази та загальне покращення конкурентоспроможності країни, розвиток місцевих ринків капіталу, продовження реформи енергетичного сектору та покращення корпоративного управління та прозорості.

Таблиця 14.4

ДЕЯКІ З РЕАЛІЗОВАНИХ ПРОЕКТІВ ЄБРР В УКРАЇНІ

Назва проекту	Мета проекту	Сума позики ЄБРР
Аеропорт «Бориспіль»	Розвиток інфраструктури аеропорту «Бориспіль»	5,10 млн дол. США
Ремонт автомобільної дороги Київ-Чоп	Підтримка в робочому стані автомобільної дороги Київ-Чоп, фінансування будівельно-ремонтних робіт, модернізація	200,00 млн євро
Розвиток залізничних шляхів України	Відновлення та модернізація залізничної інфраструктури.	51,88 млн дол. США
Розвиток інфраструктури Іллічівського морського торговельного порту	Реконструкція причалів Іллічівського морського торговельного порту з метою створення сприятливих умов для підвищення вантажообігу порту	26,0 млн євро
Добудова 2-го енергоблоку Хмельницької АЕС і 4-го енергоблоку Рівненської АЕС	Добудова енергоблоків Хмельницької та Рівненської АЕС з метою компенсації потужностей, що були виведені у відповідності з програмою закриття Чорнобильської АЕС.	42,00 млн дол. США

Побудовано на основі даних ЄБРР

За всі роки співробітництва Банк підписав понад 294 проекти, за якими загальний обсяг наданих ЄБРР ресурсів складає 7,51 млрд євро (9,91 млрд дол. США). Станом на сьогодні проектний портфель ЄБРР в Україні складає 4,4 млрд євро. За період співпраці в державному секторі економіки України з ЄБРР укладено угод на загальну суму 674,94 млн дол. США та 1287,35 млн євро (в рамках 21 проектів), з яких станом на 01.05.2011 використано 592,14 млн дол. США та 423,76 млн євро.

Слід сказати, що Україна активно працює і з іншими міжнародними фінансовими організаціями, серед яких важливе місце займають Чорноморський банк торгівлі та розвитку (ЧБТР), Північний інвестиційний банк (ПІБ) та Європейський інвестиційний банк (ЄІБ).

14.2.2. Співробітництво України в рамках Світової організації торгівлі (СОТ)

1. У 2008 році Україна стала членом Світової організації торгівлі. СОТ — це провідна міжнародна економічна організація, членами якої вже є 157 країн, на долю яких припадає більше 96 % обсягів світової торгівлі. З країн СНД до СОТ увійшли: Вірменія, Грузія, Киргизія, Молдова, Російська Федерація і Україна.

Функціями СОТ є встановлення правил міжнародної системи торгівлі і вирішення спірних питань між країнами-членами, що підписані під близько 30-ма угодами організації. Зрозуміло, що вступ України до СОТ означає не тільки інтеграцію до міжнародної ринкової економіки та створення правових засад для стабільного і передбачуваного ведення бізнесу і міжнародної торгівлі, але і виконання принципів та норм ведення торгівлі, які є умовами інтеграції у світове співтовариство. Наприклад, одним з найважливіших є принцип недискримінації, який означає, що всі контрактні сторони-члени СОТ зобов'язані надавати одна одній однаково сприятливі умови. Тобто, жодна країна не повинна робити винятки для іншої або застосовувати щодо неї дискримінаційний підхід.

Принцип недискримінації поділяється на суб-принцип режиму найбільшого сприяння, який застосовується до зовнішніх ринків, та суб-принцип національного режиму, який стосується внутрішнього ринку.

Режим найбільшого сприяння передбачає надання однакових переваг всім країнам в разі надання певної переваги одній країні. Наприклад, держава член СОТ надає окремій країні, яка не обов'язково є членом СОТ, деякі пільги в торгівлі певною послугою. Зазначена країна повинна згідно з режимом найбільшого сприяння встановити щодо інших держав — членів СОТ однаковий пільговий режим.

Національний режим забороняє дискримінацію іноземних товарів та послуг, наприклад, якщо держава субсидіює вітчизняного оферента послуг, тоді право на субсидії повинен також отримати іноземний оферент.

Для забезпечення реалізації своїх поточних і стратегічних торговельно-економічних інтересів, формування режиму найбільшого сприян-

Слід сказати, що Україна активно працює і з іншими міжнародними фінансовими організаціями, серед яких важливе місце займають Чорноморський банк торгівлі та розвитку (ЧБТР), Північний інвестиційний банк (ПІБ) та Європейський інвестиційний банк (ЄІБ).

14.2.2. Співробітництво України в рамках Світової організації торгівлі (СОТ)

1. У 2008 році Україна стала членом Світової організації торгівлі. СОТ — це провідна міжнародна економічна організація, членами якої вже є 157 країн, на долю яких припадає більше 96 % обсягів світової торгівлі. З країн СНД до СОТ увійшли: Вірменія, Грузія, Киргизія, Молдова, Російська Федерація і Україна.

Функціями СОТ є встановлення правил міжнародної системи торгівлі і вирішення спірних питань між країнами-членами, що підписані під близько 30-ма угодами організації. Зрозуміло, що вступ України до СОТ означає не тільки інтеграцію до міжнародної ринкової економіки та створення правових засад для стабільного і передбачуваного ведення бізнесу і міжнародної торгівлі, але і виконання принципів та норм ведення торгівлі, які є умовами інтеграції у світове співтовариство. Наприклад, одним з найважливіших є принцип недискримінації, який означає, що всі контрактні сторони-члени СОТ зобов'язані надавати одна одній однаково сприятливі умови. Тобто, жодна країна не повинна робити винятки для іншої або застосовувати щодо неї дискримінаційний підхід.

Принцип недискримінації поділяється на суб-принцип режиму найбільшого сприяння, який застосовується до зовнішніх ринків, та суб-принцип національного режиму, який стосується внутрішнього ринку.

Режим найбільшого сприяння передбачає надання однакових переваг всім країнам в разі надання певної переваги одній країні. Наприклад, держава член СОТ надає окремій країні, яка не обов'язково є членом СОТ, деякі пільги в торгівлі певною послугою. Зазначена країна повинна згідно з режимом найбільшого сприяння встановити щодо інших держав — членів СОТ однаковий пільговий режим.

Національний режим забороняє дискримінацію іноземних товарів та послуг, наприклад, якщо держава субсидіює вітчизняного оферента послуг, тоді право на субсидії повинен також отримати іноземний оферент.

Для забезпечення реалізації своїх поточних і стратегічних торговельно-економічних інтересів, формування режиму найбільшого сприян-

ня для товарів і послуг на зовнішніх ринках Україна, у травні 2008 року, приєдналась до робочих груп таких країн: Азербайджан, Алжир, Андорра, Афганістан, Багамські Острови, Білорусь, Боснія та Герцеговина, Бутан, Ємен, Іран, Ірак, Казахстан, Коморські Острови, Лаос, Ліберія, Ліван, Лівія, Сан-Томе і Принсіпі, Самоа, Сейшельські Острови, Сербія, Судан, Таджикистан, Чорногорія, Російська Федерація, Узбекистан, Екваторіальна Гвінея, Ефіопія.

В даний час Україна є членом 25 робочих груп щодо вступу нових членів до СОТ. Зазначені переговори спрямовані на покращення доступу до ринків товарів країн-кандидатів шляхом зменшення їх ставок ввізного мита, забезпечення реалізації інтересів вітчизняних виробників, збільшення експорту товарів та послуг тощо.

Членство України в СОТ дає можливість співпрацювати з багатьма країнами, а саме мати доступ до ринків товарів цих країн з боку України, і навпаки, мати доступ до ринку України з боку даних країн. Так, експортно-імпортні відносини України пов'язані з такими видами економічної діяльності, як металургія й обробка металу, харчова промисловість, електроенергетика, виробництво машин та устаткування, хімічне виробництво, зокрема гумових і пластмасових виробів, транспорт, видобування вуглеводнів, будівництво, виробництво коксопродуктів, готельні послуги.

Взагалі, слід сказати, що національна економіка є надзвичайно експортно-орієнтованою. Частка промислової продукції, що експортується, коливається на рівні 50 % від загального обсягу промислового виробництва і становить близько 55 % від ВВП. Понад третини вартості загального експорту припадає на продукцію металургійної галузі, а частка в експорті продукції хімічної та нафтохімічної промисловості дорівнює 20 %, машинобудівної — 10 %, аграрного сектору та харчової промисловості — понад 10 %. Що стосується імпорту, за своєю товарною структурою імпорт в Україну має однорідний та стабільний характер. Найбільшу частку займають енергоресурси — від 25 до 30 %, обладнання та устаткування — 18-20 %, продукція хімічної промисловості — близько 14 %. За результатами 2011 року частка високотехнологічних інвестиційних товарів, сировини та енергоносіїв у загальному обсязі імпорту складала понад 60 %, що й визначило й визначатиме у подальшому динаміку економічного зростання в національній економіці. Із вступом до СОТ, відповідно до Угоди між Урядом України та Європейським Співтовариством про торгівлю деякими сталеливарними виробами, було скасовано кількісні обмеження щодо експорту металопродукції до країн-членів ЄС.

Географія експорту та імпорту досить розгорнута, при цьому країни СНД займають провідне місце, що відображає таблиця 14.5.

ня для товарів і послуг на зовнішніх ринках Україна, у травні 2008 року, приєдналась до робочих груп таких країн: Азербайджан, Алжир, Андорра, Афганістан, Багамські Острови, Білорусь, Боснія та Герцеговина, Бутан, Ємен, Іран, Ірак, Казахстан, Коморські Острови, Лаос, Ліберія, Ліван, Лівія, Сан-Томе і Принсіпі, Самоа, Сейшельські Острови, Сербія, Судан, Таджикистан, Чорногорія, Російська Федерація, Узбекистан, Екваторіальна Гвінея, Ефіопія.

В даний час Україна є членом 25 робочих груп щодо вступу нових членів до СОТ. Зазначені переговори спрямовані на покращення доступу до ринків товарів країн-кандидатів шляхом зменшення їх ставок ввізного мита, забезпечення реалізації інтересів вітчизняних виробників, збільшення експорту товарів та послуг тощо.

Членство України в СОТ дає можливість співпрацювати з багатьма країнами, а саме мати доступ до ринків товарів цих країн з боку України, і навпаки, мати доступ до ринку України з боку даних країн. Так, експортно-імпортні відносини України пов'язані з такими видами економічної діяльності, як металургія й обробка металу, харчова промисловість, електроенергетика, виробництво машин та устаткування, хімічне виробництво, зокрема гумових і пластмасових виробів, транспорт, видобування вуглеводнів, будівництво, виробництво коксопродуктів, готельні послуги.

Взагалі, слід сказати, що національна економіка є надзвичайно експортно-орієнтованою. Частка промислової продукції, що експортується, коливається на рівні 50 % від загального обсягу промислового виробництва і становить близько 55 % від ВВП. Понад третини вартості загального експорту припадає на продукцію металургійної галузі, а частка в експорті продукції хімічної та нафтохімічної промисловості дорівнює 20 %, машинобудівної — 10 %, аграрного сектору та харчової промисловості — понад 10 %. Що стосується імпорту, за своєю товарною структурою імпорт в Україну має однорідний та стабільний характер. Найбільшу частку займають енергоресурси — від 25 до 30 %, обладнання та устаткування — 18-20 %, продукція хімічної промисловості — близько 14 %. За результатами 2011 року частка високотехнологічних інвестиційних товарів, сировини та енергоносіїв у загальному обсязі імпорту складала понад 60 %, що й визначило й визначатиме у подальшому динаміку економічного зростання в національній економіці. Із вступом до СОТ, відповідно до Угоди між Урядом України та Європейським Співтовариством про торгівлю деякими сталеливарними виробами, було скасовано кількісні обмеження щодо експорту металопродукції до країн-членів ЄС.

Географія експорту та імпорту досить розгорнута, при цьому країни СНД займають провідне місце, що відображає таблиця 14.5.

Таблиця 14.5

ГЕОГРАФІЧНА СТРУКТУРА ЕКСПОРТУ—ІМПОРТУ УКРАЇНИ за 2011 р., %

Країни	Експорт	Імпорт
СНД	38	45
ЕС	27	33
Азія	26	16
Африка	4.5	1.1
Америка	4	4.7
Австралія та Океанія	0.5	0.2

Джерело: Державний комітет статистики.

Після набуття Україною членства у Світовій організації торгівлі, протягом 2008–2012 рр. Верховною Радою України було прийнято 10 Законів України, розроблених Кабінетом Міністрів України з метою приведення законодавства України у відповідність із зобов'язаннями, узятими державою у рамках вступу до СОТ, і положеннями угод цієї організації.

Одним з ключових політико-економічних наслідків вступу до СОТ стало офіційне відкриття переговорного процесу відносно створення поглибленої зони вільної торгівлі (ЗВТ) між Україною та ЄС.



Питання для самостійної роботи

1. В яких регіональних інтеграційних об'єднаннях Україна приймає активну участь?
2. Розкрийте принципи на яких будується робота Світової організації торгівлі.
3. Які основні напрямки співпраці України в рамках СНД?
4. Які проекти ГУАМ є найбільш важливими для України?
5. Охарактеризуйте міжнародні фінансові організації з якими співпрацює Україна.
6. Розкрийте особливості співробітництва України в рамках ОЧЕС.
7. Охарактеризуйте особливості інтеграції України до ЄС.
8. Зробіть порівняльну характеристику співробітництва України з МВФ та Світовим банком.

Таблиця 14.5

ГЕОГРАФІЧНА СТРУКТУРА ЕКСПОРТУ—ІМПОРТУ УКРАЇНИ за 2011 р., %

Країни	Експорт	Імпорт
СНД	38	45
ЕС	27	33
Азія	26	16
Африка	4.5	1.1
Америка	4	4.7
Австралія та Океанія	0.5	0.2

Джерело: Державний комітет статистики.

Після набуття Україною членства у Світовій організації торгівлі, протягом 2008–2012 рр. Верховною Радою України було прийнято 10 Законів України, розроблених Кабінетом Міністрів України з метою приведення законодавства України у відповідність із зобов'язаннями, узятими державою у рамках вступу до СОТ, і положеннями угод цієї організації.

Одним з ключових політико-економічних наслідків вступу до СОТ стало офіційне відкриття переговорного процесу відносно створення поглибленої зони вільної торгівлі (ЗВТ) між Україною та ЄС.



Питання для самостійної роботи

1. В яких регіональних інтеграційних об'єднаннях Україна приймає активну участь?
2. Розкрийте принципи на яких будується робота Світової організації торгівлі.
3. Які основні напрямки співпраці України в рамках СНД?
4. Які проекти ГУАМ є найбільш важливими для України?
5. Охарактеризуйте міжнародні фінансові організації з якими співпрацює Україна.
6. Розкрийте особливості співробітництва України в рамках ОЧЕС.
7. Охарактеризуйте особливості інтеграції України до ЄС.
8. Зробіть порівняльну характеристику співробітництва України з МВФ та Світовим банком.

9. Вирішення яких завдань мало на меті створення СНД?
10. Зробіть порівняльну характеристику співробітництва України з міжнародними фінансовими організаціями.



Теми рефератів

1. Регіональні інтеграційні об'єднання Східної Європи.
2. Інтеграційний процес та його етапи.
3. Глобальні міжнародні економічні організації.
4. Наслідки співробітництва України в рамках СОТ.
5. Платіжний баланс України та її співробітництво з міжнародними фінансовими організаціями.



Тестові завдання для самоконтролю знань

1. Україна вступила до СОТ:
 - а) 2007 рік;
 - б) 2005 рік;
 - в) 2003 рік;
 - г) 2008 рік.
2. Найбільш важливим напрямком співробітництва України в рамках ГУАМ є:
 - а) освіта;
 - б) транспорт та енергетика;
 - в) туризм;
 - г) безпека та оборона.
3. Режим найбільшого сприяння в рамках СОТ передбачає:
 - а) надання однакових переваг всім країнам в разі надання певної переваги одній країні;
 - б) надання різних переваг різним країнам;
 - в) надання спеціальних переваг тільки одній країні;
 - г) надання однакових переваг всім країнам в певний час.
4. Програми співпраці України з МВФ: STF, Stand-by та EFF почали діяти з:
 - а) 1991 рік;
 - б) 1992 рік;
 - в) 1993 рік;
 - г) 1994 рік.

9. Вирішення яких завдань мало на меті створення СНД?
10. Зробіть порівняльну характеристику співробітництва України з міжнародними фінансовими організаціями.



Теми рефератів

1. Регіональні інтеграційні об'єднання Східної Європи.
2. Інтеграційний процес та його етапи.
3. Глобальні міжнародні економічні організації.
4. Наслідки співробітництва України в рамках СОТ.
5. Платіжний баланс України та її співробітництво з міжнародними фінансовими організаціями.



Тестові завдання для самоконтролю знань

1. Україна вступила до СОТ:
 - а) 2007 рік;
 - б) 2005 рік;
 - в) 2003 рік;
 - г) 2008 рік.
2. Найбільш важливим напрямком співробітництва України в рамках ГУАМ є:
 - а) освіта;
 - б) транспорт та енергетика;
 - в) туризм;
 - г) безпека та оборона.
3. Режим найбільшого сприяння в рамках СОТ передбачає:
 - а) надання однакових переваг всім країнам в разі надання певної переваги одній країні;
 - б) надання різних переваг різним країнам;
 - в) надання спеціальних переваг тільки одній країні;
 - г) надання однакових переваг всім країнам в певний час.
4. Програми співпраці України з МВФ: STF, Stand-by та EFF почали діяти з:
 - а) 1991 рік;
 - б) 1992 рік;
 - в) 1993 рік;
 - г) 1994 рік.

5. Однією з основних причин створення СНД є:
- а) об'єднання країн заради створення політичного союзу;
 - б) необхідність створення потужних фінансово — промислових груп (ФПГ) для протистояння західним ФПГ;
 - в) необхідність створення митного союзу;
 - г) необхідність відтворення загального економічного простору колишнього СРСР.
6. Головна особливість роботи ЄБРР:
- а) підтримка державного сектору;
 - б) підтримка приватного сектору;
 - в) інвестиції в сільське господарство;
 - г) підтримка освіти.
7. Офіційними цілями членів Групи Світового банку є:
- а) збільшення населення планети;
 - б) зменшення бідності і підвищення життєвих стандартів країн-членів;
 - в) покращення екологічної ситуації у світі;
 - г) скорочення ядерних програм в країнах—членах.
8. Функція МВФ полягає в:
- а) регулюванні валютно-кредитних відносин країн—членів;
 - б) регулюванні надходжень до державних бюджетів країн—членів;
 - в) регулюванні облікової ставки;
 - г) регулюванні золотовалютних резервів країн—членів.
9. Принцип запобіжних заходів, як один з принципів функціонування СОТ означає:
- а) запобігання щодо вступу в СОТ слаборозвинутих країн;
 - б) запобігання торгівлі з країною, яка перебуває в стані війни;
 - в) введення урядом певних випадках обмежувальних заходів щодо торгівлі;
 - г) накладання спеціальних штрафних санкцій на країни, що торгують зброєю.
10. В якому році Україна вступила до МВФ:
- а) 1991 рік;
 - б) 1992 рік;
 - в) 1993 рік;
 - г) 1994 рік.



5. Однією з основних причин створення СНД є:
- а) об'єднання країн заради створення політичного союзу;
 - б) необхідність створення потужних фінансово — промислових груп (ФПГ) для протистояння західним ФПГ;
 - в) необхідність створення митного союзу;
 - г) необхідність відтворення загального економічного простору колишнього СРСР.
6. Головна особливість роботи ЄБРР:
- а) підтримка державного сектору;
 - б) підтримка приватного сектору;
 - в) інвестиції в сільське господарство;
 - г) підтримка освіти.
7. Офіційними цілями членів Групи Світового банку є:
- а) збільшення населення планети;
 - б) зменшення бідності і підвищення життєвих стандартів країн-членів;
 - в) покращення екологічної ситуації у світі;
 - г) скорочення ядерних програм в країнах—членах.
8. Функція МВФ полягає в:
- а) регулюванні валютно-кредитних відносин країн—членів;
 - б) регулюванні надходжень до державних бюджетів країн—членів;
 - в) регулюванні облікової ставки;
 - г) регулюванні золотовалютних резервів країн—членів.
9. Принцип запобіжних заходів, як один з принципів функціонування СОТ означає:
- а) запобігання щодо вступу в СОТ слаборозвинутих країн;
 - б) запобігання торгівлі з країною, яка перебуває в стані війни;
 - в) введення урядом певних випадках обмежувальних заходів щодо торгівлі;
 - г) накладання спеціальних штрафних санкцій на країни, що торгують зброєю.
10. В якому році Україна вступила до МВФ:
- а) 1991 рік;
 - б) 1992 рік;
 - в) 1993 рік;
 - г) 1994 рік.



РОЗДІЛ 4

ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ДЕРЖАВИ ТА ЗАСОБИ ПРОТИДІЇ ЕКОНОМІЧНИМ ЗЛОЧИНАМ



ТЕМА 15

ДЕРЖАВНІСТЬ ТА ДЕРЖАВНЕ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІКОЮ

Ключові поняття



Суверенітет; економічний суверенітет; національні інтереси; суспільні інтереси; державні інтереси; державне регулювання економіки; економічні функції держави; прямі методи державного регулювання економіки; непрямі методи державного регулювання економіки; система органів державної влади; законодавча влада; виконавча влада; судова влада; державна служба; посадова особа; корупція.

- 15.1. Економічний суверенітет держави
- 15.2. Державне регулювання економіки: сутність та методи
- 15.3. Система органів державного управління
- 15.4. Корупція як соціально-економічне явище

15.1. ЕКОНОМІЧНИЙ СУВЕРЕНІТЕТ ДЕРЖАВИ

З'ясування сутності економічного суверенітету потребує попереднього визначення змісту такого більш загального поняття як суверенітет. Під суверенітетом розуміється повна незалежність держави від інших держав у внутрішній справах і зовнішніх відносинах. Суб'єктом державного суверенітету є держава, влада якої є вищою верховною владою. Держава правомочна встановлювати в суспільстві єдиний правопорядок, рішення влади обов'язкові для виконання всіма її органами, посадовими особами, організаціями та населенням (у тому числі іноземцями). Саме в руках державних органів управління зосереджуються всі інструменти владного примусу (суд, армія, міліція тощо), тобто су-

РОЗДІЛ 4

ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ДЕРЖАВИ ТА ЗАСОБИ ПРОТИДІЇ ЕКОНОМІЧНИМ ЗЛОЧИНАМ



ТЕМА 15

ДЕРЖАВНІСТЬ ТА ДЕРЖАВНЕ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІКОЮ

Ключові поняття



Суверенітет; економічний суверенітет; національні інтереси; суспільні інтереси; державні інтереси; державне регулювання економіки; економічні функції держави; прямі методи державного регулювання економіки; непрямі методи державного регулювання економіки; система органів державної влади; законодавча влада; виконавча влада; судова влада; державна служба; посадова особа; корупція.

- 15.1. Економічний суверенітет держави
- 15.2. Державне регулювання економіки: сутність та методи
- 15.3. Система органів державного управління
- 15.4. Корупція як соціально-економічне явище

15.1. ЕКОНОМІЧНИЙ СУВЕРЕНІТЕТ ДЕРЖАВИ

З'ясування сутності економічного суверенітету потребує попереднього визначення змісту такого більш загального поняття як суверенітет. Під суверенітетом розуміється повна незалежність держави від інших держав у внутрішній справах і зовнішніх відносинах. Суб'єктом державного суверенітету є держава, влада якої є вищою верховною владою. Держава правомочна встановлювати в суспільстві єдиний правопорядок, рішення влади обов'язкові для виконання всіма її органами, посадовими особами, організаціями та населенням (у тому числі іноземцями). Саме в руках державних органів управління зосереджуються всі інструменти владного примусу (суд, армія, міліція тощо), тобто су-

веренітет реалізується у функціонуванні та розвитку законодавчих, виконавчих, судових органів влади.

Зміст державного суверенітету розкривається також в площині незалежності держави у сфері міжнародних відносин. При цьому в сфері зовнішніх відносин кожна держава повинна зважати на суверенітет інших країн. В наслідок тривалого періоду інтернаціоналізації продуктивних сил, усупільнення характеру виробництва, а також соціальних, правових, політичних, культурних та інших відносин спостерігається діалектична взаємодія двох суперечливих тенденцій. З одного боку, відбувається утворення моноетнічних держав, які не бажають поступатися своїм суверенітетом (найбільше це стосується такої риси державного суверенітету, як державна цілісність, тобто неприпустимість відчуження від держави частини її території, непорушність кордонів, право територіального верховенства). З іншого боку, має місце тенденція переростання світовими інтеграційними процесами між національних суверенітетів. На сучасному етапі спостерігається тенденція до утворення регіональних систем у складі декількох або багатьох держав, які делегують все більшу кількість повноважень, прав наднаціональним органам. З огляду на зазначене, слід зауважити, що абсолютного суверенітету нині не має жодна країна світу.

Взаємодія (тобто взаємозумовленість, взаємопроникнення) двох названих тенденцій визначає особливості розвитку та функціонування економічного суверенітету. Економічний суверенітет можна визначити як загальнонаціональний комплекс заходів, спрямованих на постійний і стабільний розвиток економіки держави, що включає механізм протидії внутрішнім і зовнішнім загрозам.

Під час створення системи економічного суверенітету першочергове значення має визначення національних економічних інтересів України, адже саме від цього багато в чому залежить розробка ефективних засобів їх реалізації та захисту. Національний інтерес можна визначити як довгострокові фундаментальні потреби суспільства, що інституціоналізовані як цілі національної держави, що забезпечує її розвиток в якості єдиного суб'єкта. Носієм і захисником національних економічних інтересів є держава, уряд. Однак у державній економічній політиці часто виникають суперечності, пов'язані з егоїстичною, рентоорієнтованою поведінкою чиновників, лобюванням зацікавленими структурами вигідних їм особисто рішень. При цьому діяльність корумпованої частини чиновників і депутатів може суперечити національним економічним інтересам.

Наряду з категорією національний інтерес виділяють категорії «суспільний інтерес» та «державний інтерес». Суспільний інтерес — це інтерес будь-якої особи (осіб), пов'язаний з забезпеченням добробуту,

веренітет реалізується у функціонуванні та розвитку законодавчих, виконавчих, судових органів влади.

Зміст державного суверенітету розкривається також в площині незалежності держави у сфері міжнародних відносин. При цьому в сфері зовнішніх відносин кожна держава повинна зважати на суверенітет інших країн. В наслідок тривалого періоду інтернаціоналізації продуктивних сил, усупільнення характеру виробництва, а також соціальних, правових, політичних, культурних та інших відносин спостерігається діалектична взаємодія двох суперечливих тенденцій. З одного боку, відбувається утворення моноетнічних держав, які не бажають поступатися своїм суверенітетом (найбільше це стосується такої риси державного суверенітету, як державна цілісність, тобто неприпустимість відчуження від держави частини її території, непорушність кордонів, право територіального верховенства). З іншого боку, має місце тенденція переростання світовими інтеграційними процесами між національних суверенітетів. На сучасному етапі спостерігається тенденція до утворення регіональних систем у складі декількох або багатьох держав, які делегують все більшу кількість повноважень, прав наднаціональним органам. З огляду на зазначене, слід зауважити, що абсолютного суверенітету нині не має жодна країна світу.

Взаємодія (тобто взаємозумовленість, взаємопроникнення) двох названих тенденцій визначає особливості розвитку та функціонування економічного суверенітету. Економічний суверенітет можна визначити як загальнонаціональний комплекс заходів, спрямованих на постійний і стабільний розвиток економіки держави, що включає механізм протидії внутрішнім і зовнішнім загрозам.

Під час створення системи економічного суверенітету першочергове значення має визначення національних економічних інтересів України, адже саме від цього багато в чому залежить розробка ефективних засобів їх реалізації та захисту. Національний інтерес можна визначити як довгострокові фундаментальні потреби суспільства, що інституціоналізовані як цілі національної держави, що забезпечує її розвиток в якості єдиного суб'єкта. Носієм і захисником національних економічних інтересів є держава, уряд. Однак у державній економічній політиці часто виникають суперечності, пов'язані з егоїстичною, рентоорієнтованою поведінкою чиновників, лобюванням зацікавленими структурами вигідних їм особисто рішень. При цьому діяльність корумпованої частини чиновників і депутатів може суперечити національним економічним інтересам.

Наряду з категорією національний інтерес виділяють категорії «суспільний інтерес» та «державний інтерес». Суспільний інтерес — це інтерес будь-якої особи (осіб), пов'язаний з забезпеченням добробуту,

стабільності, безпеки і сталого розвитку суспільства. Державний інтерес (інтерес уряду) — це потреба в укріпленні зовнішнього і внутрішнього статусу держави і створенні сприятливих умов для його сталого функціонування.

Нині загрози економічному суверенітету України набули перманентного характеру і за цілою низкою основних критеріїв перейшли критичну межу. Тому завдання полягає не лише у виході з економічної кризи, а й у відродженні національної економіки, створенні надійної економічної системи, забезпеченні її життєздатності й розвитку, спроможності адаптуватися до нових економічних умов.

15.2. ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ: СУТНІСТЬ ТА МЕТОДИ

Сутність державного регулювання економіки проявляється у впливі держави на відтворювальні процеси в національній економіці шляхом використання системи інструментів з метою досягнення цілей і пріоритетів соціально-економічної політики.

Суб'єктами державного регулювання економіки є (рис. 15.1):

1. Носії господарчих інтересів. Останні представляють собою соціальні групи, що мають різне майнове становище і доходи, розрізняються за видами діяльності, галузевою та регіональною приналежністю. Свої економічні інтереси вони висловлюють індивідуально, зокрема у засобах масової інформації, на мітингах, у зверненнях до державних органів управління.

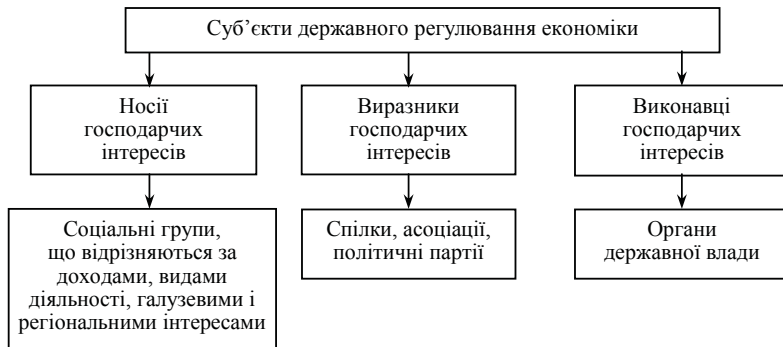


Рис. 15.1. Суб'єкти державного регулювання економіки

стабільності, безпеки і сталого розвитку суспільства. Державний інтерес (інтерес уряду) — це потреба в укріпленні зовнішнього і внутрішнього статусу держави і створенні сприятливих умов для його сталого функціонування.

Нині загрози економічному суверенітету України набули перманентного характеру і за цілою низкою основних критеріїв перейшли критичну межу. Тому завдання полягає не лише у виході з економічної кризи, а й у відродженні національної економіки, створенні надійної економічної системи, забезпеченні її життєздатності й розвитку, спроможності адаптуватися до нових економічних умов.

15.2. ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ: СУТНІСТЬ ТА МЕТОДИ

Сутність державного регулювання економіки проявляється у впливі держави на відтворювальні процеси в національній економіці шляхом використання системи інструментів з метою досягнення цілей і пріоритетів соціально-економічної політики.

Суб'єктами державного регулювання економіки є (рис. 15.1):

1. Носії господарчих інтересів. Останні представляють собою соціальні групи, що мають різне майнове становище і доходи, розрізняються за видами діяльності, галузевою та регіональною приналежністю. Свої економічні інтереси вони висловлюють індивідуально, зокрема у засобах масової інформації, на мітингах, у зверненнях до державних органів управління.

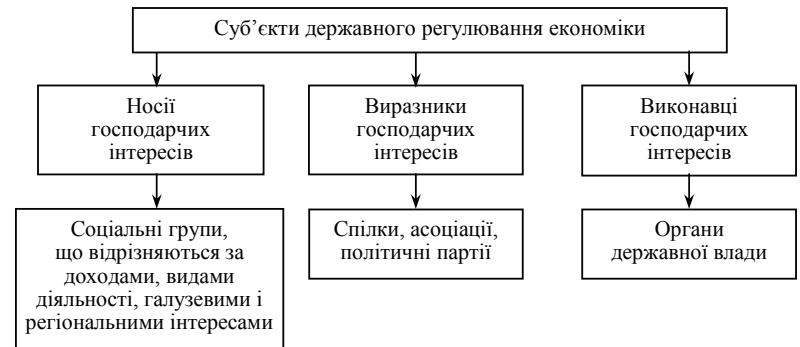


Рис. 15.1. Суб'єкти державного регулювання економіки

2. Виразники господарчих інтересів. Виразники господарчих інтересів — це об'єднання носіїв господарчих інтересів (союзи, асоціації, політичні партії тощо), що представляють власне бачення концепції соціально-економічної політики в державі. Наявність фінансових ресурсів у виразників господарчих інтересів дозволяє здійснювати більш суттєвий вплив на державну політику у порівнянні з носіями господарчих інтересів.

3. Виконавці господарчих інтересів. Вони інституційно оформлені, як три гілки державних органів влади: законодавчої, виконавчої та судової (система органів державного управління буде розглянута в розділі 15.3).

Об'єктами державного регулювання виступають економічні сфери, проблеми в яких не розв'язуються на основі ринкового саморегулювання. Систематизація останніх дозволяє виділити економічні функції держави. Серед них:

1. Створення законодавчої основи функціонування ринкової економіки, тобто розробка правової бази функціонування економічних суб'єктів, а також здійснення контролю за дотриманням «правил гри» в економічній сфері.

2. Перерозподіл доходів та ресурсів, тобто коригування процесів різкої диференціації доходів шляхом побудови системи соціального захисту населення, а також проведення структурної політики.

3. Антимонопольне регулювання. В рамках виконання зазначеної функції держава створює систему захисту конкуренції як одного з елементів ринкової економіки. Конкуренція — це змагання економічних суб'єктів за найбільш сприятливі умови реалізації власних інтересів. Саме конкурентний механізм лежить в основі ринкового саморегулювання, забезпечуючи економію ресурсів, покращення якості продукції, вирівнювання норм прибутковості в різних галузях економіки, стимулюючи науково-технічний прогрес. Практика господарювання яскраво демонструє: в процесі конкуренції відбувається виділення великих виробників (виділяють таку стадію розвитку капіталізму як монополістичний капіталізм). Домінування монополістичних тенденцій з негативним впливом на процеси формування ринкових цін, а, отже, з блокуванням механізму ринкової саморегуляції яскраво проявилось в період Великої Депресії 1929–1933 рр. В рамках виконання функції антимонопольного регулювання держава реалізує конкурентну політику, під якою розуміється система запобіжних та коригуючих заходів по недопущенню підриву конкуренції фірмами, що мають ринкову владу. Враховуючи той факт, що існування монополії у чистому вигляді не поширене явище, держава спрямовує свою владу на обмеження монополістичних тенденцій олігополії. Інструментами конкурентної політики є встановлення

2. Виразники господарчих інтересів. Виразники господарчих інтересів — це об'єднання носіїв господарчих інтересів (союзи, асоціації, політичні партії тощо), що представляють власне бачення концепції соціально-економічної політики в державі. Наявність фінансових ресурсів у виразників господарчих інтересів дозволяє здійснювати більш суттєвий вплив на державну політику у порівнянні з носіями господарчих інтересів.

3. Виконавці господарчих інтересів. Вони інституційно оформлені, як три гілки державних органів влади: законодавчої, виконавчої та судової (система органів державного управління буде розглянута в розділі 15.3).

Об'єктами державного регулювання виступають економічні сфери, проблеми в яких не розв'язуються на основі ринкового саморегулювання. Систематизація останніх дозволяє виділити економічні функції держави. Серед них:

1. Створення законодавчої основи функціонування ринкової економіки, тобто розробка правової бази функціонування економічних суб'єктів, а також здійснення контролю за дотриманням «правил гри» в економічній сфері.

2. Перерозподіл доходів та ресурсів, тобто коригування процесів різкої диференціації доходів шляхом побудови системи соціального захисту населення, а також проведення структурної політики.

3. Антимонопольне регулювання. В рамках виконання зазначеної функції держава створює систему захисту конкуренції як одного з елементів ринкової економіки. Конкуренція — це змагання економічних суб'єктів за найбільш сприятливі умови реалізації власних інтересів. Саме конкурентний механізм лежить в основі ринкового саморегулювання, забезпечуючи економію ресурсів, покращення якості продукції, вирівнювання норм прибутковості в різних галузях економіки, стимулюючи науково-технічний прогрес. Практика господарювання яскраво демонструє: в процесі конкуренції відбувається виділення великих виробників (виділяють таку стадію розвитку капіталізму як монополістичний капіталізм). Домінування монополістичних тенденцій з негативним впливом на процеси формування ринкових цін, а, отже, з блокуванням механізму ринкової саморегуляції яскраво проявилось в період Великої Депресії 1929–1933 рр. В рамках виконання функції антимонопольного регулювання держава реалізує конкурентну політику, під якою розуміється система запобіжних та коригуючих заходів по недопущенню підриву конкуренції фірмами, що мають ринкову владу. Враховуючи той факт, що існування монополії у чистому вигляді не поширене явище, держава спрямовує свою владу на обмеження монополістичних тенденцій олігополії. Інструментами конкурентної політики є встановлення

контролю над цінами, розділення великих фірм, перешкоджання злиттю фірм та укладанню угод, що спотворюють конкурентне середовище.

4. Здійснення політики макроекономічної стабілізації. Метою є забезпечення сталого економічного зростання, повної зайнятості, стабільного рівня цін. Першим економістом, що теоретично обґрунтував необхідність активного втручання держави у процеси макроекономічної динаміки, став Дж. М. Кейнс. В роботі «Загальна теорія зайнятості, відсотку і грошей» (1936 р.) він доводить доцільність проведення державою політики регулювання (стимулювання) сукупного попиту з метою забезпечення стійкого економічного розвитку. Починаючи з другої половини 70-х рр. XX ст. кейнсіанські підходи до проблем забезпечення макроекономічної ситуації активно критикуються представниками монетаризму (М. Фрідмен), теорії «економіки пропозиції» (А. Лаффер), теорії раціональних очікувань (Р. Лукас) (рис. 16.2). Зазначимо, що на сучасному етапі представники різних напрямків економічної теорії дискутують з приводу функцій і інструментів державного регулювання макроекономічних процесів, але повного заперечення доцільності впливу держави на економічну динаміку не спостерігається.

5. Виробництво суспільних благ. Під суспільними благами розуміють товари та послуги колективного користування. Вони є неподільними, а також відсутні способи відсторонення споживачів від них. Прикладами можуть служити національна оборона, охорона громадського порядку, державне управління тощо.

6. Регулювання «зовнішніх ефектів», тобто ефектів виробництва або споживання блага, вплив яких на третіх осіб (що не є ані покупцями, ані продавцями) ніяк не відбито в ціні цього блага. Хрестоматійним прикладом негативних зовнішніх ефектів є забруднення навколишнього середовища. В процесі виробництва продукції, яке погіршує екологічну ситуацію, населення зазнає некомпенсованих втрат. Мета держави — за допомогою законодавчих актів трансформувати витрати, пов'язані з забрудненням навколишнього середовища, у внутрішні витрати фірми, а також шляхом використання елементів фінансової системи держави (бюджету і позабюджетних фондів) частково компенсувати втрати населення внаслідок дії «зовнішніх ефектів». В Україні яскравим прикладом «зовнішніх ефектів» є наслідки катастрофи на Чорнобильській АЕС.

Об'єкту структуру державного регулювання економіки можна розглядати в розрізі галузей (на основі галузевих аспектів виділяють аграрну, промислову, транспортну, соціальну політику тощо), регіонів (регіональна політика), функціональних критеріїв (грошово-кредитна (монетарна), бюджетно-податкова (фіскальна), структурна політика тощо).

контролю над цінами, розділення великих фірм, перешкоджання злиттю фірм та укладанню угод, що спотворюють конкурентне середовище.

4. Здійснення політики макроекономічної стабілізації. Метою є забезпечення сталого економічного зростання, повної зайнятості, стабільного рівня цін. Першим економістом, що теоретично обґрунтував необхідність активного втручання держави у процеси макроекономічної динаміки, став Дж. М. Кейнс. В роботі «Загальна теорія зайнятості, відсотку і грошей» (1936 р.) він доводить доцільність проведення державою політики регулювання (стимулювання) сукупного попиту з метою забезпечення стійкого економічного розвитку. Починаючи з другої половини 70-х рр. XX ст. кейнсіанські підходи до проблем забезпечення макроекономічної ситуації активно критикуються представниками монетаризму (М. Фрідмен), теорії «економіки пропозиції» (А. Лаффер), теорії раціональних очікувань (Р. Лукас) (рис. 16.2). Зазначимо, що на сучасному етапі представники різних напрямків економічної теорії дискутують з приводу функцій і інструментів державного регулювання макроекономічних процесів, але повного заперечення доцільності впливу держави на економічну динаміку не спостерігається.

5. Виробництво суспільних благ. Під суспільними благами розуміють товари та послуги колективного користування. Вони є неподільними, а також відсутні способи відсторонення споживачів від них. Прикладами можуть служити національна оборона, охорона громадського порядку, державне управління тощо.

6. Регулювання «зовнішніх ефектів», тобто ефектів виробництва або споживання блага, вплив яких на третіх осіб (що не є ані покупцями, ані продавцями) ніяк не відбито в ціні цього блага. Хрестоматійним прикладом негативних зовнішніх ефектів є забруднення навколишнього середовища. В процесі виробництва продукції, яке погіршує екологічну ситуацію, населення зазнає некомпенсованих втрат. Мета держави — за допомогою законодавчих актів трансформувати витрати, пов'язані з забрудненням навколишнього середовища, у внутрішні витрати фірми, а також шляхом використання елементів фінансової системи держави (бюджету і позабюджетних фондів) частково компенсувати втрати населення внаслідок дії «зовнішніх ефектів». В Україні яскравим прикладом «зовнішніх ефектів» є наслідки катастрофи на Чорнобильській АЕС.

Об'єкту структуру державного регулювання економіки можна розглядати в розрізі галузей (на основі галузевих аспектів виділяють аграрну, промислову, транспортну, соціальну політику тощо), регіонів (регіональна політика), функціональних критеріїв (грошово-кредитна (монетарна), бюджетно-податкова (фіскальна), структурна політика тощо).



Рис. 15.2. Неокласичні моделі державного регулювання економіки

Виділяють дві форми державного регулювання економіки (рис. 15.3):

1. Пряме регулювання. Відбувається через правову систему і використання державної власності. В даному випадку держава діє як безпосередній учасник економічного процесу.

2. Непряме регулювання. Воно здійснюється за допомогою наступних методів економічної політики:

1) Бюджетно-податкове регулювання (фіскальна політика) — маніпулювання доходами і витратами держави. Інструментами фіскальної політики є ставки оподаткування, видатки бюджету.

2) Грошово-кредитне регулювання (монетарна політика) — заходи центрального банку щодо змінення обсягу грошової маси в обігу. Інструменти монетарної політики:

– облікова ставка, тобто змінення відсоткової ставки, за якою комерційні банки отримують кредит від центрального банку;

– державні цінні папери. Купівля-продаж державних цінних паперів на відкритому ринку регулює кредитні можливості комерційних банків, змінюючи обсяг грошової маси;

– норма обов'язкових резервів, під якою розуміється частина кредитних ресурсів, яку комерційні банки мають зберігати на рахунках центрального банку для забезпечення можливості повернення коштів на вимогу своїх вкладників.

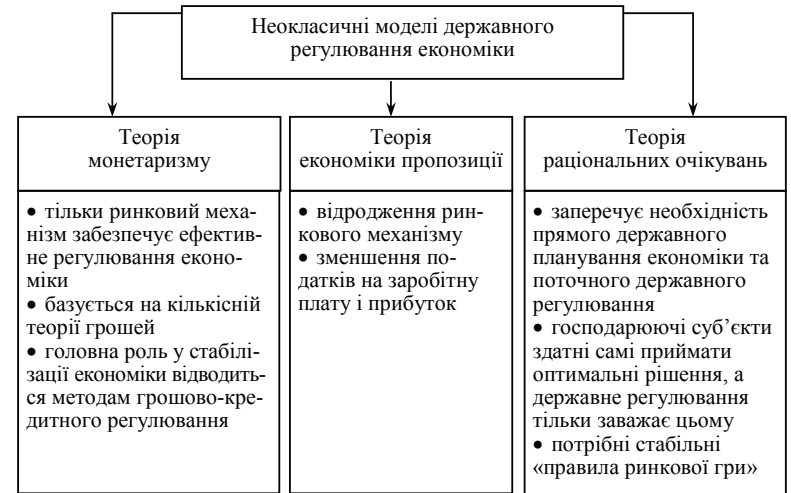


Рис. 15.2. Неокласичні моделі державного регулювання економіки

Виділяють дві форми державного регулювання економіки (рис. 15.3):

1. Пряме регулювання. Відбувається через правову систему і використання державної власності. В даному випадку держава діє як безпосередній учасник економічного процесу.

2. Непряме регулювання. Воно здійснюється за допомогою наступних методів економічної політики:

1) Бюджетно-податкове регулювання (фіскальна політика) — маніпулювання доходами і витратами держави. Інструментами фіскальної політики є ставки оподаткування, видатки бюджету.

2) Грошово-кредитне регулювання (монетарна політика) — заходи центрального банку щодо змінення обсягу грошової маси в обігу. Інструменти монетарної політики:

– облікова ставка, тобто змінення відсоткової ставки, за якою комерційні банки отримують кредит від центрального банку;

– державні цінні папери. Купівля-продаж державних цінних паперів на відкритому ринку регулює кредитні можливості комерційних банків, змінюючи обсяг грошової маси;

– норма обов'язкових резервів, під якою розуміється частина кредитних ресурсів, яку комерційні банки мають зберігати на рахунках центрального банку для забезпечення можливості повернення коштів на вимогу своїх вкладників.

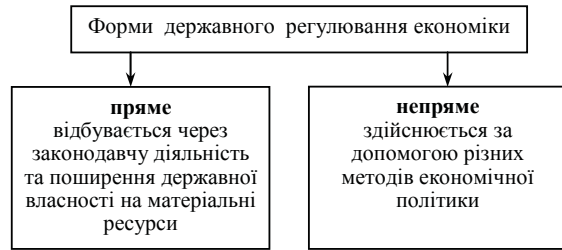


Рис. 15.3. Форми державного регулювання економіки

Провідною тенденцією розвитку сучасного світу є глобалізація. Її наслідком стало послаблення механізмів національно-державного регулювання економіки. Роль суверенних національних держав у міжнародній практиці має тенденцію до мінімізації. Система влади переходить до міждержавних і наддержавних структур. Для нас цікавим в цьому аспекті є досвід Європейського союзу, де триває експеримент щодо запровадження наднаціонального управління. Слід зазначити, що найбільш впливовими гравцями на міжнародному рівні, на сьогодні, виступають представники транснаціонального капіталу, тобто глобальні фінансово-економічні клани.

Модель регулювання економіки в Україні повинна поєднувати елементи ринкового саморегулювання (переважно на мікроекономічному рівні) з достатньо жорстким державним регулюванням макроекономічних пропорцій. Результатом повинно стати досягнення оптимального співвідношення між виробничою і соціальною ефективністю відтворювальних процесів та забезпечення паритету інтересів окремих суб'єктів господарювання і суспільства в цілому.

15.3. СИСТЕМА ОРГАНІВ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ

Систему органів державного управління можна розглядати в широкому і в вузькому розумінні. В широкому розумінні вона включає всі гілки державної влади: законодавчу, виконавчу, судову. В вузькому сенсі система органів державного управління відповідає структурі виконавчої влади.

Порядок формування, права та обов'язки, а також розподіл повноважень між видами (гілками) влади визначаються Конституцією держави. Так, відповідно до Конституції України єдиним органом законодавчої влади є парламент — Верховна Рада, правосуддя здійснюється

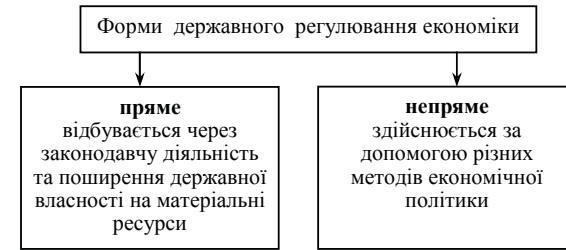


Рис. 15.3. Форми державного регулювання економіки

Провідною тенденцією розвитку сучасного світу є глобалізація. Її наслідком стало послаблення механізмів національно-державного регулювання економіки. Роль суверенних національних держав у міжнародній практиці має тенденцію до мінімізації. Система влади переходить до міждержавних і наддержавних структур. Для нас цікавим в цьому аспекті є досвід Європейського союзу, де триває експеримент щодо запровадження наднаціонального управління. Слід зазначити, що найбільш впливовими гравцями на міжнародному рівні, на сьогодні, виступають представники транснаціонального капіталу, тобто глобальні фінансово-економічні клани.

Модель регулювання економіки в Україні повинна поєднувати елементи ринкового саморегулювання (переважно на мікроекономічному рівні) з достатньо жорстким державним регулюванням макроекономічних пропорцій. Результатом повинно стати досягнення оптимального співвідношення між виробничою і соціальною ефективністю відтворювальних процесів та забезпечення паритету інтересів окремих суб'єктів господарювання і суспільства в цілому.

15.3. СИСТЕМА ОРГАНІВ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ

Систему органів державного управління можна розглядати в широкому і в вузькому розумінні. В широкому розумінні вона включає всі гілки державної влади: законодавчу, виконавчу, судову. В вузькому сенсі система органів державного управління відповідає структурі виконавчої влади.

Порядок формування, права та обов'язки, а також розподіл повноважень між видами (гілками) влади визначаються Конституцією держави. Так, відповідно до Конституції України єдиним органом законодавчої влади є парламент — Верховна Рада, правосуддя здійснюється

виключно судами (судами загальної юрисдикції на чолі з Верховним Судом України та Конституційним судом) і професіональними суддями. З точки зору управління економікою, Верховна Рада формує законодавчу основу функціонування суб'єктів у всій багатоманітності їх соціальних ролей, а також визначає стратегічні напрямки економічного розвитку країни.

Ефективність функціонування судової влади безпосередньо впливає на стан розвитку економіки. Яскравим прикладом, що ілюструє дану тезу, є теорія трансакційних витрат.

Трансакційні витрати складаються з витрат на вимірювання цінних атрибутів того, що обмінюється, витрат на захист прав, нагляд за дотриманням угод і забезпеченням їх виконання. Ці витрати є джерелом соціальних, політичних та економічних інституцій. Одна з класифікацій стосовно контрактного процесу була запропонована Дж. Воллісом та Д. Нортон. Трансакційні витрати характеризуються відповідно до розподілу усього процесу контрактації на три періоди: *ex ante*, *ex interim*, *ex post*:

— витрати *ex ante* — це трансакційні витрати, що виникають до обміну, включають витрати на отримання інформації про ціни та можливі альтернативи, якість товару та надійність контрагента тощо;

— витрати *ex interim* — це трансакційні витрати, що виникають у процесі обміну, складаються із витрат, пов'язаних із очікуванням у чергах, отриманням нотаріально заверених документів, страховки (наприклад, при купівлі автомобіля), здійсненні розрахунків тощо;

— витрати *ex post* — це трансакційні витрати, що виникають після обміну і складаються із витрат на захист контрактів, перевірку їх виконання, контроль за якістю тощо.

Побудова класифікації трансакційних витрат на основі етапів укладання контракту дає можливість внести ясність у питання про їх кількісну оцінку як на мікро-, так і на макроекономічному рівні. При цьому значна частина трансакційних витрат на макроекономічному рівні буде складатися з витрат на утримання судової системи, від ефективності функціонування якої, в свою чергу, будуть прямо пропорційно залежати витрати *ex post* на рівні окремих господарюючих суб'єктів.

Головою виконавчої влади в Україні є президент, який (по узгодженню з Верховною радою) формує Кабінет Міністрів України (КМУ). Саме останній здійснює проведення фінансової, цінової, кредитної та податкової політики в країні, складає і виконує державний бюджет, а також здійснює інші функції по оперативному управлінню економічною системою держави. КМУ підпорядковуються міністерства, державні служби, державні агентства, державні інспекції, центральні органи виконавчої влади зі спеціальним статусом та інші державні органи управ-

виключно судами (судами загальної юрисдикції на чолі з Верховним Судом України та Конституційним судом) і професіональними суддями. З точки зору управління економікою, Верховна Рада формує законодавчу основу функціонування суб'єктів у всій багатоманітності їх соціальних ролей, а також визначає стратегічні напрямки економічного розвитку країни.

Ефективність функціонування судової влади безпосередньо впливає на стан розвитку економіки. Яскравим прикладом, що ілюструє дану тезу, є теорія трансакційних витрат.

Трансакційні витрати складаються з витрат на вимірювання цінних атрибутів того, що обмінюється, витрат на захист прав, нагляд за дотриманням угод і забезпеченням їх виконання. Ці витрати є джерелом соціальних, політичних та економічних інституцій. Одна з класифікацій стосовно контрактного процесу була запропонована Дж. Воллісом та Д. Нортон. Трансакційні витрати характеризуються відповідно до розподілу усього процесу контрактації на три періоди: *ex ante*, *ex interim*, *ex post*:

— витрати *ex ante* — це трансакційні витрати, що виникають до обміну, включають витрати на отримання інформації про ціни та можливі альтернативи, якість товару та надійність контрагента тощо;

— витрати *ex interim* — це трансакційні витрати, що виникають у процесі обміну, складаються із витрат, пов'язаних із очікуванням у чергах, отриманням нотаріально заверених документів, страховки (наприклад, при купівлі автомобіля), здійсненні розрахунків тощо;

— витрати *ex post* — це трансакційні витрати, що виникають після обміну і складаються із витрат на захист контрактів, перевірку їх виконання, контроль за якістю тощо.

Побудова класифікації трансакційних витрат на основі етапів укладання контракту дає можливість внести ясність у питання про їх кількісну оцінку як на мікро-, так і на макроекономічному рівні. При цьому значна частина трансакційних витрат на макроекономічному рівні буде складатися з витрат на утримання судової системи, від ефективності функціонування якої, в свою чергу, будуть прямо пропорційно залежати витрати *ex post* на рівні окремих господарюючих суб'єктів.

Головою виконавчої влади в Україні є президент, який (по узгодженню з Верховною радою) формує Кабінет Міністрів України (КМУ). Саме останній здійснює проведення фінансової, цінової, кредитної та податкової політики в країні, складає і виконує державний бюджет, а також здійснює інші функції по оперативному управлінню економічною системою держави. КМУ підпорядковуються міністерства, державні служби, державні агентства, державні інспекції, центральні органи виконавчої влади зі спеціальним статусом та інші державні органи управ-

ління. Повний перелік органів виконавчої влади див. у додатку Р. Виконавчу владу на місцях реалізують місцеві державні адміністрації.

Виконання функцій по державному управлінню визначається як державна служба, під останньою розуміється професійна діяльність осіб, що обіймають посади в державних органах і їх апараті, по практичному виконанню задач і функцій держави, заробітна плата яких виплачується за рахунок державних коштів.

Працівники державних органів управління — державні службовці. Коло їх обов'язків і повноважень, міру відповідальності за недбале виконання службових обов'язків, перевищення повноважень, зловживання службовим положенням визначає держава.

Посадовими особами визнаються керівники, замісники керівників державних органів і їх апарата, інші державні службовці, на яких законами чи іншими нормативними актами покладено здійснення організаційно-розпорядчих і консультативно-дорадчих функцій.

15.4. КОРУПЦІЯ ЯК СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНЕ ЯВИЩЕ

Корупція — це багатоаспектне соціальне, економічне, правове, моральне явище. Закон України «Про засади запобігання і протидії корупції» від 7.04.2011 р. дає таке визначення корупції: «корупція — це використання особою наданих їй службових повноважень та пов'язаних із цим можливостей з метою отримання неправомірної вигоди або прийняття обіцянки (пропозиції) такої вигоди для себе чи інших осіб або відповідно обіцянка (пропозиція) чи надання неправомірної вигоди такій особі або на її вимогу іншим фізичним чи юридичним особам з метою схилити цю особу до протиправного використання наданих їй службових повноважень та пов'язаних з цим можливостей» [1]. Широке визначення корупції дає міждисциплінарна група по корупції Ради Європи: корупція являє собою хабарництво і будь-яку іншу поведінку осіб, яким доручено виконання визначених обов'язків у державному чи приватному секторі, і яка веде до порушення обов'язків, покладених на них по статусу державної посадової особи, приватного співробітника, незалежного агента чи іншого роду відносин, і має на меті одержання будь-яких незаконних вигод для себе або інших.

Економічна природа корупції досліджується в рамках нової інституціональної теорії. Корупція розглядається як угода між організаціями чи фізичними особами, що зменшує трансакційні витрати клієнта (хабародавця) і, порушуючи формальні чи неформальні обмеження, збагачує агента (одержувача хабара), але не має надійних інституціональних механізмів забезпечення свого виконання. Виходячи з представленого

ління. Повний перелік органів виконавчої влади див. у додатку Р. Виконавчу владу на місцях реалізують місцеві державні адміністрації.

Виконання функцій по державному управлінню визначається як державна служба, під останньою розуміється професійна діяльність осіб, що обіймають посади в державних органах і їх апараті, по практичному виконанню задач і функцій держави, заробітна плата яких виплачується за рахунок державних коштів.

Працівники державних органів управління — державні службовці. Коло їх обов'язків і повноважень, міру відповідальності за недбале виконання службових обов'язків, перевищення повноважень, зловживання службовим положенням визначає держава.

Посадовими особами визнаються керівники, замісники керівників державних органів і їх апарата, інші державні службовці, на яких законами чи іншими нормативними актами покладено здійснення організаційно-розпорядчих і консультативно-дорадчих функцій.

15.4. КОРУПЦІЯ ЯК СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНЕ ЯВИЩЕ

Корупція — це багатоаспектне соціальне, економічне, правове, моральне явище. Закон України «Про засади запобігання і протидії корупції» від 7.04.2011 р. дає таке визначення корупції: «корупція — це використання особою наданих їй службових повноважень та пов'язаних із цим можливостей з метою отримання неправомірної вигоди або прийняття обіцянки (пропозиції) такої вигоди для себе чи інших осіб або відповідно обіцянка (пропозиція) чи надання неправомірної вигоди такій особі або на її вимогу іншим фізичним чи юридичним особам з метою схилити цю особу до протиправного використання наданих їй службових повноважень та пов'язаних з цим можливостей» [1]. Широке визначення корупції дає міждисциплінарна група по корупції Ради Європи: корупція являє собою хабарництво і будь-яку іншу поведінку осіб, яким доручено виконання визначених обов'язків у державному чи приватному секторі, і яка веде до порушення обов'язків, покладених на них по статусу державної посадової особи, приватного співробітника, незалежного агента чи іншого роду відносин, і має на меті одержання будь-яких незаконних вигод для себе або інших.

Економічна природа корупції досліджується в рамках нової інституціональної теорії. Корупція розглядається як угода між організаціями чи фізичними особами, що зменшує трансакційні витрати клієнта (хабародавця) і, порушуючи формальні чи неформальні обмеження, збагачує агента (одержувача хабара), але не має надійних інституціональних механізмів забезпечення свого виконання. Виходячи з представленого

визначення, суттєвими особливостями корупційних угод виступають: відсутність ефективних механізмів дотримання, а також визначеної передбачуваної ціни.

Поява та існування корупції, з точки зору представників нової інституціональної теорії, обумовлюється відокремленням «прав контролювати бізнес» від «прав на гроші», тобто існуванням держави як такої. При цьому обсяг корупції залежить від ефективності функціонування органів державного управління та інших суспільних інститутів. Невиправдане розширення повноважень держави, надання чиновникам дискреційних регуляторних повноважень діють як фактори нарощування масштабів корупції. Зважаючи на цей факт, в підтримку антикорупційних заходів український Уряд здійснює регулятивну реформу. Її завданням, зокрема, є оптимізація бюрократичного апарату держави, чітке визначення функцій і повноважень посадових осіб різного рівня державного управління.

Класифікація корупції:

I. 1) Передбачувана корупція — ціна корупційної угоди є визначеною;

2) Непередбачувана корупція — ціна корупційної угоди невизначена.

II. 1) Корупція знизу. Вона виступає в формі примусу одного економічного суб'єкта з боку іншого до здійснення угоди поза легальним ринком. Методи примусу: пропозиція свідомо кращої ціни (без податків), відмова від «білої» угоди в умовах відсутності інших конкурентних пропозицій;

2) Корупція зверху — це використання корупційних угод в умовах неможливості провести потрібні рішення в рамках демократичних процедур. Методи реалізації: покупка голосів політиків, фракцій, партій, пошук негласної фінансової підтримки на виборах.

III. 1) Традиційна (адміністративна) корупція — незаконні приватні виплати, що здійснюються економічними суб'єктами на користь посадових осіб з метою забезпечення застосування діючих норм і положень в сприятливому для економічного суб'єкта розумінні;

2) «Скупка держави» — активне використання економічними суб'єктами практики незаконних і непрозорих виплат посадовим особам чи політикам з метою впливу на процес формування державними інститутами законодавчої бази. Для визначення індексу «скупки держави» оцінюється продаж приватним групам голосів парламентаріїв при голосуванні за законами, продаж указів президента приватним групам інтересів, нецільове використання коштів центральним банком, продаж судових рішень по кримінальним і цивільним справам, фінансування партій приватними групами. В Україні індекс скупки держави високий і складає 32 %.

Соціально-економічні наслідки корупції слід розглядати в короткостроковому і довгостроковому періодах. Інституціоналізм звертає увагу

визначення, суттєвими особливостями корупційних угод виступають: відсутність ефективних механізмів дотримання, а також визначеної передбачуваної ціни.

Поява та існування корупції, з точки зору представників нової інституціональної теорії, обумовлюється відокремленням «прав контролювати бізнес» від «прав на гроші», тобто існуванням держави як такої. При цьому обсяг корупції залежить від ефективності функціонування органів державного управління та інших суспільних інститутів. Невиправдане розширення повноважень держави, надання чиновникам дискреційних регуляторних повноважень діють як фактори нарощування масштабів корупції. Зважаючи на цей факт, в підтримку антикорупційних заходів український Уряд здійснює регулятивну реформу. Її завданням, зокрема, є оптимізація бюрократичного апарату держави, чітке визначення функцій і повноважень посадових осіб різного рівня державного управління.

Класифікація корупції:

I. 1) Передбачувана корупція — ціна корупційної угоди є визначеною;

2) Непередбачувана корупція — ціна корупційної угоди невизначена.

II. 1) Корупція знизу. Вона виступає в формі примусу одного економічного суб'єкта з боку іншого до здійснення угоди поза легальним ринком. Методи примусу: пропозиція свідомо кращої ціни (без податків), відмова від «білої» угоди в умовах відсутності інших конкурентних пропозицій;

2) Корупція зверху — це використання корупційних угод в умовах неможливості провести потрібні рішення в рамках демократичних процедур. Методи реалізації: покупка голосів політиків, фракцій, партій, пошук негласної фінансової підтримки на виборах.

III. 1) Традиційна (адміністративна) корупція — незаконні приватні виплати, що здійснюються економічними суб'єктами на користь посадових осіб з метою забезпечення застосування діючих норм і положень в сприятливому для економічного суб'єкта розумінні;

2) «Скупка держави» — активне використання економічними суб'єктами практики незаконних і непрозорих виплат посадовим особам чи політикам з метою впливу на процес формування державними інститутами законодавчої бази. Для визначення індексу «скупки держави» оцінюється продаж приватним групам голосів парламентаріїв при голосуванні за законами, продаж указів президента приватним групам інтересів, нецільове використання коштів центральним банком, продаж судових рішень по кримінальним і цивільним справам, фінансування партій приватними групами. В Україні індекс скупки держави високий і складає 32 %.

Соціально-економічні наслідки корупції слід розглядати в короткостроковому і довгостроковому періодах. Інституціоналізм звертає увагу

на те, що в короткостроковому періоді корупція може дозволити обійти неефективні суспільні інституції і підвищити ефективність функціонування економіки, прискорити темпи економічного зростання. Проте у довгостроковому періоді роль корупції виключно негативна. Вона значно знижує ефективність функціонування економіки і самих суспільних інститутів. При цьому поширення корупції створює для бюрократів мотиваційні механізми стимулювання ще більшого спотворення суспільних інститутів і системи розподілу. Корупція як соціально-економічне явище негативно впливає на всі сторони суспільного життя: управління, економіку, політику, соціальну і правову сфери, громадську свідомість, міжнародні відносини. Щодо економічних наслідків, то це, зокрема: розширення тіньової економіки, зменшення податкових надходжень, посилення диференціації доходів, скорочення надходжень іноземних і обмеження зростання внутрішніх інвестицій, стимулювання відтоку капіталу з країни.

Глобалізація світової економіки потребує посилення антикорупційних зусиль. Для міжнародних інвесторів необхідність давати хабара і мати справу з офіційним вимаганням еквівалентно додатковим податком, але, на відміну від офіційного податку, корупція не приносить податкового доходу державі. Зниження рівня корупції є більш ефективним шляхом поліпшення економічного стану країни, ніж зниження податків, бо не зменшує державних доходів. Корупція на додачу до скорочення економічного зростання, значно підвищує ймовірність макроекономічної нестабільності в умовах глобалізації. Розширюється розрив між країнами, що можуть управляти корупцією і мати вигоду з глобалізації, і тими, які не лише не роблять цього, а й піддаються великим загрозам з боку негативних моментів глобалізації, наприклад, таких, як мінливість міжнародних потоків капіталу або валютно-фінансові кризи.



Питання для самостійної роботи

1. Розкрийте взаємозв'язок між національними, суспільними і державними інтересами, характерний для сучасного етапу розвитку світового господарства.
2. Що таке економічний суверенітет?
3. Чому виникає необхідність в державному регулюванні економіки?
4. Розкрийте суб'єктно-об'єктну структуру державного регулювання економіки.
5. Як відбувалась еволюція поглядів на роль держави в економічних процесах?

на те, що в короткостроковому періоді корупція може дозволити обійти неефективні суспільні інституції і підвищити ефективність функціонування економіки, прискорити темпи економічного зростання. Проте у довгостроковому періоді роль корупції виключно негативна. Вона значно знижує ефективність функціонування економіки і самих суспільних інститутів. При цьому поширення корупції створює для бюрократів мотиваційні механізми стимулювання ще більшого спотворення суспільних інститутів і системи розподілу. Корупція як соціально-економічне явище негативно впливає на всі сторони суспільного життя: управління, економіку, політику, соціальну і правову сфери, громадську свідомість, міжнародні відносини. Щодо економічних наслідків, то це, зокрема: розширення тіньової економіки, зменшення податкових надходжень, посилення диференціації доходів, скорочення надходжень іноземних і обмеження зростання внутрішніх інвестицій, стимулювання відтоку капіталу з країни.

Глобалізація світової економіки потребує посилення антикорупційних зусиль. Для міжнародних інвесторів необхідність давати хабара і мати справу з офіційним вимаганням еквівалентно додатковим податком, але, на відміну від офіційного податку, корупція не приносить податкового доходу державі. Зниження рівня корупції є більш ефективним шляхом поліпшення економічного стану країни, ніж зниження податків, бо не зменшує державних доходів. Корупція на додачу до скорочення економічного зростання, значно підвищує ймовірність макроекономічної нестабільності в умовах глобалізації. Розширюється розрив між країнами, що можуть управляти корупцією і мати вигоду з глобалізації, і тими, які не лише не роблять цього, а й піддаються великим загрозам з боку негативних моментів глобалізації, наприклад, таких, як мінливість міжнародних потоків капіталу або валютно-фінансові кризи.



Питання для самостійної роботи

1. Розкрийте взаємозв'язок між національними, суспільними і державними інтересами, характерний для сучасного етапу розвитку світового господарства.
2. Що таке економічний суверенітет?
3. Чому виникає необхідність в державному регулюванні економіки?
4. Розкрийте суб'єктно-об'єктну структуру державного регулювання економіки.
5. Як відбувалась еволюція поглядів на роль держави в економічних процесах?

6. Які форми, методи і інструменту впливу використовує держава для виконання економічних функцій?
7. Що входить до структури методів державного управління економікою?
8. Що собою являє корупція?
9. Назвіть види корупції.
10. Які соціально-економічні наслідки має корупція?



Теми рефератів

1. Державність та економічний суверенітет.
2. Держава як суб'єкт економічних відносин.
3. Методи державного регулювання економіки.
4. Органи державного управління економікою як виконавці господарчих інтересів.
5. Корупція як соціально-економічне явище.



Тестові завдання для самоконтролю знань

1. Що розуміється під категорією «суверенітет»?
 - а) незалежність держави від інших держав у внутрішніх справах;
 - б) незалежність держави від інших держав у зовнішніх справах;
 - в) незалежність держави від інших держав у внутрішніх та зовнішніх справах;
 - г) територіальна єдність країни;
 - д) потреба в укріпленні зовнішнього і внутрішнього статусу держави і створенні сприятливих умов для його сталого функціонування.
2. Загальнонаціональний комплекс заходів, спрямованих на постійний і стабільний розвиток економіки держави, що включає механізм протидії внутрішнім та зовнішнім загрозам представляє собою:
 - а) економічний суверенітет;
 - б) національні інтереси;
 - в) державні інтереси;
 - г) суспільні інтереси;
 - д) правильна відповідь відсутня.
3. Першим економістом, що теоретично обґрунтував необхідність активного втручання держави у процеси макроекономічної динаміки, став:
 - а) М. Фрідмен;
 - б) А. Лаффер;
 - в) Р. Лукас;

6. Які форми, методи і інструменту впливу використовує держава для виконання економічних функцій?
7. Що входить до структури методів державного управління економікою?
8. Що собою являє корупція?
9. Назвіть види корупції.
10. Які соціально-економічні наслідки має корупція?



Теми рефератів

1. Державність та економічний суверенітет.
2. Держава як суб'єкт економічних відносин.
3. Методи державного регулювання економіки.
4. Органи державного управління економікою як виконавці господарчих інтересів.
5. Корупція як соціально-економічне явище.



Тестові завдання для самоконтролю знань

1. Що розуміється під категорією «суверенітет»?
 - а) незалежність держави від інших держав у внутрішніх справах;
 - б) незалежність держави від інших держав у зовнішніх справах;
 - в) незалежність держави від інших держав у внутрішніх та зовнішніх справах;
 - г) територіальна єдність країни;
 - д) потреба в укріпленні зовнішнього і внутрішнього статусу держави і створенні сприятливих умов для його сталого функціонування.
2. Загальнонаціональний комплекс заходів, спрямованих на постійний і стабільний розвиток економіки держави, що включає механізм протидії внутрішнім та зовнішнім загрозам представляє собою:
 - а) економічний суверенітет;
 - б) національні інтереси;
 - в) державні інтереси;
 - г) суспільні інтереси;
 - д) правильна відповідь відсутня.
3. Першим економістом, що теоретично обґрунтував необхідність активного втручання держави у процеси макроекономічної динаміки, став:
 - а) М. Фрідмен;
 - б) А. Лаффер;
 - в) Р. Лукас;

- г) А. Сміт;
д) Дж. М. Кейнс.
4. Що не є економічною функцією держави?
а) створення законодавчої основи функціонування економіки;
б) перерозподіл доходів та ресурсів;
в) антимонопольне регулювання;
г) виробництво суспільних благ;
д) правильна відповідь відсутня.
5. Характерними рисами суспільних благ є:
а) неподільність;
б) відсутність способів відсторонення споживачів від них;
в) унікальність;
г) неподільність та відсутність способів відсторонення споживачів від них;
д) неподільність та унікальність.
6. Що є прикладом зовнішніх ефектів?
а) національна оборона;
б) захист правопорядку;
в) забруднення навколишнього середовища;
г) державне управління;
д) диференціація доходів.
7. Чи є судова влада елементом системи державного управління економікою?
а) так;
б) ні;
в) так, але лише в адміністративно-командній системі;
г) так, але лише в демократичному суспільстві;
д) так, але лише в соціально орієнтованій ринковій економіці.
8. Суб'єктами корупційних діянь не можуть бути:
а) державні посадові особи;
б) представники законодавчої влади;
в) представники судової влади;
г) адміністрація корпорацій;
д) правильна відповідь відсутня.
9. Представники якого напрямку економічної теорії досліджують економічну природу корупції?
а) кейнсіанства;
б) неоінституціоналізму;
в) монетаризму;
г) теорії раціональних очікувань;
д) теорії «економіки пропозиції».

- г) А. Сміт;
д) Дж. М. Кейнс.
4. Що не є економічною функцією держави?
а) створення законодавчої основи функціонування економіки;
б) перерозподіл доходів та ресурсів;
в) антимонопольне регулювання;
г) виробництво суспільних благ;
д) правильна відповідь відсутня.
5. Характерними рисами суспільних благ є:
а) неподільність;
б) відсутність способів відсторонення споживачів від них;
в) унікальність;
г) неподільність та відсутність способів відсторонення споживачів від них;
д) неподільність та унікальність.
6. Що є прикладом зовнішніх ефектів?
а) національна оборона;
б) захист правопорядку;
в) забруднення навколишнього середовища;
г) державне управління;
д) диференціація доходів.
7. Чи є судова влада елементом системи державного управління економікою?
а) так;
б) ні;
в) так, але лише в адміністративно-командній системі;
г) так, але лише в демократичному суспільстві;
д) так, але лише в соціально орієнтованій ринковій економіці.
8. Суб'єктами корупційних діянь не можуть бути:
а) державні посадові особи;
б) представники законодавчої влади;
в) представники судової влади;
г) адміністрація корпорацій;
д) правильна відповідь відсутня.
9. Представники якого напрямку економічної теорії досліджують економічну природу корупції?
а) кейнсіанства;
б) неоінституціоналізму;
в) монетаризму;
г) теорії раціональних очікувань;
д) теорії «економіки пропозиції».

10. Покупка голосів на виборах — це інструмент:

- а) адміністративної корупції;
- б) скупки держави;
- в) корупції знизу;
- г) корупції зверху;
- д) правильна відповідь відсутня.

ТЕМА 16

НАЦІОНАЛЬНА ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА

Ключові поняття



Безпека національної економіки; предмет безпеки національної економіки; суб'єкти безпеки національної економіки; об'єкти безпеки національної економіки; загрози національної економіки; небезпеки національної економіки; допорогова економічна небезпека; післяпорогова економічна небезпека; природні, антропогенні, антропогенно-природні, політико-економічні, економічні, соціально-економічні загрози і небезпеки; організаційна структура безпеки національної економіки.

- 16.1. Об'єкти і суб'єкти в системі безпеки національної економіки
- 16.2. Сутність і предмет безпеки національної економіки
- 16.3. Загрози і небезпеки національної економіки. Роль держави в організації безпеки національної економіки
- 16.4. Шляхи здійснення безпеки національної економіки

16.1. ОБ'ЄКТИ І СУБ'ЄКТИ В СИСТЕМІ БЕЗПЕКИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Якщо національну економіку визначити як функціонально пов'язану сукупність об'єктів і суб'єктів господарювання в межах національних кордонів, а також систему відносин між ними, то й аналіз її безпеки варто розпочинати з того, кому, чому та що складає загрози й небезпеки. Нема жодного суспільства, у національних кордонах якого можуть існувати господарські активи без власників та суб'єктів економічної діяльності.

Курсантам і студентам правового навчального закладу добре відомі суб'єкти господарювання в Україні, які визначені Господарським кодексом [1, ст.ст.:55–131], тому їх і треба визнати суб'єктами національної

10. Покупка голосів на виборах — це інструмент:

- а) адміністративної корупції;
- б) скупки держави;
- в) корупції знизу;
- г) корупції зверху;
- д) правильна відповідь відсутня.

ТЕМА 16

НАЦІОНАЛЬНА ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА

Ключові поняття



Безпека національної економіки; предмет безпеки національної економіки; суб'єкти безпеки національної економіки; об'єкти безпеки національної економіки; загрози національної економіки; небезпеки національної економіки; допорогова економічна небезпека; післяпорогова економічна небезпека; природні, антропогенні, антропогенно-природні, політико-економічні, економічні, соціально-економічні загрози і небезпеки; організаційна структура безпеки національної економіки.

- 16.1. Об'єкти і суб'єкти в системі безпеки національної економіки
- 16.2. Сутність і предмет безпеки національної економіки
- 16.3. Загрози і небезпеки національної економіки. Роль держави в організації безпеки національної економіки
- 16.4. Шляхи здійснення безпеки національної економіки

16.1. ОБ'ЄКТИ І СУБ'ЄКТИ В СИСТЕМІ БЕЗПЕКИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Якщо національну економіку визначити як функціонально пов'язану сукупність об'єктів і суб'єктів господарювання в межах національних кордонів, а також систему відносин між ними, то й аналіз її безпеки варто розпочинати з того, кому, чому та що складає загрози й небезпеки. Нема жодного суспільства, у національних кордонах якого можуть існувати господарські активи без власників та суб'єктів економічної діяльності.

Курсантам і студентам правового навчального закладу добре відомі суб'єкти господарювання в Україні, які визначені Господарським кодексом [1, ст.ст.:55–131], тому їх і треба визнати суб'єктами національної

економічної безпеки. Додамо тільки, що з урахуванням визначеної проблеми, а також ст. 5 ч. І Конституції України, суб'єктом економічної безпеки національної економіки також варто визнати «єдине джерело влади», тобто народ України [2]. Щодо Закону України «Про основи національної безпеки», то він виключає з переліку суб'єктів та об'єктів національної безпеки юридичних осіб, активи суб'єктів господарської діяльності¹, хоча до кола національних інтересів чомусь долучає конкурентоспроможну економіку, науково-технічний потенціал, екологію та технологію безпечних умов життєдіяльності [3, ст.ст.: 3, 4, 6]. Отже, з точки зору безпеки національної економіки можна визначити наступних суб'єктів: народ країни, державу (з усіма формами державних підприємств), регіон², приватну юридичну особу, фізичну особу.

В якості об'єктів безпеки національної економіки не можна не визначити, перед усім, господарські активи, що знаходяться у власності або володінні визначених суб'єктів і є об'єктами цивільних прав: матеріальні блага, цінні папери, нематеріальні блага [4, ст.ст.:177–201]. Але, якщо йдеться про безпеку національної економіки, до об'єктів безпеки не можна не додати: а) систему економічних відносин як суспільну базу існування держави й країни; б) екологічне середовище як природну базу існування суспільства.

Суб'єкти безпеки національної економіки створюють систему економічної безпеки країни, елементами якої, окрім об'єктів, є: моделі захисту, організаційні структури, засоби захисту, нормативно-правова база, тощо.

Оптимальна система безпеки національної економіки, як і будь-якого іншого об'єкту, передбачає наявність моделей захисту, кількість яких у декілька разів більша, ніж кількість загроз і небезпек, тому в даному розділі ми їх розглядати не будемо. В організаційному відношенні система безпеки національної економіки має тільки три форми: а) державні й приватні служби безпеки³; б) ринок послуг з економічної безпеки; в) функції безпеки найманих працівників.

Функціонування визначених організаційних форм здійснення безпеки національної економіки регулюється чотирма групами нормативно-правових документів: 1) міжнародними економічними угодами й націо-

¹ Суперечливість полягає у тому, що вони є суб'єктами та об'єктами національної економіки, але не є суб'єктами та об'єктами безпеки національної економіки.

² В Україні регіон не має правового статусу, хоча з 2010р. є правляча Партія Регіонів. Тому будемо вважати регіоном територію, підконтрольну місцевим органам самоврядування, до яких входять сільські, районні, місцеві та обласні ради, хоча дане трактування і не повністю долає невизначеність.

³ Якщо йдеться про державу, то окрім Служби безпеки України, до цього списку входять і інші органи державної влади, які виконують функції захисту національної економіки.

економічної безпеки. Додамо тільки, що з урахуванням визначеної проблеми, а також ст. 5 ч. І Конституції України, суб'єктом економічної безпеки національної економіки також варто визнати «єдине джерело влади», тобто народ України [2]. Щодо Закону України «Про основи національної безпеки», то він виключає з переліку суб'єктів та об'єктів національної безпеки юридичних осіб, активи суб'єктів господарської діяльності¹, хоча до кола національних інтересів чомусь долучає конкурентоспроможну економіку, науково-технічний потенціал, екологію та технологію безпечних умов життєдіяльності [3, ст.ст.: 3, 4, 6]. Отже, з точки зору безпеки національної економіки можна визначити наступних суб'єктів: народ країни, державу (з усіма формами державних підприємств), регіон², приватну юридичну особу, фізичну особу.

В якості об'єктів безпеки національної економіки не можна не визначити, перед усім, господарські активи, що знаходяться у власності або володінні визначених суб'єктів і є об'єктами цивільних прав: матеріальні блага, цінні папери, нематеріальні блага [4, ст.ст.:177–201]. Але, якщо йдеться про безпеку національної економіки, до об'єктів безпеки не можна не додати: а) систему економічних відносин як суспільну базу існування держави й країни; б) екологічне середовище як природну базу існування суспільства.

Суб'єкти безпеки національної економіки створюють систему економічної безпеки країни, елементами якої, окрім об'єктів, є: моделі захисту, організаційні структури, засоби захисту, нормативно-правова база, тощо.

Оптимальна система безпеки національної економіки, як і будь-якого іншого об'єкту, передбачає наявність моделей захисту, кількість яких у декілька разів більша, ніж кількість загроз і небезпек, тому в даному розділі ми їх розглядати не будемо. В організаційному відношенні система безпеки національної економіки має тільки три форми: а) державні й приватні служби безпеки³; б) ринок послуг з економічної безпеки; в) функції безпеки найманих працівників.

Функціонування визначених організаційних форм здійснення безпеки національної економіки регулюється чотирма групами нормативно-правових документів: 1) міжнародними економічними угодами й націо-

¹ Суперечливість полягає у тому, що вони є суб'єктами та об'єктами національної економіки, але не є суб'єктами та об'єктами безпеки національної економіки.

² В Україні регіон не має правового статусу, хоча з 2010р. є правляча Партія Регіонів. Тому будемо вважати регіоном територію, підконтрольну місцевим органам самоврядування, до яких входять сільські, районні, місцеві та обласні ради, хоча дане трактування і не повністю долає невизначеність.

³ Якщо йдеться про державу, то окрім Служби безпеки України, до цього списку входять і інші органи державної влади, які виконують функції захисту національної економіки.

нальними правовими актами іноземних держав, на ринки яких виходять суб'єкти національної економіки; 2) національним законодавством і підзаконними нормативними актами; 3) регіональними підзаконними нормативними актами; 4) локальними нормативними актами суб'єктів господарювання. Коли йдеться про безпеку домогосподарства фізичної особи, окрім визначених груп нормативів, варто відзначити норми родинного укладу, якщо вони не суперечать національному законодавству.

Таблиця 16.1

**ІНСТИТУЦІЙНІ ЕЛЕМЕНТИ СИСТЕМИ БЕЗПЕКИ
НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ**

№ з/п	Інститут	Суб'єкт	Об'єкт	Нормативно-правова база	
				Власна	Надана
1	Країна	Народ України	Матеріальні і нематеріальні блага, цінні папери	Національне законодавство, локальні нормативні акти	Міжнародні правові документи, законодавство іноземних держав
2	Держава	Державні органи влади	1. Система економічних відносин 2. Об'єкти державної власності	Національне законодавство	Міжнародні правові документи, законодавство іноземних держав
3	Регіон	Місцеві органи самоврядування	Об'єкти комунальної власності	Локальні нормативні акти	Міжнародні правові документи, законодавство іноземних держав
4	Фірма	Юридична особа	Приватна власність	Локальні нормативні акти	Національне законодавство, міжнародні правові документи, законодавство іноземних держав
5	Домогосподарство	Фізична особа	Приватна власність	Родинний уклад	Національне законодавство, міжнародні правові документи, законодавство іноземних держав

нальними правовими актами іноземних держав, на ринки яких виходять суб'єкти національної економіки; 2) національним законодавством і підзаконними нормативними актами; 3) регіональними підзаконними нормативними актами; 4) локальними нормативними актами суб'єктів господарювання. Коли йдеться про безпеку домогосподарства фізичної особи, окрім визначених груп нормативів, варто відзначити норми родинного укладу, якщо вони не суперечать національному законодавству.

Таблиця 16.1

**ІНСТИТУЦІЙНІ ЕЛЕМЕНТИ СИСТЕМИ БЕЗПЕКИ
НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ**

№ з/п	Інститут	Суб'єкт	Об'єкт	Нормативно-правова база	
				Власна	Надана
1	Країна	Народ України	Матеріальні і нематеріальні блага, цінні папери	Національне законодавство, локальні нормативні акти	Міжнародні правові документи, законодавство іноземних держав
2	Держава	Державні органи влади	1. Система економічних відносин 2. Об'єкти державної власності	Національне законодавство	Міжнародні правові документи, законодавство іноземних держав
3	Регіон	Місцеві органи самоврядування	Об'єкти комунальної власності	Локальні нормативні акти	Міжнародні правові документи, законодавство іноземних держав
4	Фірма	Юридична особа	Приватна власність	Локальні нормативні акти	Національне законодавство, міжнародні правові документи, законодавство іноземних держав
5	Домогосподарство	Фізична особа	Приватна власність	Родинний уклад	Національне законодавство, міжнародні правові документи, законодавство іноземних держав

Місце й роль суб'єктів безпеки національної економіки України неоднозначне. Українське законодавство надає різноманітні права суб'єктам господарської діяльності, навіть на самозахист своїх цивільних прав, окрім права використання оперативно-розшукових засобів захисту. Тому в умовах суто декларативного статусу правової держави ефективність економічного захисту правоохоронними органами та судовою системою дуже низька.

Наприклад, у 2008 році Держфінмоніторингом підготовлено та направлено до правоохоронних органів 1036 матеріалів стосовно фінансових операцій, які можуть бути пов'язані з відмиванням злочинних доходів та фінансуванням тероризму. Правоохоронні органи за результатами розгляду узагальнених матеріалів Держфінмоніторингу України в 2008 році порушили 326 кримінальних справ стосовно підприємств, які стали об'єктом фінансового моніторингу. Судовими інстанціями винесено 77 обвинувачувальних вироків по кримінальних справах, з використанням узагальнених матеріалів Держфінмоніторингу України. Таким чином, ефективність боротьби з відмиванням грошей складає 7,7 % відсотків [5].

Для підвищення ефективності участі кожного суб'єкту господарювання у здійсненні безпеки національної економіки згідно його місця і ролі у національній економіці, держава повинна не тільки захищати його право на визначені види діяльності, але й надати право на реальний, а не тільки правовий самозахист. Слабкою ланкою системи безпеки національної економіки України є нормативно-правова база захисту регіону та фірми, підприємства, організації.

Наприклад, в Україні нема закону про приватні служби безпеки, і ці структури на підприємствах, з одного боку, безправні (вони не можуть навіть встановити ім'я затриманого порушника), а, з іншого, часто використовуються власникам у протиправних цілях. В Україні навіть охорону комерційної таємниці покладено на державу [4, Ст. 507].

Отже, правильне та оптимальне визначення ролі й місця суб'єктів та об'єктів безпеки національної економіки дозволяє розподілити тягар витрат матеріальних, фінансових та людських ресурсів між суб'єктами господарювання та підвищити ефективність усієї системи безпеки.

16.2. СУТНІСТЬ І ПРЕДМЕТ БЕЗПЕКИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Для ефективної побудови системи безпеки національної економіки є важливим правильне визначення її сутності і предмету захисної діяльності. У науковій та навчальній літературі є велика кількість визначень сутності економічної безпеки. Зазвичай її пов'язують з суверенітетом,

Місце й роль суб'єктів безпеки національної економіки України неоднозначне. Українське законодавство надає різноманітні права суб'єктам господарської діяльності, навіть на самозахист своїх цивільних прав, окрім права використання оперативно-розшукових засобів захисту. Тому в умовах суто декларативного статусу правової держави ефективність економічного захисту правоохоронними органами та судовою системою дуже низька.

Наприклад, у 2008 році Держфінмоніторингом підготовлено та направлено до правоохоронних органів 1036 матеріалів стосовно фінансових операцій, які можуть бути пов'язані з відмиванням злочинних доходів та фінансуванням тероризму. Правоохоронні органи за результатами розгляду узагальнених матеріалів Держфінмоніторингу України в 2008 році порушили 326 кримінальних справ стосовно підприємств, які стали об'єктом фінансового моніторингу. Судовими інстанціями винесено 77 обвинувачувальних вироків по кримінальних справах, з використанням узагальнених матеріалів Держфінмоніторингу України. Таким чином, ефективність боротьби з відмиванням грошей складає 7,7 % відсотків [5].

Для підвищення ефективності участі кожного суб'єкту господарювання у здійсненні безпеки національної економіки згідно його місця і ролі у національній економіці, держава повинна не тільки захищати його право на визначені види діяльності, але й надати право на реальний, а не тільки правовий самозахист. Слабкою ланкою системи безпеки національної економіки України є нормативно-правова база захисту регіону та фірми, підприємства, організації.

Наприклад, в Україні нема закону про приватні служби безпеки, і ці структури на підприємствах, з одного боку, безправні (вони не можуть навіть встановити ім'я затриманого порушника), а, з іншого, часто використовуються власникам у протиправних цілях. В Україні навіть охорону комерційної таємниці покладено на державу [4, Ст. 507].

Отже, правильне та оптимальне визначення ролі й місця суб'єктів та об'єктів безпеки національної економіки дозволяє розподілити тягар витрат матеріальних, фінансових та людських ресурсів між суб'єктами господарювання та підвищити ефективність усієї системи безпеки.

16.2. СУТНІСТЬ І ПРЕДМЕТ БЕЗПЕКИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Для ефективної побудови системи безпеки національної економіки є важливим правильне визначення її сутності і предмету захисної діяльності. У науковій та навчальній літературі є велика кількість визначень сутності економічної безпеки. Зазвичай її пов'язують з суверенітетом,

«національними економічними інтересами», які визначаються головними центрами політичного та економічного впливу [6, 17; 7, 11].

Але як бути з тими, хто є суб'єктами національної економіки, але не підпадає під «центри впливу». Наприклад, при формуванні Податкового кодексу України малий та середній бізнес опинилися по іншу сторону барикад від інтересів центрів «економічного і політичного впливу» країни. Такі аморфні визначення сутності економічної безпеки є неприйнятними для практичної діяльності.

Сутність економічної безпеки будь-якої системи визначається її здатністю та можливістю протистояти загрозам і небезпекам, що перешкоджають виконанню її місії. Зазвичай у всіх підручниках з макроекономіки метою макроекономічного розвитку визначається забезпечення економічного зростання, зайнятості населення та стабільності грошової системи. Тільки усі науковці і політики забувають про головну, природну призначеність економіки — підвищення рівня та якості життя населення¹. Тому до цілей макроекономічного розвитку треба додати підвищення рівня та якості життя населення. Таким чином, сутність безпеки національної економіки полягає у її стані і здатності протистояти загрозам і небезпекам, що перешкоджають досягненню макроекономічних цілей розвитку: підвищенню рівня та якості життя населення на основі економічного зростання, збільшення зайнятості населення і стабільності грошової системи.

Коло питань, що повинні вирішувати суб'єкти господарювання у системі безпеки національної економіки, визначається предметом безпеки національної економіки. До нього відноситься, перед усім, виявлення джерел загроз і небезпек для національної економіки як на світових ринках, так і в межах країни, їх ідентифікація та моніторинг. На підставі аналізу загроз і небезпек відпрацьовуються моделі захисту, нормативно-правова база безпеки, організаційні структури, визначаються засоби захисту, тощо. Якщо узагальнити сказане, можна визначити, що предметом безпеки національної економіки є управління економічними ризиками [8, 17–18; 9, 23–25].

Функція організатора безпеки національної економіки, її системної побудови, зазвичай покладається на державні органи влади. Але, це не означає, що держава повинна брати на себе усі проблеми забезпечення безпеки національної економіки. Ефективність організаційної роботи держави зі здійснення безпеки національної економіки визначається динамікою показників макроекономічних цілей розвитку країни.

¹ Варто зауважити, що політики про цю мету пам'ятають тільки під час виборів.

«національними економічними інтересами», які визначаються головними центрами політичного та економічного впливу [6, 17; 7, 11].

Але як бути з тими, хто є суб'єктами національної економіки, але не підпадає під «центри впливу». Наприклад, при формуванні Податкового кодексу України малий та середній бізнес опинилися по іншу сторону барикад від інтересів центрів «економічного і політичного впливу» країни. Такі аморфні визначення сутності економічної безпеки є неприйнятними для практичної діяльності.

Сутність економічної безпеки будь-якої системи визначається її здатністю та можливістю протистояти загрозам і небезпекам, що перешкоджають виконанню її місії. Зазвичай у всіх підручниках з макроекономіки метою макроекономічного розвитку визначається забезпечення економічного зростання, зайнятості населення та стабільності грошової системи. Тільки усі науковці і політики забувають про головну, природну призначеність економіки — підвищення рівня та якості життя населення¹. Тому до цілей макроекономічного розвитку треба додати підвищення рівня та якості життя населення. Таким чином, сутність безпеки національної економіки полягає у її стані і здатності протистояти загрозам і небезпекам, що перешкоджають досягненню макроекономічних цілей розвитку: підвищенню рівня та якості життя населення на основі економічного зростання, збільшення зайнятості населення і стабільності грошової системи.

Коло питань, що повинні вирішувати суб'єкти господарювання у системі безпеки національної економіки, визначається предметом безпеки національної економіки. До нього відноситься, перед усім, виявлення джерел загроз і небезпек для національної економіки як на світових ринках, так і в межах країни, їх ідентифікація та моніторинг. На підставі аналізу загроз і небезпек відпрацьовуються моделі захисту, нормативно-правова база безпеки, організаційні структури, визначаються засоби захисту, тощо. Якщо узагальнити сказане, можна визначити, що предметом безпеки національної економіки є управління економічними ризиками [8, 17–18; 9, 23–25].

Функція організатора безпеки національної економіки, її системної побудови, зазвичай покладається на державні органи влади. Але, це не означає, що держава повинна брати на себе усі проблеми забезпечення безпеки національної економіки. Ефективність організаційної роботи держави зі здійснення безпеки національної економіки визначається динамікою показників макроекономічних цілей розвитку країни.

¹ Варто зауважити, що політики про цю мету пам'ятають тільки під час виборів.

16.3. ЗАГРОЗИ І НЕБЕЗПЕКИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ. РОЛЬ ДЕРЖАВИ В ОРГАНІЗАЦІЇ БЕЗПЕКИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Найчастіше поняття економічної загрози і небезпеки змішуються, підміняються одне іншим [10, 144; 11; 12; 13, 25]. Щоб захищатися, необхідно мати чітке уявлення про сутність економічних загроз і небезпек, а класифікація допомагає орієнтуватися у дуже великій їх чисельності [8, 9–15; 9, 11–18, 28–31].

Економічна загроза — це потенційна можливість заподіяння втрат суб'єкту/об'єкту господарювання.

Наприклад, до 21 червня 2008 року земляни чекали на падіння 800-метрового астероїду HZ51, яке на щастя не відбулось. Це була загроза для економічного потенціалу цілої планети. Не виключається можливість такої зустрічі з астероїдом 2004 MN4 13 квітня 2029 року, яка доки також вважається загрозою [14]. Або, для національної економіки будь-якої країни з сучасною грошовою системою є загроза дестабілізації внаслідок можливої галопуючої інфляції.

Економічна небезпека — це реальна можливість заподіяння втрат суб'єкту/об'єкту господарювання, яка має ймовірний характер.

Якщо, в нашому прикладі, на 13 квітня 2029 р. при наближенні астероїда до Землі астрономи обчислять неминуче зіткнення, це вже буде не загроза, а реальна небезпека. Далі все буде визначатись здатністю землян зруйнувати, або відхилити траєкторію цього астероїду, щоб уникнути руйнівних наслідків. Це і визначає ймовірний характер будь-якої небезпеки.

З точки зору безпеки будь-якого економічного об'єкту, усі небезпеки можна поділити на дві групи за тягарем руйнівних наслідків. Економічні небезпеки, прояв яких супроводжується втратами, що поновлюються, називаються допороговими. Економічною ознакою прояву допорогової небезпеки є неперервність кругообігу капіталу.

Наприклад, влада країни встановила неефективну податкову систему, внаслідок чого загальмувалися темпи зростання економіки — це допорогова економічна небезпека. Або, у суб'єкта господарювання конкуренти відібрали частину ринку, внаслідок чого він втратив доходи, але фірма працює — це також допорогова небезпека.

Якщо суб'єкт господарювання внаслідок прояву економічної небезпеки має втрати, що не поновлюються, і це явище супроводжується зупинкою кругообігу капіталу, то така небезпека називається післяпороговою. Отже, економічна небезпека, прояв якої супроводжується втратами, що не поновлюються, називається післяпороговою. Прояв

16.3. ЗАГРОЗИ І НЕБЕЗПЕКИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ. РОЛЬ ДЕРЖАВИ В ОРГАНІЗАЦІЇ БЕЗПЕКИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Найчастіше поняття економічної загрози і небезпеки змішуються, підміняються одне іншим [10, 144; 11; 12; 13, 25]. Щоб захищатися, необхідно мати чітке уявлення про сутність економічних загроз і небезпек, а класифікація допомагає орієнтуватися у дуже великій їх чисельності [8, 9–15; 9, 11–18, 28–31].

Економічна загроза — це потенційна можливість заподіяння втрат суб'єкту/об'єкту господарювання.

Наприклад, до 21 червня 2008 року земляни чекали на падіння 800-метрового астероїду HZ51, яке на щастя не відбулось. Це була загроза для економічного потенціалу цілої планети. Не виключається можливість такої зустрічі з астероїдом 2004 MN4 13 квітня 2029 року, яка доки також вважається загрозою [14]. Або, для національної економіки будь-якої країни з сучасною грошовою системою є загроза дестабілізації внаслідок можливої галопуючої інфляції.

Економічна небезпека — це реальна можливість заподіяння втрат суб'єкту/об'єкту господарювання, яка має ймовірний характер.

Якщо, в нашому прикладі, на 13 квітня 2029 р. при наближенні астероїда до Землі астрономи обчислять неминуче зіткнення, це вже буде не загроза, а реальна небезпека. Далі все буде визначатись здатністю землян зруйнувати, або відхилити траєкторію цього астероїду, щоб уникнути руйнівних наслідків. Це і визначає ймовірний характер будь-якої небезпеки.

З точки зору безпеки будь-якого економічного об'єкту, усі небезпеки можна поділити на дві групи за тягарем руйнівних наслідків. Економічні небезпеки, прояв яких супроводжується втратами, що поновлюються, називаються допороговими. Економічною ознакою прояву допорогової небезпеки є неперервність кругообігу капіталу.

Наприклад, влада країни встановила неефективну податкову систему, внаслідок чого загальмувалися темпи зростання економіки — це допорогова економічна небезпека. Або, у суб'єкта господарювання конкуренти відібрали частину ринку, внаслідок чого він втратив доходи, але фірма працює — це також допорогова небезпека.

Якщо суб'єкт господарювання внаслідок прояву економічної небезпеки має втрати, що не поновлюються, і це явище супроводжується зупинкою кругообігу капіталу, то така небезпека називається післяпороговою. Отже, економічна небезпека, прояв якої супроводжується втратами, що не поновлюються, називається післяпороговою. Прояв

післяпорогової небезпеки означає системну кризу для держави, банкрутство для окремого суб'єкта господарювання.

Виокремлення загроз, допорогової і післяпорогової небезпеки має організаційне і правове значення. З організаційної точки зору поява загрози спонукає суб'єкта господарювання розробляти моделі і плани захисту, розгортання допорогової небезпеки — включення механізмів захисту адекватно обмеженими засобами, післяпорогова небезпека потребує включення усіх наявних засобів, а якщо потрібно — залучення і зовнішніх засобів захисту, бо йдеться про те, «бути чи не бути?». З правової точки зору поділ небезпек на допорогові і післяпорогові дає можливість визначити економічні ознаки таких форм економічних правопорушень, як економічна провина та економічний злочин. Прояв допорогової небезпеки є економічною ознакою економічної провини, а післяпорогової — економічного злочину.

Нажаль в правоохоронній практиці часто відсутність законодавчого визначення економічної провини та економічного злочину призводить до підміни злочинів провиною внаслідок «дахування» окремих форм бізнесу можновладцями і, навпаки, підміни провини злочином, коли намагаються чинити розправу над супротивниками.

В економічній літературі можна зустріти дуже різні класифікації економічних загроз і небезпек, при цьому без визначення їх характерних особливостей. Охарактеризуємо економічні загрози і небезпеки за джерелами виникнення і формами прояву, поклавши в основу класифікації специфічні ознаки кожної групи.

За джерелами виникнення усі загрози і небезпеки для національної економіки можна умовно поділити на природні, антропогенні та природно-антропогенні [8, 12–17; 9, 28–30]. Природні загрози і небезпеки формуються у літосфері, гідросфері, атмосфері Землі та космосі. Сутність їх полягає у відхиленні природних явищ від норми, що притаманна даній місцевості і даному часу. Ці відхилення руйнують продуктивні сили, знищують національне багатство. Специфічна особливість природних загроз і небезпек полягає не в «об'єктивності», «масштабності», як іноді кажуть, а у відсутності цілеспрямованого характеру прояву.

Антропогенні загрози і небезпеки для національної економіки надходять від людських спільнот або окремих осіб. Специфічною ознакою антропогенних економічних загроз і небезпек є їх цілеспрямований характер прояву в абсолютній більшості випадків. Вони можуть уражати будь-які складові національної економіки у різноманітних формах. Оскільки господарське життя, як й інші сфери життєдіяльності людства, у сучасному світі упорядковано нормами права, то прояв економічних загроз і небезпек здійснюється у формі економічних правопорушень, які, у свою чергу, з точки зору організації економічної безпеки,

післяпорогової небезпеки означає системну кризу для держави, банкрутство для окремого суб'єкта господарювання.

Виокремлення загроз, допорогової і післяпорогової небезпеки має організаційне і правове значення. З організаційної точки зору поява загрози спонукає суб'єкта господарювання розробляти моделі і плани захисту, розгортання допорогової небезпеки — включення механізмів захисту адекватно обмеженими засобами, післяпорогова небезпека потребує включення усіх наявних засобів, а якщо потрібно — залучення і зовнішніх засобів захисту, бо йдеться про те, «бути чи не бути?». З правової точки зору поділ небезпек на допорогові і післяпорогові дає можливість визначити економічні ознаки таких форм економічних правопорушень, як економічна провина та економічний злочин. Прояв допорогової небезпеки є економічною ознакою економічної провини, а післяпорогової — економічного злочину.

Нажаль в правоохоронній практиці часто відсутність законодавчого визначення економічної провини та економічного злочину призводить до підміни злочинів провиною внаслідок «дахування» окремих форм бізнесу можновладцями і, навпаки, підміни провини злочином, коли намагаються чинити розправу над супротивниками.

В економічній літературі можна зустріти дуже різні класифікації економічних загроз і небезпек, при цьому без визначення їх характерних особливостей. Охарактеризуємо економічні загрози і небезпеки за джерелами виникнення і формами прояву, поклавши в основу класифікації специфічні ознаки кожної групи.

За джерелами виникнення усі загрози і небезпеки для національної економіки можна умовно поділити на природні, антропогенні та природно-антропогенні [8, 12–17; 9, 28–30]. Природні загрози і небезпеки формуються у літосфері, гідросфері, атмосфері Землі та космосі. Сутність їх полягає у відхиленні природних явищ від норми, що притаманна даній місцевості і даному часу. Ці відхилення руйнують продуктивні сили, знищують національне багатство. Специфічна особливість природних загроз і небезпек полягає не в «об'єктивності», «масштабності», як іноді кажуть, а у відсутності цілеспрямованого характеру прояву.

Антропогенні загрози і небезпеки для національної економіки надходять від людських спільнот або окремих осіб. Специфічною ознакою антропогенних економічних загроз і небезпек є їх цілеспрямований характер прояву в абсолютній більшості випадків. Вони можуть уражати будь-які складові національної економіки у різноманітних формах. Оскільки господарське життя, як й інші сфери життєдіяльності людства, у сучасному світі упорядковано нормами права, то прояв економічних загроз і небезпек здійснюється у формі економічних правопорушень, які, у свою чергу, з точки зору організації економічної безпеки,

варто поділяти на економічні провини та економічні злочини. Усе різноманіття економічних загроз і небезпек у будь-якій країні можна узагальнити на основі норм господарського права.

Специфічні ознаки антропогенно-природних загроз і небезпек для національної економіки визначає те, що вони є наслідком людської діяльності, але не мають цілеспрямованого характеру прояву. Антропогенно-природні загрози і небезпеки проявляються у формі екологічних і техногенних катастроф. У сучасному світі можна бачити поєднання природних, екологічних і техногенних катастроф. У березні 2011р. Японія і цілий світ потерпали від природних катастроф (землетрус і цунамі одночасно) у поєднанні з аварією на АЕС «Фукусіма». Природні катастрофи у сьогоднішньому світі стають ледве не щоденною складовою світових новин, а за оцінками деяких науковців у майбутньому увесь світовий приріст ВВП буде використовуватися на подолання наслідків природних, екологічних і техногенних катастроф.

За формами прояву **кожна група загроз і небезпек має власні класифікації**. З точки зору фахової підготовки курсантів і студентів навчальних закладів МВС України має значення класифікація антропогенних економічних загроз і небезпек. Існує велика кількість криміналістичних класифікацій економічних злочинів [15, 32–36]. Але з метою здійснення безпеки економічної системи має більш вагоме значення класифікація антропогенних загроз і небезпек з врахуванням не тільки суто економічної, але й політичної та соціальної складових. Тому варто визначити політико-економічні, власне економічні і соціально-економічні загрози і небезпеки для національної економіки.

Політико-економічні загрози і небезпеки пов'язані, перед усім, з використанням влади для розв'язання економічних проблем всупереч інтересам носіїв влади. Це явище має форму приватизації державної влади¹. Коли державна влада обслуговує інтереси окремих олігархічних угруповань, це призводить до: а) відвертого грабування національного багатства, б) розвитку неофіційної економіки внаслідок невизнання існуючого політико-економічного устрою малим та середнім бізнесом, в) корумпованості економічних та усіх інших відносин внаслідок використання чиновниками влади у приватних інтересах, г) стагнації і згортання розвитку малого та середнього бізнесу і середнього класу, д) поступок національними інтересами у взаєминах з іншими країнами внаслідок задоволення інтересів окремих олігархічних угруповань, д) розвитку суперечок між центральною владою та регіонами внаслідок

¹ В Харькове и Донецке депутатами стали 50 детей «регионалов»// Електрон. ресурс: <http://politics.comments.ua/2010/11/29/212939/v-harkove-donetske-deputatami.html>

варто поділяти на економічні провини та економічні злочини. Усе різноманіття економічних загроз і небезпек у будь-якій країні можна узагальнити на основі норм господарського права.

Специфічні ознаки антропогенно-природних загроз і небезпек для національної економіки визначає те, що вони є наслідком людської діяльності, але не мають цілеспрямованого характеру прояву. Антропогенно-природні загрози і небезпеки проявляються у формі екологічних і техногенних катастроф. У сучасному світі можна бачити поєднання природних, екологічних і техногенних катастроф. У березні 2011р. Японія і цілий світ потерпали від природних катастроф (землетрус і цунамі одночасно) у поєднанні з аварією на АЕС «Фукусіма». Природні катастрофи у сьогоднішньому світі стають ледве не щоденною складовою світових новин, а за оцінками деяких науковців у майбутньому увесь світовий приріст ВВП буде використовуватися на подолання наслідків природних, екологічних і техногенних катастроф.

За формами прояву **кожна група загроз і небезпек має власні класифікації**. З точки зору фахової підготовки курсантів і студентів навчальних закладів МВС України має значення класифікація антропогенних економічних загроз і небезпек. Існує велика кількість криміналістичних класифікацій економічних злочинів [15, 32–36]. Але з метою здійснення безпеки економічної системи має більш вагоме значення класифікація антропогенних загроз і небезпек з врахуванням не тільки суто економічної, але й політичної та соціальної складових. Тому варто визначити політико-економічні, власне економічні і соціально-економічні загрози і небезпеки для національної економіки.

Політико-економічні загрози і небезпеки пов'язані, перед усім, з використанням влади для розв'язання економічних проблем всупереч інтересам носіїв влади. Це явище має форму приватизації державної влади¹. Коли державна влада обслуговує інтереси окремих олігархічних угруповань, це призводить до: а) відвертого грабування національного багатства, б) розвитку неофіційної економіки внаслідок невизнання існуючого політико-економічного устрою малим та середнім бізнесом, в) корумпованості економічних та усіх інших відносин внаслідок використання чиновниками влади у приватних інтересах, г) стагнації і згортання розвитку малого та середнього бізнесу і середнього класу, д) поступок національними інтересами у взаєминах з іншими країнами внаслідок задоволення інтересів окремих олігархічних угруповань, д) розвитку суперечок між центральною владою та регіонами внаслідок

¹ В Харькове и Донецке депутатами стали 50 детей «регионалов»// Електрон. ресурс: <http://politics.comments.ua/2010/11/29/212939/v-harkove-donetske-deputatami.html>

незбалансованості відносин власності і влади, е) криміналізації економіки та суспільства у цілому.

Власне економічні загрози і небезпеки визначаються і є наслідками політико-економічних загроз і небезпек, але набувають суто економічного визначення у формі: а) деструктуризації і деіндустріалізації економіки та перетворення держави у сировинний і трудовий додаток промислово розвинутих країн, б) небезпечної залежності економіки від світового ринку, в) втрати наукового потенціалу, г) неефективної інвестиційної політики з кількісної та якісної точок зору, д) втрати конкурентоспроможності економіки, е) неефективної податкової політики, є) дестабілізації грошової системи та перерозподілу національного багатства і доходів в інтересах олігархічних угруповань за допомогою інфляційних процесів, ж) зростання зовнішньої та внутрішньої заборгованості держави і країни, з) енергетичної небезпеки, и) продовольчої небезпеки.

Усі політико-економічні та економічні негаразди отримують послідовне відбиття у соціально-економічних загрозах і небезпеках. Вони створюють загрози руйнації соціального середовища і самої сутності людини. Вихідною соціально-економічною загрозою і небезпекою є безробіття, яке визначає рівень та якість життя всього населення, що працює. Це абсолютний, загальний закон капіталістичного нагромадження [16, 659], сутність якого наочно продемонструвала Україна протягом двох десятиліть руху до ринкової економіки, у процесі якого сформувалася чітка тенденція падіння рівня та якості життя населення. Складовими цього небезпечного явища є: а) погіршення і руйнація житлових умов населення країни, б) погіршення харчування, в) погіршення і руйнація системи охорони здоров'я, г) руйнація системи загальної і професійної освіти, д) негативна демографічна ситуація, е) зростання злочинності, є) зростання кількості суїцидів. Узагальнюючою ознакою соціально-економічної небезпеки національної економіки є руйнація генофонду народу [17].

16.4. ШЛЯХИ ЗДІЙСНЕННЯ БЕЗПЕКИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Безпечний розвиток національної економіки — запорука реалізації макроекономічних цілей країни, стабілізації її внутрішнього і міжнародного розвитку. Здійснення безпеки національної економіки передбачає ефективну роботу на трьох напрямках: а) створення передумов безпечного розвитку національної економіки; б) предметне здійснення безпеки національної економіки; в) оцінки ефективності функціонування системи безпеки національної економіки.

незбалансованості відносин власності і влади, е) криміналізації економіки та суспільства у цілому.

Власне економічні загрози і небезпеки визначаються і є наслідками політико-економічних загроз і небезпек, але набувають суто економічного визначення у формі: а) деструктуризації і деіндустріалізації економіки та перетворення держави у сировинний і трудовий додаток промислово розвинутих країн, б) небезпечної залежності економіки від світового ринку, в) втрати наукового потенціалу, г) неефективної інвестиційної політики з кількісної та якісної точок зору, д) втрати конкурентоспроможності економіки, е) неефективної податкової політики, є) дестабілізації грошової системи та перерозподілу національного багатства і доходів в інтересах олігархічних угруповань за допомогою інфляційних процесів, ж) зростання зовнішньої та внутрішньої заборгованості держави і країни, з) енергетичної небезпеки, и) продовольчої небезпеки.

Усі політико-економічні та економічні негаразди отримують послідовне відбиття у соціально-економічних загрозах і небезпеках. Вони створюють загрози руйнації соціального середовища і самої сутності людини. Вихідною соціально-економічною загрозою і небезпекою є безробіття, яке визначає рівень та якість життя всього населення, що працює. Це абсолютний, загальний закон капіталістичного нагромадження [16, 659], сутність якого наочно продемонструвала Україна протягом двох десятиліть руху до ринкової економіки, у процесі якого сформувалася чітка тенденція падіння рівня та якості життя населення. Складовими цього небезпечного явища є: а) погіршення і руйнація житлових умов населення країни, б) погіршення харчування, в) погіршення і руйнація системи охорони здоров'я, г) руйнація системи загальної і професійної освіти, д) негативна демографічна ситуація, е) зростання злочинності, є) зростання кількості суїцидів. Узагальнюючою ознакою соціально-економічної небезпеки національної економіки є руйнація генофонду народу [17].

16.4. ШЛЯХИ ЗДІЙСНЕННЯ БЕЗПЕКИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Безпечний розвиток національної економіки — запорука реалізації макроекономічних цілей країни, стабілізації її внутрішнього і міжнародного розвитку. Здійснення безпеки національної економіки передбачає ефективну роботу на трьох напрямках: а) створення передумов безпечного розвитку національної економіки; б) предметне здійснення безпеки національної економіки; в) оцінки ефективності функціонування системи безпеки національної економіки.

Передумови безпечного розвитку національної економіки формуються у сферах політико-економічної та організаційної діяльності. Сутність політико-економічних передумов безпечного розвитку національної економіки пов'язана з організацією державної влади. Дієві політико-економічні передумови безпечного розвитку країни мають місце у тому разі, коли влада реально контролюється її справжнім носієм — народом та віддзеркалює його інтереси. Зовнішнім проявом такої ситуації є стабільне економічне зростання в інтересах підвищення рівня та якості життя населення.

Якщо влада у країні привласнюється окремими групами, незалежно від декларацій про її відданість народові, в країні починають розвиватися такі негативні явища, як корупція, тінізація і криміналізація економіки, розшарування населення за рівнем доходів, зростання злиденності. З точки зору безпеки національної економіки пересічним явищем становиться зрада національних інтересів правлячою верхівкою, а також окремими суб'єктами господарської діяльності. У цьому випадку принципово неможливо створити безпечні умови економічного розвитку національної економіки, про що свідчать політичні протистояння у країнах Північної Африки, що виникли на початку 2011 р.

Другою групою передумов безпечного розвитку національної економіки є створення організаційних засад. Відповідальною за це є держава, яка формує, перед усім, нормативно-правову базу захисту національної економіки. Законодавча база повинна визначити місце, роль, права та обов'язки з власного захисту і захисту національної економіки кожного суб'єкта господарської діяльності. Держава не повинна брати на себе зобов'язання захисту усіх суб'єктів господарювання від усіх небезпек. Її функція полягає у створенні організаційних структур економічної безпеки національної економіки, державних, регіональних і приватних служб безпеки та інших силових, економічних та правових структур економічного захисту, а також забезпеченні їх взаємодії.

Окрім цього, держава повинна потурбуватись про створення ринку послуг економічної безпеки. Політико-економічні передумови безпеки національної економіки мають створити атмосферу функціонування національної економіки без таких ганебних явищ, як корупція, хабарництво, рейдерство та інша економічна злочинність.

Предметне здійснення безпеки національної економіки передбачає послідовне виконання її змісту за всіма функціональними напрямками, як з точки зору економічної та ділової розвідки, так і з точки зору захисту. Економічні моделі безпечного розвитку національної економіки та їх реалізація повинні забезпечувати елімінацію таких негативних явищ, як деструктуризація економіки, відсутність розвитку середнього та малого бізнесу на конкурентній основі, інновацій-

Передумови безпечного розвитку національної економіки формуються у сферах політико-економічної та організаційної діяльності. Сутність політико-економічних передумов безпечного розвитку національної економіки пов'язана з організацією державної влади. Дієві політико-економічні передумови безпечного розвитку країни мають місце у тому разі, коли влада реально контролюється її справжнім носієм — народом та віддзеркалює його інтереси. Зовнішнім проявом такої ситуації є стабільне економічне зростання в інтересах підвищення рівня та якості життя населення.

Якщо влада у країні привласнюється окремими групами, незалежно від декларацій про її відданість народові, в країні починають розвиватися такі негативні явища, як корупція, тінізація і криміналізація економіки, розшарування населення за рівнем доходів, зростання злиденності. З точки зору безпеки національної економіки пересічним явищем становиться зрада національних інтересів правлячою верхівкою, а також окремими суб'єктами господарської діяльності. У цьому випадку принципово неможливо створити безпечні умови економічного розвитку національної економіки, про що свідчать політичні протистояння у країнах Північної Африки, що виникли на початку 2011 р.

Другою групою передумов безпечного розвитку національної економіки є створення організаційних засад. Відповідальною за це є держава, яка формує, перед усім, нормативно-правову базу захисту національної економіки. Законодавча база повинна визначити місце, роль, права та обов'язки з власного захисту і захисту національної економіки кожного суб'єкта господарської діяльності. Держава не повинна брати на себе зобов'язання захисту усіх суб'єктів господарювання від усіх небезпек. Її функція полягає у створенні організаційних структур економічної безпеки національної економіки, державних, регіональних і приватних служб безпеки та інших силових, економічних та правових структур економічного захисту, а також забезпеченні їх взаємодії.

Окрім цього, держава повинна потурбуватись про створення ринку послуг економічної безпеки. Політико-економічні передумови безпеки національної економіки мають створити атмосферу функціонування національної економіки без таких ганебних явищ, як корупція, хабарництво, рейдерство та інша економічна злочинність.

Предметне здійснення безпеки національної економіки передбачає послідовне виконання її змісту за всіма функціональними напрямками, як з точки зору економічної та ділової розвідки, так і з точки зору захисту. Економічні моделі безпечного розвитку національної економіки та їх реалізація повинні забезпечувати елімінацію таких негативних явищ, як деструктуризація економіки, відсутність розвитку середнього та малого бізнесу на конкурентній основі, інновацій-

ного характеру інвестиційної діяльності, ефективної кредитно-грошової та фінансової системи.

Тільки на тлі економічних моделей безпечного розвитку національної економіки стає можливою реалізація конкретних моделей захисту від конкретних небезпек. Оптимізація процесу економічного захисту з точки зору кінцевого результату і мінімізації витрат передбачає застосування до кожної небезпеки декількох моделей захисту.

Оцінку ефективності функціонування системи безпеки національної економіки в цілому можна зробити тільки на основі аналізу динаміки показників досягнення цілей макроекономічного розвитку національної економіки: підвищення рівня та якості життя населення на основі економічного зростання, зайнятості населення, стабільності грошової системи.

Потрібно зауважити, що самі по собі показники економічного зростання, зайнятості і стабільності грошової системи не варті ламаного гроша без відповідного зростання рівня та якості життя населення, бо природне призначення економіки — не самоїдське зростання, не вирощування мільярдів, не невольничя праця робочої сили задля досягнення цілей світового домінування, а поступове зростання рівня та якості життя всього населення країни.

Нажаль, сьогодні в Україні соціально-економічні проблеми безпеки населення і національної економіки розв'язуються не створенням умов зняття негативних явищ, а шляхом вилучення із вживання «небезпечних» понять і дефініцій. Наприклад, у Постанові ВР України про основи національної безпеки України була визначена небезпека руйнації генфонду Українського народу. Цю проблему «зняли» таким чином, що її не включили у Закон України «Про основи національної безпеки України». На весні 2011 року представникам вищих органів державної влади не сподобалось поняття «прожитковий мінімум», і цю категорію запропоновано вилучити із вживання, мабуть тому, що за підсумками соціологічних обстежень три чверті населення України перебуває в умовах злиденності. Можливо їх економічні радники забули, що макроекономічна теорія не може пояснити закони розподілу і добробуту без таких понять як прожитковий мінімум, мінімальний дохід, мінімальна платня. Але головним є те, що соціально-економічна безпека має здійснюватися не шляхом маніпулювання економічними поняттями, а реальною діяльністю з її забезпечення.

* * *

Отже, безпека національної економіки полягає у стані і здатності країни протистояти негативним чинникам, що перешкоджають досягненню макроекономічних цілей розвитку, серед яких на першому місті

ного характеру інвестиційної діяльності, ефективної кредитно-грошової та фінансової системи.

Тільки на тлі економічних моделей безпечного розвитку національної економіки стає можливою реалізація конкретних моделей захисту від конкретних небезпек. Оптимізація процесу економічного захисту з точки зору кінцевого результату і мінімізації витрат передбачає застосування до кожної небезпеки декількох моделей захисту.

Оцінку ефективності функціонування системи безпеки національної економіки в цілому можна зробити тільки на основі аналізу динаміки показників досягнення цілей макроекономічного розвитку національної економіки: підвищення рівня та якості життя населення на основі економічного зростання, зайнятості населення, стабільності грошової системи.

Потрібно зауважити, що самі по собі показники економічного зростання, зайнятості і стабільності грошової системи не варті ламаного гроша без відповідного зростання рівня та якості життя населення, бо природне призначення економіки — не самоїдське зростання, не вирощування мільярдів, не невольничя праця робочої сили задля досягнення цілей світового домінування, а поступове зростання рівня та якості життя всього населення країни.

Нажаль, сьогодні в Україні соціально-економічні проблеми безпеки населення і національної економіки розв'язуються не створенням умов зняття негативних явищ, а шляхом вилучення із вживання «небезпечних» понять і дефініцій. Наприклад, у Постанові ВР України про основи національної безпеки України була визначена небезпека руйнації генфонду Українського народу. Цю проблему «зняли» таким чином, що її не включили у Закон України «Про основи національної безпеки України». На весні 2011 року представникам вищих органів державної влади не сподобалось поняття «прожитковий мінімум», і цю категорію запропоновано вилучити із вживання, мабуть тому, що за підсумками соціологічних обстежень три чверті населення України перебуває в умовах злиденності. Можливо їх економічні радники забули, що макроекономічна теорія не може пояснити закони розподілу і добробуту без таких понять як прожитковий мінімум, мінімальний дохід, мінімальна платня. Але головним є те, що соціально-економічна безпека має здійснюватися не шляхом маніпулювання економічними поняттями, а реальною діяльністю з її забезпечення.

* * *

Отже, безпека національної економіки полягає у стані і здатності країни протистояти негативним чинникам, що перешкоджають досягненню макроекономічних цілей розвитку, серед яких на першому місті

є підвищення рівня та якості життя населення на основі економічного зростання, підвищення зайнятості населення і стабільності грошової системи.

Безпеку національної економіки здійснюють усі суб'єкти господарювання: родина, фірма, регіон, держава, народ країни, між якими відповідно розподіляється загальний тягар витрат. Але організатором системи безпеки національної економіки виступає держава.

Передумовою ефективного функціонування системи безпеки національної економіки є забезпечення політико-економічної безпеки у процесі протидії приватизації державної влади, легалізації неофіційної економіки, усунення корупції, створення умов для розвитку середнього класу. На цій політико-економічній основі здійснюється інноваційна політика структуризації економіки відповідно до структури потреб населення, що й буде відповідати підвищенню рівня та якості життя населення, а головне — зміцненню генофонду народу країни.



Питання для самостійної роботи

1. Визначте суб'єкти та об'єкти безпеки національної економіки.
2. Якою є роль держави у здійсненні безпеки національної економіки?
3. У чому полягає сутність безпеки національної економіки?
4. Що є предметом діяльності з забезпечення безпеки національної економіки?
5. Чим економічна небезпека відрізняється від економічної загрози?
6. За якими ознаками небезпеки поділяються на допорогові і післяпорогові?
7. Для чого потрібно визначення економічних загроз і небезпек?
8. Визначте основні групи економічних небезпек та їх специфічні особливості.
9. В чому полягає сутність політико-економічних загроз і небезпек для національної економіки?
10. Назвіть основні економічні загрози і небезпеки для національної економіки.
11. Охарактеризуйте головні соціально-економічні загрози і небезпеки для національної економіки.
12. Визначте основні шляхи здійснення безпеки національної економіки.

є підвищення рівня та якості життя населення на основі економічного зростання, підвищення зайнятості населення і стабільності грошової системи.

Безпеку національної економіки здійснюють усі суб'єкти господарювання: родина, фірма, регіон, держава, народ країни, між якими відповідно розподіляється загальний тягар витрат. Але організатором системи безпеки національної економіки виступає держава.

Передумовою ефективного функціонування системи безпеки національної економіки є забезпечення політико-економічної безпеки у процесі протидії приватизації державної влади, легалізації неофіційної економіки, усунення корупції, створення умов для розвитку середнього класу. На цій політико-економічній основі здійснюється інноваційна політика структуризації економіки відповідно до структури потреб населення, що й буде відповідати підвищенню рівня та якості життя населення, а головне — зміцненню генофонду народу країни.



Питання для самостійної роботи

1. Визначте суб'єкти та об'єкти безпеки національної економіки.
2. Якою є роль держави у здійсненні безпеки національної економіки?
3. У чому полягає сутність безпеки національної економіки?
4. Що є предметом діяльності з забезпечення безпеки національної економіки?
5. Чим економічна небезпека відрізняється від економічної загрози?
6. За якими ознаками небезпеки поділяються на допорогові і післяпорогові?
7. Для чого потрібно визначення економічних загроз і небезпек?
8. Визначте основні групи економічних небезпек та їх специфічні особливості.
9. В чому полягає сутність політико-економічних загроз і небезпек для національної економіки?
10. Назвіть основні економічні загрози і небезпеки для національної економіки.
11. Охарактеризуйте головні соціально-економічні загрози і небезпеки для національної економіки.
12. Визначте основні шляхи здійснення безпеки національної економіки.

13. За якими індикаторами можна дізнатися про ефективність побудови системи економічної безпеки національної економіки?



Теми рефератів

1. Роль держави у побудові системи безпеки національної економіки.
2. Формування нормативно-правової бази суб'єктів безпеки національної економіки.
3. Організація економічної розвідки та моніторинг загроз і небезпек національної економіки України.
4. Формування ринку послуг економічної безпеки України.
5. Організаційні передумови регіональної економічної безпеки в Україні.
6. Економічний самозахист суб'єктів підприємництва в Україні.

Тестові завдання для самоконтролю знань



- Т
1. Чому економічна безпека займає провідне місце у системній безпеці країни?
 - а) тому що продуктивна праця більш важлива, ніж непродуктивна;
 - б) тому що економіка задовольняє первинні потреби людини і суспільства;
 - в) обидві відповіді вірні;
 - г) обидві відповіді не вірні.
 2. Оскільки держава є гарантом права на безпечну економічну діяльність усіх суб'єктів господарювання, безпека національної економіки є:
 - а) справою держави;
 - б) справою усіх суб'єктів господарювання;
 - в) обидві відповіді вірні;
 - г) обидві відповіді не вірні.
 3. Що таке економічна загроза?
 - а) крадіжки, грабежі і шахрайство у відносинах суб'єктів економічної діяльності;
 - б) стихійні природні явища, що руйнують продуктивні сили і національне багатство суспільства;
 - в) сукупність факторів, умов і дій окремих суб'єктів, що перешкоджають існуванню і досягненню цілей розвитку економічної системи;
 - г) сукупність об'єктивних і суб'єктивних факторів, що несуть у собі потенційні можливості економічних втрат.

13. За якими індикаторами можна дізнатися про ефективність побудови системи економічної безпеки національної економіки?



Теми рефератів

1. Роль держави у побудові системи безпеки національної економіки.
2. Формування нормативно-правової бази суб'єктів безпеки національної економіки.
3. Організація економічної розвідки та моніторинг загроз і небезпек національної економіки України.
4. Формування ринку послуг економічної безпеки України.
5. Організаційні передумови регіональної економічної безпеки в Україні.
6. Економічний самозахист суб'єктів підприємництва в Україні.

Тестові завдання для самоконтролю знань



- Т
1. Чому економічна безпека займає провідне місце у системній безпеці країни?
 - а) тому що продуктивна праця більш важлива, ніж непродуктивна;
 - б) тому що економіка задовольняє первинні потреби людини і суспільства;
 - в) обидві відповіді вірні;
 - г) обидві відповіді не вірні.
 2. Оскільки держава є гарантом права на безпечну економічну діяльність усіх суб'єктів господарювання, безпека національної економіки є:
 - а) справою держави;
 - б) справою усіх суб'єктів господарювання;
 - в) обидві відповіді вірні;
 - г) обидві відповіді не вірні.
 3. Що таке економічна загроза?
 - а) крадіжки, грабежі і шахрайство у відносинах суб'єктів економічної діяльності;
 - б) стихійні природні явища, що руйнують продуктивні сили і національне багатство суспільства;
 - в) сукупність факторів, умов і дій окремих суб'єктів, що перешкоджають існуванню і досягненню цілей розвитку економічної системи;
 - г) сукупність об'єктивних і суб'єктивних факторів, що несуть у собі потенційні можливості економічних втрат.

4. Що таке економічна небезпека?

- а) крадіжки, грабежі і шахрайство у відносинах суб'єктів економічної діяльності;
- б) стихійні природні явища, що руйнують продуктивні сили і національне багатство суспільства;
- в) сукупність факторів, умов і дій окремих суб'єктів, що перешкоджають існуванню і досягненню цілей розвитку економічної системи;
- г) сукупність об'єктивних і суб'єктивних факторів, що несуть у собі потенційні можливості економічних втрат.

5. Допорогова економічна небезпека — це:

- а) небезпека, прояв якої руйнує економічну систему і робить неможливою реалізацію її соціально-економічної місії;
- б) небезпека, прояв якої супроводжується втратами, що поновлюються;
- в) обидві відповіді правильні;
- г) обидві відповіді не правильні.

6. Післяпорогова економічна небезпека — це:

- а) небезпека, прояв якої руйнує економічну систему і робить неможливою реалізацію її соціально-економічної місії;
- б) небезпека, прояв якої супроводжується втратами, що поновлюються;
- в) обидві відповіді правильні;
- г) обидві відповіді не правильні.

7. Що не є безпосереднім джерелом економічної небезпеки?

- а) стихійні сили природи;
- б) наслідки техногенної діяльності суспільства;
- в) менталітет суспільства й окремих його суб'єктів;
- г) цілеспрямована діяльність суб'єктів суспільства.

8. Для яких джерел небезпеки притаманним є цілеспрямований прояв економічної небезпеки?

- а) природних;
- б) антропогенних;
- в) антропогенно-природних;
- г) усі відповіді вірні.

9. Що є головною політико-економічною небезпекою національної економіки?

- а) придушення розвитку малого та середнього бізнесу і відсутність середнього класу;
- б) приватизація державної влади;
- в) розвиток неофіційної економіки;
- г) розвиток корупції.

4. Що таке економічна небезпека?

- а) крадіжки, грабежі і шахрайство у відносинах суб'єктів економічної діяльності;
- б) стихійні природні явища, що руйнують продуктивні сили і національне багатство суспільства;
- в) сукупність факторів, умов і дій окремих суб'єктів, що перешкоджають існуванню і досягненню цілей розвитку економічної системи;
- г) сукупність об'єктивних і суб'єктивних факторів, що несуть у собі потенційні можливості економічних втрат.

5. Допорогова економічна небезпека — це:

- а) небезпека, прояв якої руйнує економічну систему і робить неможливою реалізацію її соціально-економічної місії;
- б) небезпека, прояв якої супроводжується втратами, що поновлюються;
- в) обидві відповіді правильні;
- г) обидві відповіді не правильні.

6. Післяпорогова економічна небезпека — це:

- а) небезпека, прояв якої руйнує економічну систему і робить неможливою реалізацію її соціально-економічної місії;
- б) небезпека, прояв якої супроводжується втратами, що поновлюються;
- в) обидві відповіді правильні;
- г) обидві відповіді не правильні.

7. Що не є безпосереднім джерелом економічної небезпеки?

- а) стихійні сили природи;
- б) наслідки техногенної діяльності суспільства;
- в) менталітет суспільства й окремих його суб'єктів;
- г) цілеспрямована діяльність суб'єктів суспільства.

8. Для яких джерел небезпеки притаманним є цілеспрямований прояв економічної небезпеки?

- а) природних;
- б) антропогенних;
- в) антропогенно-природних;
- г) усі відповіді вірні.

9. Що є головною політико-економічною небезпекою національної економіки?

- а) придушення розвитку малого та середнього бізнесу і відсутність середнього класу;
- б) приватизація державної влади;
- в) розвиток неофіційної економіки;
- г) розвиток корупції.

10. Що є головною соціально-економічною небезпекою для національної економіки?

- а) падіння рівня життя населення;
- б) падіння якості життя населення;
- в) руйнація генофонду народу;
- г) усі відповіді правильні.

ТЕМА 17

ТІНЬОВА СКЛАДОВА НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Ключові поняття



Тіньова економіка; неформальна економіка; прихована економіка; підпільна (кримінальна) економіка; детінізація економіки.

- 17.1. Сутність та структура тіньової економіки
- 17.2. Особливості існування тіньової економіки в Україні
- 17.3. Детінізація економіки як нагальна потреба українського суспільства

17.1. СУТНІСТЬ ТА СТРУКТУРА ТІНЬОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Тіньова економіка — це системне явище господарювання асоціальної природи, що притаманне країнам з будь-яким соціально-економічним ладом, а також виражає різний рівень інтенсивності соціальної небезпеки та відображає форму кризи державного управління економіки як дисфункціональність.

На наш погляд, усі ланки тіньової економіки характеризують не поодинокі зони кризового управління, а утворюють асоціальну систему тіньової економіки із органічно взаємопов'язаними внутрішніми механізмами функціонування. До тіньової економіки належить вся тіньова інфраструктура, що забезпечує її повсякденне виживання й відтворення — законодавча, політична, ідеологічна, культурна, етична, поведінкова, система духовних і матеріальних цінностей та інші.

Недосконала система державного управління та контролю за суб'єктами господарювання сприяє відносному поділу економічного простору на офіційний і тіньовий сегмент. Поділ економічного простору держави на офіційний (соціально-позитивний) і тіньовий (соціально-негативний) сегмент відбувається на основі рівня якості управління економікою з

10. Що є головною соціально-економічною небезпекою для національної економіки?

- а) падіння рівня життя населення;
- б) падіння якості життя населення;
- в) руйнація генофонду народу;
- г) усі відповіді правильні.

ТЕМА 17

ТІНЬОВА СКЛАДОВА НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Ключові поняття



Тіньова економіка; неформальна економіка; прихована економіка; підпільна (кримінальна) економіка; детінізація економіки.

- 17.1. Сутність та структура тіньової економіки
- 17.2. Особливості існування тіньової економіки в Україні
- 17.3. Детінізація економіки як нагальна потреба українського суспільства

17.1. СУТНІСТЬ ТА СТРУКТУРА ТІНЬОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Тіньова економіка — це системне явище господарювання асоціальної природи, що притаманне країнам з будь-яким соціально-економічним ладом, а також виражає різний рівень інтенсивності соціальної небезпеки та відображає форму кризи державного управління економіки як дисфункціональність.

На наш погляд, усі ланки тіньової економіки характеризують не поодинокі зони кризового управління, а утворюють асоціальну систему тіньової економіки із органічно взаємопов'язаними внутрішніми механізмами функціонування. До тіньової економіки належить вся тіньова інфраструктура, що забезпечує її повсякденне виживання й відтворення — законодавча, політична, ідеологічна, культурна, етична, поведінкова, система духовних і матеріальних цінностей та інші.

Недосконала система державного управління та контролю за суб'єктами господарювання сприяє відносному поділу економічного простору на офіційний і тіньовий сегмент. Поділ економічного простору держави на офіційний (соціально-позитивний) і тіньовий (соціально-негативний) сегмент відбувається на основі рівня якості управління економікою з

боку органів державної влади і управління: чим вища якість управління — тим менший рівень тіньової економіки і навпаки.

Як показує аналіз світової практики функціонування тіньової економіки, вона є антисоціальною системою всередині країни, небезпека кожного з її елементів постійно підсилюється синергічним ефектом від дії інших складових, що утворюють комунікаційну тінь — неформальна, прихована, підпільна та кримінальна економіка.

Так, після прийняття Податкового кодексу України у грудні 2010 року, в результаті посилення податкового тиску на підприємців, що раніше працювали на єдиному податку, майже третина їх пішла в «тінь», що примусило державні органи влади й управління переглянути такий порядок і більш диференційовано підійти до платників єдиного податку, розділивши їх на три групи з відповідним рівнем оподаткування. За якісного державного менеджменту таких «збоїв» у роботі звичайно не було б, так як він мав би добре усвідомлювати, що значно легше спрямувати підприємця в «тінь» ніж детінізувати його діяльність.

Проведений нами аналіз зарубіжних і вітчизняних літературних джерел стосовно поняття терміну «тіньова економіка» свідчить про те, що єдиної усталеної думки стосовно його визначення не існує, і між ними існують певні відмінності щодо визначення тіньової економіки.

Так, зарубіжні дослідники надають перевагу так званому операційному визначенню, для якого характерне трактування тіньової економіки через види тіньової діяльності та дії щодо її виміру.

Зокрема Б. Даллага відмічає, що тіньова економіка складається з нелегальної, прихованої та неофіційної економіки. Основними видами тіньової економіки є:

- а) контрабанда, нелегальні азартні ігри, нелегальна торгівля наркотиками, проституція, шахрайство, крадіжки, привласнення виданих під розписку грошей;
- б) приховані рентні доходи, прихована зайнятість, робота без ліцензій, нелегальне проживання іноземців, зайнятість пенсіонерів та осіб, що отримують соціальну допомогу з безробіття;
- в) приховування угод, «чайові», самозайнятість;
- г) бартер товарів та послуг;
- д) садівництво, городництво, продаж продукції домашнього або кустарного виробництва [1, с. 34].

А. Френз підкреслює, що тіньова економіка — це діяльність, що не зараховується до ВВП через відсутність методологічної бази обліку нелегального виробництва товарів і послуг. Її компоненти — прихована діяльність самозайнятих та прихована діяльність зайнятих, що працюють додатково [2, с. 69].

боку органів державної влади і управління: чим вища якість управління — тим менший рівень тіньової економіки і навпаки.

Як показує аналіз світової практики функціонування тіньової економіки, вона є антисоціальною системою всередині країни, небезпека кожного з її елементів постійно підсилюється синергічним ефектом від дії інших складових, що утворюють комунікаційну тінь — неформальна, прихована, підпільна та кримінальна економіка.

Так, після прийняття Податкового кодексу України у грудні 2010 року, в результаті посилення податкового тиску на підприємців, що раніше працювали на єдиному податку, майже третина їх пішла в «тінь», що примусило державні органи влади й управління переглянути такий порядок і більш диференційовано підійти до платників єдиного податку, розділивши їх на три групи з відповідним рівнем оподаткування. За якісного державного менеджменту таких «збоїв» у роботі звичайно не було б, так як він мав би добре усвідомлювати, що значно легше спрямувати підприємця в «тінь» ніж детінізувати його діяльність.

Проведений нами аналіз зарубіжних і вітчизняних літературних джерел стосовно поняття терміну «тіньова економіка» свідчить про те, що єдиної усталеної думки стосовно його визначення не існує, і між ними існують певні відмінності щодо визначення тіньової економіки.

Так, зарубіжні дослідники надають перевагу так званому операційному визначенню, для якого характерне трактування тіньової економіки через види тіньової діяльності та дії щодо її виміру.

Зокрема Б. Даллага відмічає, що тіньова економіка складається з нелегальної, прихованої та неофіційної економіки. Основними видами тіньової економіки є:

- а) контрабанда, нелегальні азартні ігри, нелегальна торгівля наркотиками, проституція, шахрайство, крадіжки, привласнення виданих під розписку грошей;
- б) приховані рентні доходи, прихована зайнятість, робота без ліцензій, нелегальне проживання іноземців, зайнятість пенсіонерів та осіб, що отримують соціальну допомогу з безробіття;
- в) приховування угод, «чайові», самозайнятість;
- г) бартер товарів та послуг;
- д) садівництво, городництво, продаж продукції домашнього або кустарного виробництва [1, с. 34].

А. Френз підкреслює, що тіньова економіка — це діяльність, що не зараховується до ВВП через відсутність методологічної бази обліку нелегального виробництва товарів і послуг. Її компоненти — прихована діяльність самозайнятих та прихована діяльність зайнятих, що працюють додатково [2, с. 69].

П. Гутманн вважає, що тіньова економіка — це будь-яка економічна діяльність, не врахована офіційною статистикою. Її основні складові — нелегальна, прихована, неформальна [3, с. 33].

Б. Контіні ототожнює її як «невидиму» діяльність, яка враховує — тіньову (приховану) економіку і незаконну діяльність [4, с. 112].

Вітчизняні дослідники в основному використовують теоретичний підхід, згідно з яким тіньова економіка — це економічна категорія, що відображає складну систему соціально-економічних відносин у процесі виробництва, розподілу, обміну та споживання матеріальних благ і послуг.

Так, С.В. Мочерний визначає тіньову економіку як сферу вияву економічної активності, спрямованої на отримання доходів від здійснення заборонених видів діяльності або на ухилення від суспільного (державного) контролю та сплати податків при здійсненні легальних видів економічної діяльності [5, с. 637].

В.О. Мандибура розглядає тіньову економіку з двох позицій у вузькому і широкому розумінні, а саме:

1) у вузькому розумінні тіньова економіка обмежується лише тими видами економічної діяльності та відповідними відносинами, які за змістом є або протиправними, або суспільно небезпечними (що на практиці не завжди збігається);

2) у широкому розумінні до тіньової економіки належить — сектор домашніх господарств (сектор натурального самозабезпечення); «неформальний сектор» (нерегламентована діяльність — дрібне виробництво, послуги, торгівля, «світло-сірий» сектор); «темно-сірий» сектор (законспірований сектор легітимних видів економічної діяльності); «чорний» (кримінальний, «криваво-чорний»); диверсифіковані частки «чорної» економіки [6, с. 12—14].

З.С. Варналій виділяє три блоки тіньової економіки:

1) неформальна економічна діяльність — легальне (нерегламентоване державою) виробництво товарів і надання послуг;

2) підпільна економіка — порушення в межах дозволеної економічної діяльності;

3) незаконна економіка — здійснення заборонених видів діяльності [7, с. 442].

Тіньова економіка, — наголошує З.С. Варналій, — це складне соціально-економічне явище, що представлене сукупністю неконтрольованих і нерегульованих як протиправних, так і законних, але аморальних, економічних відносин між суб'єктами економічної діяльності щодо отримання надприбутку за рахунок приховування доходів і ухилення від сплати податків [7, с. 430].

На наш погляд, для обґрунтування й використання поняття «аморальності» економічних відносин у науковому лексиконі стосовно визна-

П. Гутманн вважає, що тіньова економіка — це будь-яка економічна діяльність, не врахована офіційною статистикою. Її основні складові — нелегальна, прихована, неформальна [3, с. 33].

Б. Контіні ототожнює її як «невидиму» діяльність, яка враховує — тіньову (приховану) економіку і незаконну діяльність [4, с. 112].

Вітчизняні дослідники в основному використовують теоретичний підхід, згідно з яким тіньова економіка — це економічна категорія, що відображає складну систему соціально-економічних відносин у процесі виробництва, розподілу, обміну та споживання матеріальних благ і послуг.

Так, С.В. Мочерний визначає тіньову економіку як сферу вияву економічної активності, спрямованої на отримання доходів від здійснення заборонених видів діяльності або на ухилення від суспільного (державного) контролю та сплати податків при здійсненні легальних видів економічної діяльності [5, с. 637].

В.О. Мандибура розглядає тіньову економіку з двох позицій у вузькому і широкому розумінні, а саме:

1) у вузькому розумінні тіньова економіка обмежується лише тими видами економічної діяльності та відповідними відносинами, які за змістом є або протиправними, або суспільно небезпечними (що на практиці не завжди збігається);

2) у широкому розумінні до тіньової економіки належить — сектор домашніх господарств (сектор натурального самозабезпечення); «неформальний сектор» (нерегламентована діяльність — дрібне виробництво, послуги, торгівля, «світло-сірий» сектор); «темно-сірий» сектор (законспірований сектор легітимних видів економічної діяльності); «чорний» (кримінальний, «криваво-чорний»); диверсифіковані частки «чорної» економіки [6, с. 12—14].

З.С. Варналій виділяє три блоки тіньової економіки:

1) неформальна економічна діяльність — легальне (нерегламентоване державою) виробництво товарів і надання послуг;

2) підпільна економіка — порушення в межах дозволеної економічної діяльності;

3) незаконна економіка — здійснення заборонених видів діяльності [7, с. 442].

Тіньова економіка, — наголошує З.С. Варналій, — це складне соціально-економічне явище, що представлене сукупністю неконтрольованих і нерегульованих як протиправних, так і законних, але аморальних, економічних відносин між суб'єктами економічної діяльності щодо отримання надприбутку за рахунок приховування доходів і ухилення від сплати податків [7, с. 430].

На наш погляд, для обґрунтування й використання поняття «аморальності» економічних відносин у науковому лексиконі стосовно визна-

чення тіньової економіки слід взяти за основу філософію господарства Ю.М. Осипова, який розглядає її як більш об'ємне явище, ніж сама економіка, і зазначає, що економіка не може вимірюватися лише ефективністю та корисністю поза мораллю, оскільки людина не буває без моралі, в тому числі й в економіці. Сама економіка не може обійтися без моралі, без певних етичних принципів, еталонного способу поведінки тощо. Інша справа, що мораль в економіці дуальна — тобто вона має поєднувати непоєднуване (роби все, що незаборонено законом, роби ще більше, якщо зможеш обійти закон) [8].

Нова філософія бізнесу німецького вченого і підприємця Клауса Штайльманна науково обґрунтовує те положення, що в сучасних умовах бізнес не може бути успішним, якщо він не тримається на міцній моральній основі. Не випадково на Заході успішно розвивається особливий науковий напрям — етична економіка.

Найбільш повно поняття «тіньова економіка» розкриває її структурність — наявність стійких зв'язків та відносин всередині тіньової економіки, що забезпечують її цілісність, притаманність усім економічним системам та невизначеність її обсягів і масштабів внаслідок переплетіння цього феномену з офіційною економікою.

Структурно-логічна схема тіньової економіки наглядно відображена на рис. 17.1.

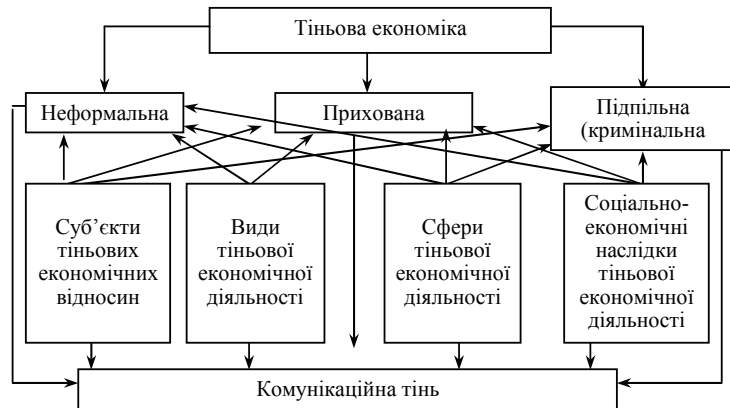


Рис. 17.1. Структурно-логічна схема тіньової економіки за 3-а блоками З. Варналія

Структурно-логічна схема тіньової економіки яскраво відображає формування комунікаційної тіні суб'єктами неформальної, прихованої та підпільної економіки.

чення тіньової економіки слід взяти за основу філософію господарства Ю.М. Осипова, який розглядає її як більш об'ємне явище, ніж сама економіка, і зазначає, що економіка не може вимірюватися лише ефективністю та корисністю поза мораллю, оскільки людина не буває без моралі, в тому числі й в економіці. Сама економіка не може обійтися без моралі, без певних етичних принципів, еталонного способу поведінки тощо. Інша справа, що мораль в економіці дуальна — тобто вона має поєднувати непоєднуване (роби все, що незаборонено законом, роби ще більше, якщо зможеш обійти закон) [8].

Нова філософія бізнесу німецького вченого і підприємця Клауса Штайльманна науково обґрунтовує те положення, що в сучасних умовах бізнес не може бути успішним, якщо він не тримається на міцній моральній основі. Не випадково на Заході успішно розвивається особливий науковий напрям — етична економіка.

Найбільш повно поняття «тіньова економіка» розкриває її структурність — наявність стійких зв'язків та відносин всередині тіньової економіки, що забезпечують її цілісність, притаманність усім економічним системам та невизначеність її обсягів і масштабів внаслідок переплетіння цього феномену з офіційною економікою.

Структурно-логічна схема тіньової економіки наглядно відображена на рис. 17.1.

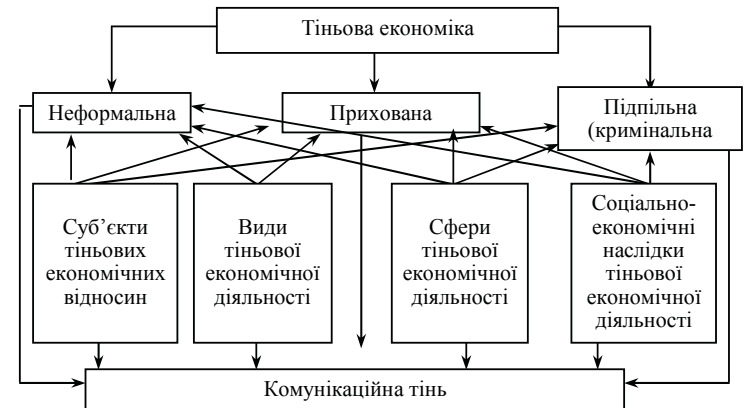


Рис. 17.1. Структурно-логічна схема тіньової економіки за 3-а блоками З. Варналія

Структурно-логічна схема тіньової економіки яскраво відображає формування комунікаційної тіні суб'єктами неформальної, прихованої та підпільної економіки.

Комунікаційна тінь у структурно-логічній схемі тіньової економіки розглядається як економічна діяльність, що зумовлена новітніми техно-логічними досягненнями інформаційного суспільства, що не підпадає під дію чинного законодавства та облік офіційною статистикою, оскільки є віртуальною, але й, подібно до факторів виробництва третьої, а то й четвертої хвилі технічного прогресу, і не може бути оцінена за вже відомим механізмом ціноутворення.

Сферою тіньової економічної діяльності може бути вся легальна економічна діяльність. Доцільно виокремити найбільш типові сфери економічної діяльності, де найбільш активно процвітає тіньова економічна діяльність: виробнича і розподільча, зокрема продуктивний капітал; інвестиційна; банківська; біржова; страхова; ресурсовидобувна і розподільча; надання послуг у медичній сфері; будь-яка посередницька діяльність та ін.

Класифікація тіньової економіки за характером діяльності її суб'єктів подана в табл. 17.1.

Таблиця 17.1

КЛАСИФІКАЦІЯ ТІНЬОВОЇ ЕКОНОМІКИ ЗА ХАРАКТЕРОМ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ

Класифікаційні ознаки	Складові тіньової економічної діяльності		
Характер діяльності	Неформальна економічна діяльність	Прихована економічна діяльність	Підпільна (кримінальна) економічна діяльність
Мета	Іноді пов'язана з виживанням	Пов'язана з виживанням і розвитком власного бізнесу	Спрямована на збагачення
Мотив	За бажанням	Вимушена	Навмисна
Наслідок	Безпечна для суспільства	Нелегальна, аморальна, але не є значною загрозою для суспільства	Антисоціальна має злочинний характер, є небезпечною для суспільства

Неформальна економіка — сегмент тіньової економіки, що виявляється в дозволений, але формально не зареєстрований, а отже і не залучений до офіційної статистичної звітності економічної діяльності. Її види — міжсільський обмін на неринкових засадах, надання послуг на непостійній основі, здавання нерухомості в оренду, невеликі підробітки.

Прихована економіка — сегмент тіньової економіки, що частково або повністю не фіксується у статистичній звітності, а отже шляхом

Комунікаційна тінь у структурно-логічній схемі тіньової економіки розглядається як економічна діяльність, що зумовлена новітніми техно-логічними досягненнями інформаційного суспільства, що не підпадає під дію чинного законодавства та облік офіційною статистикою, оскільки є віртуальною, але й, подібно до факторів виробництва третьої, а то й четвертої хвилі технічного прогресу, і не може бути оцінена за вже відомим механізмом ціноутворення.

Сферою тіньової економічної діяльності може бути вся легальна економічна діяльність. Доцільно виокремити найбільш типові сфери економічної діяльності, де найбільш активно процвітає тіньова економічна діяльність: виробнича і розподільча, зокрема продуктивний капітал; інвестиційна; банківська; біржова; страхова; ресурсовидобувна і розподільча; надання послуг у медичній сфері; будь-яка посередницька діяльність та ін.

Класифікація тіньової економіки за характером діяльності її суб'єктів подана в табл. 17.1.

Таблиця 17.1

КЛАСИФІКАЦІЯ ТІНЬОВОЇ ЕКОНОМІКИ ЗА ХАРАКТЕРОМ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ

Класифікаційні ознаки	Складові тіньової економічної діяльності		
Характер діяльності	Неформальна економічна діяльність	Прихована економічна діяльність	Підпільна (кримінальна) економічна діяльність
Мета	Іноді пов'язана з виживанням	Пов'язана з виживанням і розвитком власного бізнесу	Спрямована на збагачення
Мотив	За бажанням	Вимушена	Навмисна
Наслідок	Безпечна для суспільства	Нелегальна, аморальна, але не є значною загрозою для суспільства	Антисоціальна має злочинний характер, є небезпечною для суспільства

Неформальна економіка — сегмент тіньової економіки, що виявляється в дозволений, але формально не зареєстрований, а отже і не залучений до офіційної статистичної звітності економічної діяльності. Її види — міжсільський обмін на неринкових засадах, надання послуг на непостійній основі, здавання нерухомості в оренду, невеликі підробітки.

Прихована економіка — сегмент тіньової економіки, що частково або повністю не фіксується у статистичній звітності, а отже шляхом

приховування доходів ухиляється від сплати податків. Її види — нелегальне виробництво офіційно дозволених товарів, ухилення від сплати податків та інших обов'язкових платежів у межах офіційної економіки, валютно-фінансові та фондові порушення в межах офіційної економіки.

Підпільна (кримінальна) економіка — сегмент тіньової економіки, що здійснює заборонену чинним законодавством економічну діяльність. Її види — виробництво і збут психотропних і наркотичних товарів, торгівля людьми, розкрадання, шахрайство, виготовлення й збут зброї та інша протиправна діяльність згідно Кримінального кодексу України.

17.2. ОСОБЛИВОСТІ ІСНУВАННЯ ТІНЬОВОЇ ЕКОНОМІКИ В УКРАЇНІ

Від самого початку незалежності й перехідного періоду Україна зіткнулася з проблемою тіньової економіки — не контрольованого суспільством виробництва, розподілу, обміну й споживання товарно-матеріальних цінностей і послуг, тобто приховуваних від органів державного управління й громадськості соціально-економічних відносин між окремими громадянами та соціальними групами.

У сучасному світі з проблемою тінізації економічних процесів ведуть боротьбу майже всі країни. Обсяги тіньового сектору в економічно розвинутих країнах світу тримаються на рівні, що не має суттєвого впливу на соціально-економічні процеси у суспільстві (5–12 % ВВП). При розмірах тіньового сектору у 30 % ВВП настає критична межа, перевищення якої свідчить про функціонування у країні відтворювальної системи тіньових економічних відносин.

За твердженням експертів МВФ, питома вага тіньової економіки підвищується на ранніх етапах переходу до ринку, однак потім починає знижуватися з прогресом реформ та скороченням корупції в органах державної влади. Хоч мають місце й інші приклади. Так, у Білорусі та Узбекистані, де питома вага тіньового сектору відповідно становить 19,3 % і 6,5 % ВВП, ринкові реформи здійснювалися повільно, проте завдяки державному втручання, запровадженним обмеженням і санкціям фактично вдалося обмежити зростання тіньової економіки.

Серед країн Центральної та Східної Європи і на пострадянському просторі за масштабами тіньового сектору Україна, на жаль, і далі утримує одну із чільних позицій. Оцінки масштабів тіньової економіки в Україні коливаються у межах від 40 до 60 % ВВП залежно від методу оцінки (наприклад, на основі попиту на гроші чи споживання електроенергії). Для порівняння: обсяги тіньової економіки у Словаччій Республіці, Польщі, Чеській Республіці та Естонії оцінюються на рівні 5–13 % ВВП, у Казахстані — 34 %, Латвії — 35 %, Болгарії — 36 %, Росії — 42 %.

приховування доходів ухиляється від сплати податків. Її види — нелегальне виробництво офіційно дозволених товарів, ухилення від сплати податків та інших обов'язкових платежів у межах офіційної економіки, валютно-фінансові та фондові порушення в межах офіційної економіки.

Підпільна (кримінальна) економіка — сегмент тіньової економіки, що здійснює заборонену чинним законодавством економічну діяльність. Її види — виробництво і збут психотропних і наркотичних товарів, торгівля людьми, розкрадання, шахрайство, виготовлення й збут зброї та інша протиправна діяльність згідно Кримінального кодексу України.

17.2. ОСОБЛИВОСТІ ІСНУВАННЯ ТІНЬОВОЇ ЕКОНОМІКИ В УКРАЇНІ

Від самого початку незалежності й перехідного періоду Україна зіткнулася з проблемою тіньової економіки — не контрольованого суспільством виробництва, розподілу, обміну й споживання товарно-матеріальних цінностей і послуг, тобто приховуваних від органів державного управління й громадськості соціально-економічних відносин між окремими громадянами та соціальними групами.

У сучасному світі з проблемою тінізації економічних процесів ведуть боротьбу майже всі країни. Обсяги тіньового сектору в економічно розвинутих країнах світу тримаються на рівні, що не має суттєвого впливу на соціально-економічні процеси у суспільстві (5–12 % ВВП). При розмірах тіньового сектору у 30 % ВВП настає критична межа, перевищення якої свідчить про функціонування у країні відтворювальної системи тіньових економічних відносин.

За твердженням експертів МВФ, питома вага тіньової економіки підвищується на ранніх етапах переходу до ринку, однак потім починає знижуватися з прогресом реформ та скороченням корупції в органах державної влади. Хоч мають місце й інші приклади. Так, у Білорусі та Узбекистані, де питома вага тіньового сектору відповідно становить 19,3 % і 6,5 % ВВП, ринкові реформи здійснювалися повільно, проте завдяки державному втручання, запровадженним обмеженням і санкціям фактично вдалося обмежити зростання тіньової економіки.

Серед країн Центральної та Східної Європи і на пострадянському просторі за масштабами тіньового сектору Україна, на жаль, і далі утримує одну із чільних позицій. Оцінки масштабів тіньової економіки в Україні коливаються у межах від 40 до 60 % ВВП залежно від методу оцінки (наприклад, на основі попиту на гроші чи споживання електроенергії). Для порівняння: обсяги тіньової економіки у Словаччій Республіці, Польщі, Чеській Республіці та Естонії оцінюються на рівні 5–13 % ВВП, у Казахстані — 34 %, Латвії — 35 %, Болгарії — 36 %, Росії — 42 %.

На думку більшості експертів з цієї проблеми, найвищими темпами тіньова економіка в Україні розвивалася у 1994–1998 роках, коли її обсяги сягали 65 % офіційного ВВП. На той час тіньовий сектор охопив більшу частину промислового виробництва, особливо паливно-енергетичного комплексу, сільського господарства, приватизації. Характерною ознакою цього періоду був підвищений попит на готівку поза банками, темпи зростання якої майже удвічі перевищували темпи зростання депозитних внесків у банківській системі. Великого поширення набули «неофіційні» готівкові розрахунки за різноманітні «послуги» (за встановлення телефонних ліній, реєстрацію підприємств, перевірку санітарної, пожежної, податкової інспекцій тощо) [9, с. 3–5].

Останнім часом, за даними Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України, уряду вдалося знизити процес тінзації економіки на 5–8 %. Проте питома вага тіньового сектору економіки в Україні й далі залишається досить високою.

Сьогодні реалії соціально-економічних перетворень в Україні, формування приватного сектора економіки, зміни в економічних відносинах дають можливість говорити про зростання нових видів злочинної діяльності — професійну злочинність та її схрещення з ешелонами влади, що здійснюють істотний контроль над господарськими суб'єктами.

На нашу думку, в Україні існує дві економіки — офіційна (легальна) і не офіційна («тіньова»). Тіньова складова економічної системи держави перейшла допустиму межу. Вона як за розміром, так і своїми можливостями здійснює значний вплив на всі сфери життя в державі, суспільстві, в тому числі й політичну.

«Тіньова економіка» стала небезпечним фактором для прогресивного економічного і політичного розвитку України. Ця небезпечність посилюється тим, що у сфері «тіньової економіки» переважає, так звана кримінальна складова. За оцінками Національного банку України поза контролем банків знаходиться в обігу 4,8 млрд гривень, що складає майже половину грошової маси. Це один з показників «тінзації» економіки України. Гроші, які знаходяться в обігу поза банками, обслуговують товарообіг, що не оподатковується, тобто тіньову економіку.

За підрахунками фахівців, до 50 % фінансового капіталу в Україні має «тіньове» походження, а неофіційний внутрішній валютний обіг (поза банками) становить близько 10 млрд. доларів США. Розвиток «тіньової» економіки є надзвичайно складною та великомасштабною проблемою перехідного періоду. Ця проблема пов'язана з економічною і соціальною безпекою України і потребує як економічного, так і соціального державного регулювання.

На думку більшості експертів з цієї проблеми, найвищими темпами тіньова економіка в Україні розвивалася у 1994–1998 роках, коли її обсяги сягали 65 % офіційного ВВП. На той час тіньовий сектор охопив більшу частину промислового виробництва, особливо паливно-енергетичного комплексу, сільського господарства, приватизації. Характерною ознакою цього періоду був підвищений попит на готівку поза банками, темпи зростання якої майже удвічі перевищували темпи зростання депозитних внесків у банківській системі. Великого поширення набули «неофіційні» готівкові розрахунки за різноманітні «послуги» (за встановлення телефонних ліній, реєстрацію підприємств, перевірку санітарної, пожежної, податкової інспекцій тощо) [9, с. 3–5].

Останнім часом, за даними Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України, уряду вдалося знизити процес тінзації економіки на 5–8 %. Проте питома вага тіньового сектору економіки в Україні й далі залишається досить високою.

Сьогодні реалії соціально-економічних перетворень в Україні, формування приватного сектора економіки, зміни в економічних відносинах дають можливість говорити про зростання нових видів злочинної діяльності — професійну злочинність та її схрещення з ешелонами влади, що здійснюють істотний контроль над господарськими суб'єктами.

На нашу думку, в Україні існує дві економіки — офіційна (легальна) і не офіційна («тіньова»). Тіньова складова економічної системи держави перейшла допустиму межу. Вона як за розміром, так і своїми можливостями здійснює значний вплив на всі сфери життя в державі, суспільстві, в тому числі й політичну.

«Тіньова економіка» стала небезпечним фактором для прогресивного економічного і політичного розвитку України. Ця небезпечність посилюється тим, що у сфері «тіньової економіки» переважає, так звана кримінальна складова. За оцінками Національного банку України поза контролем банків знаходиться в обігу 4,8 млрд гривень, що складає майже половину грошової маси. Це один з показників «тінзації» економіки України. Гроші, які знаходяться в обігу поза банками, обслуговують товарообіг, що не оподатковується, тобто тіньову економіку.

За підрахунками фахівців, до 50 % фінансового капіталу в Україні має «тіньове» походження, а неофіційний внутрішній валютний обіг (поза банками) становить близько 10 млрд. доларів США. Розвиток «тіньової» економіки є надзвичайно складною та великомасштабною проблемою перехідного періоду. Ця проблема пов'язана з економічною і соціальною безпекою України і потребує як економічного, так і соціального державного регулювання.

Серед основних чинників і умов, які визначають надзвичайне зростання обсягів «тіньової економіки» на сучасному етапі розвитку держави, можна назвати:

- 1) соціально-економічна криза в країні;
- 2) непослідовність економічних і соціальних реформ;
- 3) неврегульованість суспільно-економічних відносин;
- 4) недосконалість фіскальної політики держави;
- 5) відсутність стабільного законодавства, яке регламентує економічну діяльність;
- 6) серйозні прогалини в чинному законодавстві;
- 7) небезпечний рівень корумпованості державних службовців;
- 8) бартеризація взаєморозрахунків між суб'єктами господарювання [10, с. 29].

Відсутність впевненості в гарантуванні захисту правоохоронними органами, підштовхує навіть законослухняних підприємців у руки злочинних угруповань з наступним укладанням «довгострокової угоди», яка стає звичайним інструментом здійснення платежів і усунення конкурентів. Розповсюджуються шахрайства, нав'язуються силові методи вирішення економічних питань, конкуренції, аж до фізичної розправи з небажаними партнерами, посилюється консолідація злочинних угруповань, зокрема тих, що діють в економічній сфері, іде жорстока, без перебільшення «замішана на крові», боротьба за переділ сфер впливу. Для досягнення своєї мети «криміналітет» не хекує нічим. Серед основних причин розростання тіньового сектора на час реформування економіки в Україні слід виділити недостатнє правове забезпечення роздержавлення та приватизації власності; надмірну централізацію народногосподарського комплексу; адміністративно-командні форми управління економікою та всією країною в цілому; недостатність офіційних стимулів і мотивів до трудової діяльності громадян і виробничої діяльності підприємств.

Домінуючими сегментами сучасної тіньової економіки та основними механізмами одержання тіньових доходів стали:

- нелегальний експорт капіталів;
- одержання тіньових доходів шляхом прихованого вилучення з обігу різниці між офіційними і реальними цінами на товари й послуги;
- корупція;
- нелегальні валютні та зовнішньоекономічні операції (контрабанда);
- випуск і реалізація необлікованої продукції та надання необлікованих послуг;
- кримінальний промисел (вимагання, наркобізнес, проституція, розкрадання і грабежі);
- фінансове шахрайство;

Серед основних чинників і умов, які визначають надзвичайне зростання обсягів «тіньової економіки» на сучасному етапі розвитку держави, можна назвати:

- 1) соціально-економічна криза в країні;
- 2) непослідовність економічних і соціальних реформ;
- 3) неврегульованість суспільно-економічних відносин;
- 4) недосконалість фіскальної політики держави;
- 5) відсутність стабільного законодавства, яке регламентує економічну діяльність;
- 6) серйозні прогалини в чинному законодавстві;
- 7) небезпечний рівень корумпованості державних службовців;
- 8) бартеризація взаєморозрахунків між суб'єктами господарювання [10, с. 29].

Відсутність впевненості в гарантуванні захисту правоохоронними органами, підштовхує навіть законослухняних підприємців у руки злочинних угруповань з наступним укладанням «довгострокової угоди», яка стає звичайним інструментом здійснення платежів і усунення конкурентів. Розповсюджуються шахрайства, нав'язуються силові методи вирішення економічних питань, конкуренції, аж до фізичної розправи з небажаними партнерами, посилюється консолідація злочинних угруповань, зокрема тих, що діють в економічній сфері, іде жорстока, без перебільшення «замішана на крові», боротьба за переділ сфер впливу. Для досягнення своєї мети «криміналітет» не хекує нічим. Серед основних причин розростання тіньового сектора на час реформування економіки в Україні слід виділити недостатнє правове забезпечення роздержавлення та приватизації власності; надмірну централізацію народногосподарського комплексу; адміністративно-командні форми управління економікою та всією країною в цілому; недостатність офіційних стимулів і мотивів до трудової діяльності громадян і виробничої діяльності підприємств.

Домінуючими сегментами сучасної тіньової економіки та основними механізмами одержання тіньових доходів стали:

- нелегальний експорт капіталів;
- одержання тіньових доходів шляхом прихованого вилучення з обігу різниці між офіційними і реальними цінами на товари й послуги;
- корупція;
- нелегальні валютні та зовнішньоекономічні операції (контрабанда);
- випуск і реалізація необлікованої продукції та надання необлікованих послуг;
- кримінальний промисел (вимагання, наркобізнес, проституція, розкрадання і грабежі);
- фінансове шахрайство;

- незаконна приватизація державної власності;
- розкрадання на державних, акціонерних і колективних підприємствах.

До найпоширеніших способів нелегального експорту капіталів і фінансового шахрайства відносяться:

1. Неповорнення коштів закордонними партнерами і перерахування їх на спеціальні зарубіжні рахунки.
2. Проведення збиткових для України бартерних операцій як реакція українських бізнесменів на недосконале українське законодавство.
3. Угоди з неплатоспроможними іноземними партнерами (шахраями, банкрутами тощо), змова з ними про поділ грошей.
4. Збирання псевдопідприємцями коштів населення, конвертація і переказ їх за кордон до іноземних банків, часто з припиненням діяльності псевдофірм.
5. Шахрайська діяльність ряду інвестиційних компаній, а також інших фірм і банків.
6. Відправлення продукції (і в першу чергу високоліквідної) за фальшивими документами і за заниженими цінами з одержанням різниці готівкою.
7. Нецільове використання державних капіталів, вкладень, бюджетних та іноземних кредитів, банківських активів.

Економічна злочинність має високий ступінь соціальної небезпеки, що визначається негативними тенденціями, які властиві економічній злочинності на сучасному етапі. До їх числа необхідно віднести:

- ◆ високий ступінь її поширеності. Більшість вчинених у країні злочинів є економічними;
- ◆ високий ступінь шкоди, яка спричиняється економічною злочинністю. Збиток від неї часто не піддається обчисленню;
- ◆ ступінь її латентності, навряд чи не найвищий у порівнянні з іншими видами злочинності. Тіньовий сектор економіки, за деякими оцінками, перевищує легальний;
- ◆ високий рівень рецидиву і професійної злочинності, значний відсоток жіночої злочинності і злочинності високоосвічених суб'єктів;
- ◆ корупційний характер економічної злочинності;
- ◆ транснаціональний, міжнародний характер найбільш небезпечних різновидів економічної злочинності;
- ◆ високий ступінь функціонування організованої економічної злочинності.

Саме високий рівень організації вчинення злочинів є найбільш небезпечним чинником, який характеризує сучасну економічну злочинність. Чітка організація, стійкі зв'язки членів угруповання — це саме ті елементи, які дозволяють вчиняти з найбільшою ефективністю економічні злочини, створюючи при цьому складні та запутані схеми. Тому орга-

- незаконна приватизація державної власності;
- розкрадання на державних, акціонерних і колективних підприємствах.

До найпоширеніших способів нелегального експорту капіталів і фінансового шахрайства відносяться:

1. Неповорнення коштів закордонними партнерами і перерахування їх на спеціальні зарубіжні рахунки.
2. Проведення збиткових для України бартерних операцій як реакція українських бізнесменів на недосконале українське законодавство.
3. Угоди з неплатоспроможними іноземними партнерами (шахраями, банкрутами тощо), змова з ними про поділ грошей.
4. Збирання псевдопідприємцями коштів населення, конвертація і переказ їх за кордон до іноземних банків, часто з припиненням діяльності псевдофірм.
5. Шахрайська діяльність ряду інвестиційних компаній, а також інших фірм і банків.
6. Відправлення продукції (і в першу чергу високоліквідної) за фальшивими документами і за заниженими цінами з одержанням різниці готівкою.
7. Нецільове використання державних капіталів, вкладень, бюджетних та іноземних кредитів, банківських активів.

Економічна злочинність має високий ступінь соціальної небезпеки, що визначається негативними тенденціями, які властиві економічній злочинності на сучасному етапі. До їх числа необхідно віднести:

- ◆ високий ступінь її поширеності. Більшість вчинених у країні злочинів є економічними;
- ◆ високий ступінь шкоди, яка спричиняється економічною злочинністю. Збиток від неї часто не піддається обчисленню;
- ◆ ступінь її латентності, навряд чи не найвищий у порівнянні з іншими видами злочинності. Тіньовий сектор економіки, за деякими оцінками, перевищує легальний;
- ◆ високий рівень рецидиву і професійної злочинності, значний відсоток жіночої злочинності і злочинності високоосвічених суб'єктів;
- ◆ корупційний характер економічної злочинності;
- ◆ транснаціональний, міжнародний характер найбільш небезпечних різновидів економічної злочинності;
- ◆ високий ступінь функціонування організованої економічної злочинності.

Саме високий рівень організації вчинення злочинів є найбільш небезпечним чинником, який характеризує сучасну економічну злочинність. Чітка організація, стійкі зв'язки членів угруповання — це саме ті елементи, які дозволяють вчиняти з найбільшою ефективністю економічні злочини, створюючи при цьому складні та запутані схеми. Тому орга-

нізована злочинність представляє найбільший інтерес при розробці методик попередження економічної злочинності [11, с. 68—71].

Організована злочинність у будь-яких своїх проявах являє собою, насамперед, злочинний бізнес, в основі якого лежать головним чином економічні причини. Деформації економічної свідомості, будучи основними причинами вчинення організованих злочинів у сфері економіки, на рівнях групової та індивідуальної свідомості найчастіше виявляються у різних різновидах користі:

1) у переконаності про неможливість правомірними шляхами вирішити економічні проблеми, що стоять перед групою чи індивідом, а також у тім, що забезпечити гідний рівень життя можна тільки неправомірними засобами;

2) в інерційній дії звичок і стереотипів поведінки, що виникли в умовах існування «народної», а фактично нічийної власності та вкрай обмеженого цивільного обороту.

Разом з тим відбулися докорінні зміни світоглядних установок, ідеологічної орієнтації, що стосуються, у т.ч. числі, й економічної сфери. Так, раніше засуджувана приватновласницька психологія перетворилася у визнану систему поглядів і цінностей, що заохочується. Спостерігається невідповідність економічної свідомості, психології і менталітету більшості людей економічній реальності, що значно змінилася. Названі деформації детермінують різного роду розкрадання, посадові, податкові й інші злочини, які вчиняються організованими злочинними угрупованнями в сфері економічної діяльності.

У повсякденній свідомості втрачена цінність продуктивної праці як джерела благополуччя і головного засобу самореалізації особистості, досить поширеним стало уявлення про можливість легко досягти благополуччя шахрайським шляхом — спекулятивними операціями, участю в сумнівних фінансових «іграх» та кримінальному бізнесі.

Надмірне державне втручання в економіку неминуче призвело до уповільнення темпів економічних реформ, до корумпованості державного апарату. При досить високому рівні розвитку ринкових відносин у сфері комерційного посередництва, торгівлі, перерозподілу матеріальних цінностей, впровадження даних відносин у сферу виробництва відбувалося надзвичайно повільно. Звідси падіння виробництва, збереження товарного дефіциту при бурхливому зростанні цін на товари і послуги.

Світова практика свідчить, що обсяги тіньової економіки країни є своєрідним індикатором її дієздатності: чим слабша держава, тим більші масштаби тінізації. А отже конкретні дії з детінізації мають містити заходи не лише з оздоровлення економіки, а й зі зміцнення дієздатності держави.

нізована злочинність представляє найбільший інтерес при розробці методик попередження економічної злочинності [11, с. 68—71].

Організована злочинність у будь-яких своїх проявах являє собою, насамперед, злочинний бізнес, в основі якого лежать головним чином економічні причини. Деформації економічної свідомості, будучи основними причинами вчинення організованих злочинів у сфері економіки, на рівнях групової та індивідуальної свідомості найчастіше виявляються у різних різновидах користі:

1) у переконаності про неможливість правомірними шляхами вирішити економічні проблеми, що стоять перед групою чи індивідом, а також у тім, що забезпечити гідний рівень життя можна тільки неправомірними засобами;

2) в інерційній дії звичок і стереотипів поведінки, що виникли в умовах існування «народної», а фактично нічийної власності та вкрай обмеженого цивільного обороту.

Разом з тим відбулися докорінні зміни світоглядних установок, ідеологічної орієнтації, що стосуються, у т.ч. числі, й економічної сфери. Так, раніше засуджувана приватновласницька психологія перетворилася у визнану систему поглядів і цінностей, що заохочується. Спостерігається невідповідність економічної свідомості, психології і менталітету більшості людей економічній реальності, що значно змінилася. Названі деформації детермінують різного роду розкрадання, посадові, податкові й інші злочини, які вчиняються організованими злочинними угрупованнями в сфері економічної діяльності.

У повсякденній свідомості втрачена цінність продуктивної праці як джерела благополуччя і головного засобу самореалізації особистості, досить поширеним стало уявлення про можливість легко досягти благополуччя шахрайським шляхом — спекулятивними операціями, участю в сумнівних фінансових «іграх» та кримінальному бізнесі.

Надмірне державне втручання в економіку неминуче призвело до уповільнення темпів економічних реформ, до корумпованості державного апарату. При досить високому рівні розвитку ринкових відносин у сфері комерційного посередництва, торгівлі, перерозподілу матеріальних цінностей, впровадження даних відносин у сферу виробництва відбувалося надзвичайно повільно. Звідси падіння виробництва, збереження товарного дефіциту при бурхливому зростанні цін на товари і послуги.

Світова практика свідчить, що обсяги тіньової економіки країни є своєрідним індикатором її дієздатності: чим слабша держава, тим більші масштаби тінізації. А отже конкретні дії з детінізації мають містити заходи не лише з оздоровлення економіки, а й зі зміцнення дієздатності держави.

17.3. ДЕТИНІЗАЦІЯ ЕКОНОМІКИ ЯК НАГАЛЬНА ПОТРЕБА УКРАЇНСЬКОГО СУСПІЛЬСТВА

Розмах тіньової діяльності в Україні та її кримінального сегмента вимагає створення правових основ боротьби з нелегальним підприємництвом та «відмиванням брудних грошей». Законодавче регулювання відповідальності за відмивання «брудних» грошей необхідне насамперед в інтересах боротьби з організованою злочинністю для того, щоб підірвати фінансову основу цього виду тіньової діяльності.

У 1991 р. Україна ратифікувала Віденську Конвенцію ООН про боротьбу з незаконним обігом наркотичних засобів і психотропних речовин, що передбачає обов'язкову кримінальну відповідальність за низку діянь, пов'язаних з обігом наркотиків, і, зокрема, за приховування або утаювання дійсного характеру, джерела, місцезнаходження, способу розпорядження, переміщення, чинних прав щодо власності або її належності, якщо відомо, що така власність отримана внаслідок правопорушення або правопорушень, визнаних такими в зв'язку з виробництвом, виготовленням, збутом, транспортуванням і іншими діями щодо наркотичних засобів і психотропних речовин, а також відповідальність за придбання, володіння або використання такої власності, якщо в момент її одержання відомо, що вона отримана внаслідок правопорушення або участі в ньому.

Оскільки Україна входить до Ради Європи, то це накладає на неї зобов'язання послідовно впроваджувати міжнародні вимоги щодо боротьби з кримінальною економікою і відмиванням «брудних» грошей. Це, перед усім:

1. Положення Віденської конвенції ООН «Про боротьбу з незаконним обігом наркотичних засобів і психотропних речовин» (1988 р.).

2. Конвенція Ради Європи № 141 «Про відмивання, вилучення та конфіскацію доходів від злочинної діяльності, що прийнята на Страсбурзькій конференції у 1990 р., у модельному законодавчому акті ООН «Про відмивання грошей, що отримані від наркотиків», а також інших документів, які регулюють міжнародну боротьбу з цих питань.

Важливе значення у посиленні боротьби з економічною злочинністю в Україні призваний зіграти Кримінальний кодекс України (2001 р.), що встановив кримінальну відповідальність за легалізацію (відмивання) коштів або іншого майна, отриманих злочинним шляхом. Стаття 209 «Легалізація (відмивання) коштів і іншого майна, одержаних злочинним шляхом» передбачає відповідальність за здійснення фінансових операцій і інших угод з коштами й іншим майном, отриманих свідомо злочинним шляхом, а також використання зазначених коштів і іншого

17.3. ДЕТИНІЗАЦІЯ ЕКОНОМІКИ ЯК НАГАЛЬНА ПОТРЕБА УКРАЇНСЬКОГО СУСПІЛЬСТВА

Розмах тіньової діяльності в Україні та її кримінального сегмента вимагає створення правових основ боротьби з нелегальним підприємництвом та «відмиванням брудних грошей». Законодавче регулювання відповідальності за відмивання «брудних» грошей необхідне насамперед в інтересах боротьби з організованою злочинністю для того, щоб підірвати фінансову основу цього виду тіньової діяльності.

У 1991 р. Україна ратифікувала Віденську Конвенцію ООН про боротьбу з незаконним обігом наркотичних засобів і психотропних речовин, що передбачає обов'язкову кримінальну відповідальність за низку діянь, пов'язаних з обігом наркотиків, і, зокрема, за приховування або утаювання дійсного характеру, джерела, місцезнаходження, способу розпорядження, переміщення, чинних прав щодо власності або її належності, якщо відомо, що така власність отримана внаслідок правопорушення або правопорушень, визнаних такими в зв'язку з виробництвом, виготовленням, збутом, транспортуванням і іншими діями щодо наркотичних засобів і психотропних речовин, а також відповідальність за придбання, володіння або використання такої власності, якщо в момент її одержання відомо, що вона отримана внаслідок правопорушення або участі в ньому.

Оскільки Україна входить до Ради Європи, то це накладає на неї зобов'язання послідовно впроваджувати міжнародні вимоги щодо боротьби з кримінальною економікою і відмиванням «брудних» грошей. Це, перед усім:

1. Положення Віденської конвенції ООН «Про боротьбу з незаконним обігом наркотичних засобів і психотропних речовин» (1988 р.).

2. Конвенція Ради Європи № 141 «Про відмивання, вилучення та конфіскацію доходів від злочинної діяльності, що прийнята на Страсбурзькій конференції у 1990 р., у модельному законодавчому акті ООН «Про відмивання грошей, що отримані від наркотиків», а також інших документів, які регулюють міжнародну боротьбу з цих питань.

Важливе значення у посиленні боротьби з економічною злочинністю в Україні призваний зіграти Кримінальний кодекс України (2001 р.), що встановив кримінальну відповідальність за легалізацію (відмивання) коштів або іншого майна, отриманих злочинним шляхом. Стаття 209 «Легалізація (відмивання) коштів і іншого майна, одержаних злочинним шляхом» передбачає відповідальність за здійснення фінансових операцій і інших угод з коштами й іншим майном, отриманих свідомо злочинним шляхом, а також використання зазначених коштів і іншого

майна для здійснення підприємницької або іншої господарської діяльності, а також створення організованих груп в Україні або за її межами для легалізації (відмивання) коштів і іншого майна, отриманих свідомо злочинним шляхом.

Кримінальний кодекс України містить також спеціальну норму ст. 306, що встановлює кримінальну відповідальність за розміщення коштів, отриманих від незаконного обігу наркотичних засобів, психотропних речовин, їхніх аналогів або прекурсорів, у банках, на підприємствах, в установах, організаціях і їхніх підрозділах або придбання за такі кошти об'єктів, майна, що підлягає приватизації, або устаткування для виробничих або інших потреб з метою продовження незаконного обігу наркотичних засобів, психотропних речовин, їхніх аналогів або прекурсорів. Ці дії охоплюють діяльність, пов'язану з легалізацією наркоприбутку.

Встановлення кримінальної відповідальності за відмивання коштів або іншого майна — необхідна умова боротьби з організованою злочинністю, що носить нерідко транснаціональний характер (особливо при легалізації злочинних доходів від торгівлі наркотиками, зброєю, від занять ігорним і наркобізнесом).

Крім цього, в Україні діє постанова Кабінету Міністрів України і Національного банку України «Про сорок рекомендацій групи по розробці фінансових заходів боротьби з відмиванням грошей (FATF)» від 28 серпня 2001 р. N1124, що зобов'язує органи виконавчої влади, банківські й інші фінансові установи керуватися у своїй діяльності запропонованими рекомендаціями. [12, с. 25–28].

Проте слід визнати, що такі заходи дещо позитивно вплинули на розвиток легальної економіки, гальмуючи тінювий сегмент підприємницької діяльності, але бажаних результатів не принесли.

На наш погляд, більш результативнішими були б заходи із переходу від регулювання тінювої економіки, побудовані на неоліберальній моделі економічних перетворень, що були притаманні початковому етапу реформування, до інституційної моделі ринкових перетворень, поєднаної з елементами сильного державного регулювання. За такої моделі діяльність органів державної влади з регулювання тінювої економіки повинна містити інституційно-правове регулювання, яке в свою чергу вимагає негайного завершення правової реформи в державі.

Детінізація економіки — сукупність макро- і мікрорівневих економічних, організаційно-управлінських, технічних, технологічних та правових державних заходів щодо створення економічних передумов зацікавлено-ініціативного повернення взаємовідносин між учасниками фінансово-господарського обороту речей, прав, дій з тінювого, тобто з різних причин невраховуваного державою, економічного обороту, а також побудови організаційно-правової інфраструктури превентивного

майна для здійснення підприємницької або іншої господарської діяльності, а також створення організованих груп в Україні або за її межами для легалізації (відмивання) коштів і іншого майна, отриманих свідомо злочинним шляхом.

Кримінальний кодекс України містить також спеціальну норму ст. 306, що встановлює кримінальну відповідальність за розміщення коштів, отриманих від незаконного обігу наркотичних засобів, психотропних речовин, їхніх аналогів або прекурсорів, у банках, на підприємствах, в установах, організаціях і їхніх підрозділах або придбання за такі кошти об'єктів, майна, що підлягає приватизації, або устаткування для виробничих або інших потреб з метою продовження незаконного обігу наркотичних засобів, психотропних речовин, їхніх аналогів або прекурсорів. Ці дії охоплюють діяльність, пов'язану з легалізацією наркоприбутку.

Встановлення кримінальної відповідальності за відмивання коштів або іншого майна — необхідна умова боротьби з організованою злочинністю, що носить нерідко транснаціональний характер (особливо при легалізації злочинних доходів від торгівлі наркотиками, зброєю, від занять ігорним і наркобізнесом).

Крім цього, в Україні діє постанова Кабінету Міністрів України і Національного банку України «Про сорок рекомендацій групи по розробці фінансових заходів боротьби з відмиванням грошей (FATF)» від 28 серпня 2001 р. N1124, що зобов'язує органи виконавчої влади, банківські й інші фінансові установи керуватися у своїй діяльності запропонованими рекомендаціями. [12, с. 25–28].

Проте слід визнати, що такі заходи дещо позитивно вплинули на розвиток легальної економіки, гальмуючи тінювий сегмент підприємницької діяльності, але бажаних результатів не принесли.

На наш погляд, більш результативнішими були б заходи із переходу від регулювання тінювої економіки, побудовані на неоліберальній моделі економічних перетворень, що були притаманні початковому етапу реформування, до інституційної моделі ринкових перетворень, поєднаної з елементами сильного державного регулювання. За такої моделі діяльність органів державної влади з регулювання тінювої економіки повинна містити інституційно-правове регулювання, яке в свою чергу вимагає негайного завершення правової реформи в державі.

Детінізація економіки — сукупність макро- і мікрорівневих економічних, організаційно-управлінських, технічних, технологічних та правових державних заходів щодо створення економічних передумов зацікавлено-ініціативного повернення взаємовідносин між учасниками фінансово-господарського обороту речей, прав, дій з тінювого, тобто з різних причин невраховуваного державою, економічного обороту, а також побудови організаційно-правової інфраструктури превентивного

впливу на усунення причин та умов, що сприяють відтворенню джерел тіньової економіки [7, с.536].

Економічні передумови детінізації економічних відносин є стрижневим, системоутворюючим елементом комплексної системи детінізації (КСД), що спрямовані не лише на усунення наявних факторів, що зумовлюють відтворення джерел тіньових відносин, а й у об'єктивному зменшенні маси непродуктивного капіталообігу й документообігу й удосконаленні на цій основі функцій та оптимізації структури органів, покликаних виконувати ці функції. Виходячи з цього, на наш погляд, КСД слід формувати за такими напрямками:

1. Організаційно-правове забезпечення економічних передумов детінізації шляхом усунення наявних факторів, що зумовлюють або сприяють відпливу капіталів за кордон та відтворенню тіньової економіки.
2. Організаційно-правове забезпечення формування функціональної складової КСД щодо розроблення методики оптимізації загальної структури організаційних та реєстраційно-дозвільних функцій.
3. Організаційно-правове забезпечення формування оптимізації організаційної структури органів державного і корпоративного управління згідно з КСД.



Питання для самостійної роботи

1. Розкрийте сутність тіньової економіки як об'єктивного фактора соціально-економічного розвитку.
2. Дайте визначення системи соціально-економічних відносин у тіньовій економіці.
3. Розгляньте класифікаційні ознаки структурування тіньової економіки.
4. Проаналізуйте основні передумови виникнення тіньової економіки.
5. Назвіть об'єкти і суб'єкти тіньової економіки.
6. Охарактеризуйте тіньовий сегмент економіки у розвинутих країнах світу.
7. Які особливості тіньової економіки в Україні?



Теми рефератів

1. Діалектика виникнення поняття «тіньова економіка».
2. Основні передумови виникнення тіньової економіки.

впливу на усунення причин та умов, що сприяють відтворенню джерел тіньової економіки [7, с.536].

Економічні передумови детінізації економічних відносин є стрижневим, системоутворюючим елементом комплексної системи детінізації (КСД), що спрямовані не лише на усунення наявних факторів, що зумовлюють відтворення джерел тіньових відносин, а й у об'єктивному зменшенні маси непродуктивного капіталообігу й документообігу й удосконаленні на цій основі функцій та оптимізації структури органів, покликаних виконувати ці функції. Виходячи з цього, на наш погляд, КСД слід формувати за такими напрямками:

1. Організаційно-правове забезпечення економічних передумов детінізації шляхом усунення наявних факторів, що зумовлюють або сприяють відпливу капіталів за кордон та відтворенню тіньової економіки.
2. Організаційно-правове забезпечення формування функціональної складової КСД щодо розроблення методики оптимізації загальної структури організаційних та реєстраційно-дозвільних функцій.
3. Організаційно-правове забезпечення формування оптимізації організаційної структури органів державного і корпоративного управління згідно з КСД.



Питання для самостійної роботи

1. Розкрийте сутність тіньової економіки як об'єктивного фактора соціально-економічного розвитку.
2. Дайте визначення системи соціально-економічних відносин у тіньовій економіці.
3. Розгляньте класифікаційні ознаки структурування тіньової економіки.
4. Проаналізуйте основні передумови виникнення тіньової економіки.
5. Назвіть об'єкти і суб'єкти тіньової економіки.
6. Охарактеризуйте тіньовий сегмент економіки у розвинутих країнах світу.
7. Які особливості тіньової економіки в Україні?



Теми рефератів

1. Діалектика виникнення поняття «тіньова економіка».
2. Основні передумови виникнення тіньової економіки.

3. Тіньова економіка як економічне явище.
4. Економічні причини виникнення тіньової економіки.
5. Суб'єкти та сфери тіньової економіки.
6. Спонукальні мотиви тіньової економічної діяльності.
7. Соціально-економічні наслідки тіньової економічної діяльності.



Тестові завдання для самоконтролю знань

1. Тіньова економіка — це:

а) Сукупність неконтрольованих і нерегульованих як протиправних, так і законних економічних відносин.

- б) Неформальна економіка.
- в) Прихована економіка.
- г) Кримінальна економіка.
- д) Усі відповіді вірні.

2. Неформальна економіка — це:

- а) Легальна, але належним чином не оформлена економічна діяльність.
- б) Нелегальна економічна діяльність.
- в) Підпільна економічна діяльність.
- г) Чорна економічна діяльність.
- д) Усі відповіді вірні.

3. Прихована економіка — це:

- а) Легальна економічна діяльність, з доходів якої не сплачуються податки.
- б) Нелегальна економічна діяльність.
- в) Ухилення від сплати податків та обов'язкових відрахувань.
- г) Нелегальне виробництво офіційно дозволених товарів і послуг.
- д) Усі відповіді вірні.

4. Підпільна (кримінальна) економіка — це:

- а) Здійснення заборонених видів діяльності.
- б) Неформальна економіка.
- в) Виробництво і збут наркотиків та зброї.
- г) Грабежі та розкрадання.
- д) Усі відповіді вірні.
- е) Усі відповіді не вірні.

5. Основні складові тіньової економіки.

- а) Городництво на присадибній ділянці.
- б) Ремонт та обслуговування персональних комп'ютерів без реєстрації підприємницької діяльності і набуття патенту.
- в) Укриття господарчих оборотів від оподаткування.

3. Тіньова економіка як економічне явище.
4. Економічні причини виникнення тіньової економіки.
5. Суб'єкти та сфери тіньової економіки.
6. Спонукальні мотиви тіньової економічної діяльності.
7. Соціально-економічні наслідки тіньової економічної діяльності.



Тестові завдання для самоконтролю знань

1. Тіньова економіка — це:

а) Сукупність неконтрольованих і нерегульованих як протиправних, так і законних економічних відносин.

- б) Неформальна економіка.
- в) Прихована економіка.
- г) Кримінальна економіка.
- д) Усі відповіді вірні.

2. Неформальна економіка — це:

- а) Легальна, але належним чином не оформлена економічна діяльність.
- б) Нелегальна економічна діяльність.
- в) Підпільна економічна діяльність.
- г) Чорна економічна діяльність.
- д) Усі відповіді вірні.

3. Прихована економіка — це:

- а) Легальна економічна діяльність, з доходів якої не сплачуються податки.
- б) Нелегальна економічна діяльність.
- в) Ухилення від сплати податків та обов'язкових відрахувань.
- г) Нелегальне виробництво офіційно дозволених товарів і послуг.
- д) Усі відповіді вірні.

4. Підпільна (кримінальна) економіка — це:

- а) Здійснення заборонених видів діяльності.
- б) Неформальна економіка.
- в) Виробництво і збут наркотиків та зброї.
- г) Грабежі та розкрадання.
- д) Усі відповіді вірні.
- е) Усі відповіді не вірні.

5. Основні складові тіньової економіки.

- а) Городництво на присадибній ділянці.
- б) Ремонт та обслуговування персональних комп'ютерів без реєстрації підприємницької діяльності і набуття патенту.
- в) Укриття господарчих оборотів від оподаткування.

- г) Торгівля зброєю, набоями та вибухівкою.
 д) Усі відповіді вірні.
 е) Усі відповіді не вірні.
6. Яку політику доцільно застосовувати до неформальної економіки?
 а) Ліберальну.
 б) Репресивну.
 в) Ліберально-репресивну.
 г) Фіскальну.
 д) Усі відповіді вірні.
 е) Усі відповіді не вірні.

ТЕМА 18

РЕЙДЕРСТВО — ІНСТИТУЦІОНАЛЬНА
ПРОБЛЕМА НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Ключові поняття



Рейдерство; недружнє поглинання; банкрутство; приватизація; економічна безпека; господарюючі суб'єкти; корпорації; підприємництво; конкуренція; корупція.

- 18.1. Економіко-правова сутність рейдерства
 18.2. Історичні передумови виникнення рейдерства в Україні
 18.3. Сучасний стан і характеристика рейдерства в Україні

18.1. ЕКОНОМІКО-ПРАВОВА СУТНІСТЬ РЕЙДЕРСТВА

Поширення неправомірних захоплень (поглинань, несумлінних перехоплень корпоративного контролю, рейдерства) стало помітною тенденцією останнього десятиліття в економіці України. Рада національної безпеки і оборони України вважає, що загроза рейдерства серед інших загроз економічній безпеці виходить на перший план [1]. Невипадково рейдерство називають економічним бандитизмом або економічним тероризмом [2, с.26].

¹ Указ Президента України № 870/2009 „Про рішення Ради національної безпеки і оборони України від 11 вересня 2009 року „Про стан злочинності у державі та координацію діяльності органів державної влади у протидії злочинним проявам та корупції».

² Федоров А.Ю. Рейдерство и корпоративный шантаж (организационно-правовые меры противодействия): монография. — М.: Волтерс Клувер, 2010. — 480 с.

- г) Торгівля зброєю, набоями та вибухівкою.
 д) Усі відповіді вірні.
 е) Усі відповіді не вірні.
6. Яку політику доцільно застосовувати до неформальної економіки?
 а) Ліберальну.
 б) Репресивну.
 в) Ліберально-репресивну.
 г) Фіскальну.
 д) Усі відповіді вірні.
 е) Усі відповіді не вірні.

ТЕМА 18

РЕЙДЕРСТВО — ІНСТИТУЦІОНАЛЬНА
ПРОБЛЕМА НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Ключові поняття



Рейдерство; недружнє поглинання; банкрутство; приватизація; економічна безпека; господарюючі суб'єкти; корпорації; підприємництво; конкуренція; корупція.

- 18.1. Економіко-правова сутність рейдерства
 18.2. Історичні передумови виникнення рейдерства в Україні
 18.3. Сучасний стан і характеристика рейдерства в Україні

18.1. ЕКОНОМІКО-ПРАВОВА СУТНІСТЬ РЕЙДЕРСТВА

Поширення неправомірних захоплень (поглинань, несумлінних перехоплень корпоративного контролю, рейдерства) стало помітною тенденцією останнього десятиліття в економіці України. Рада національної безпеки і оборони України вважає, що загроза рейдерства серед інших загроз економічній безпеці виходить на перший план [1]. Невипадково рейдерство називають економічним бандитизмом або економічним тероризмом [2, с.26].

¹ Указ Президента України № 870/2009 „Про рішення Ради національної безпеки і оборони України від 11 вересня 2009 року „Про стан злочинності у державі та координацію діяльності органів державної влади у протидії злочинним проявам та корупції».

² Федоров А.Ю. Рейдерство и корпоративный шантаж (организационно-правовые меры противодействия): монография. — М.: Волтерс Клувер, 2010. — 480 с.

Нерідко рейдерство представляють як окремих випадок розповсюдженого в усьому світі професійного бізнесу зі злиття і поглинання (M&A: mergers & acquisitions). У країнах з розвинутою ринковою економікою цей бізнес процвітає і виконує важливу функцію постійного оздоровлення національних економік, тому що неефективні (у тому числі через погане управління), але з привабливими активами підприємства захоплюються більше успішними і сануються. Тому обсяги M&A та їхня питома вага у ВВП — важливий показник, збільшенням або високим рівнем якого пишаються. Ріст кількості угод по злиттю і поглинанню сприймається як ознака поліпшення інвестиційного клімату; експерти вважають M&A важливим інструментом корпоративного росту. Підвищення обсягу цього ринку з 2,1 трлн дол. в 2004 р. до 2,9 трлн дол. в 2005 р. було розцінено експертами як свідчення росту життєздатності світової економіки [1, с.6].

Натомість в сучасній українській економіці в такому її сегменті як ринок злиттів і поглинань спостерігається інституціональний дефіцит, де і паразитує рейдерство. Рейдерство — це підміна ринку M&A, оскільки це саме захоплення, насильство в економіці.

В Україні недружнє поглинання (рейдерство) найчастіше являє собою встановлення контролю над компанією із застосуванням протизаконних методів і засобів, що часто супроводжуються заволодінням акціями компанії проти волі її справжніх власників.

Рейдерський ринок в останні роки став інтенсивно розвиватися в регіонах, особливо в індустріальних та з родючими землями. Хоча масштаби рейдерських захоплень дотепер точно не підраховані, практично будь-який підприємець в Україні живе під страхом рейдерського захоплення. Метою захоплення можуть бути як дрібні, так і міцні підприємства, як стратегічні і соціально значимі, так і ті, цінність яких зводиться до ринкової вартості земельної ділянки, на якій вони розташовані.

Останніми роками також активізуються процеси банкрутства підприємств, у тому числі оборонно-промислового комплексу та інших стратегічних об'єктів. Нерідко ініціаторами банкрутств виступають не тільки комерційні структури, у тому числі закордонні, але й державні органи і організації, державні підприємства паливно-енергетичного комплексу. Вирішуючи свої вузькі завдання на шкоду інтересам суспільства і держави, вони створюють загрозу економічній безпеці країни.

Олігархічний капітал, захоплюючи підприємства, нерідко руйнує їх, залишаючи людей без роботи, створюючи ґрунт для соціальних конф-

¹ Желнорович А.В. Рейдерство в России — показатель институционального дефицита российской экономики // Российская юстиция. — № 8. — М.: Юрид. мир, 2007. — С. 6—10.

Нерідко рейдерство представляють як окремих випадок розповсюдженого в усьому світі професійного бізнесу зі злиття і поглинання (M&A: mergers & acquisitions). У країнах з розвинутою ринковою економікою цей бізнес процвітає і виконує важливу функцію постійного оздоровлення національних економік, тому що неефективні (у тому числі через погане управління), але з привабливими активами підприємства захоплюються більше успішними і сануються. Тому обсяги M&A та їхня питома вага у ВВП — важливий показник, збільшенням або високим рівнем якого пишаються. Ріст кількості угод по злиттю і поглинанню сприймається як ознака поліпшення інвестиційного клімату; експерти вважають M&A важливим інструментом корпоративного росту. Підвищення обсягу цього ринку з 2,1 трлн дол. в 2004 р. до 2,9 трлн дол. в 2005 р. було розцінено експертами як свідчення росту життєздатності світової економіки [1, с.6].

Натомість в сучасній українській економіці в такому її сегменті як ринок злиттів і поглинань спостерігається інституціональний дефіцит, де і паразитує рейдерство. Рейдерство — це підміна ринку M&A, оскільки це саме захоплення, насильство в економіці.

В Україні недружнє поглинання (рейдерство) найчастіше являє собою встановлення контролю над компанією із застосуванням протизаконних методів і засобів, що часто супроводжуються заволодінням акціями компанії проти волі її справжніх власників.

Рейдерський ринок в останні роки став інтенсивно розвиватися в регіонах, особливо в індустріальних та з родючими землями. Хоча масштаби рейдерських захоплень дотепер точно не підраховані, практично будь-який підприємець в Україні живе під страхом рейдерського захоплення. Метою захоплення можуть бути як дрібні, так і міцні підприємства, як стратегічні і соціально значимі, так і ті, цінність яких зводиться до ринкової вартості земельної ділянки, на якій вони розташовані.

Останніми роками також активізуються процеси банкрутства підприємств, у тому числі оборонно-промислового комплексу та інших стратегічних об'єктів. Нерідко ініціаторами банкрутств виступають не тільки комерційні структури, у тому числі закордонні, але й державні органи і організації, державні підприємства паливно-енергетичного комплексу. Вирішуючи свої вузькі завдання на шкоду інтересам суспільства і держави, вони створюють загрозу економічній безпеці країни.

Олігархічний капітал, захоплюючи підприємства, нерідко руйнує їх, залишаючи людей без роботи, створюючи ґрунт для соціальних конф-

¹ Желнорович А.В. Рейдерство в России — показатель институционального дефицита российской экономики // Российская юстиция. — № 8. — М.: Юрид. мир, 2007. — С. 6—10.

ліктів. Ворожі поглинання стали для України напастю, що розповзлася по всіх регіонах, зупиняючи виробництво, залишаючи безробітними десятки тисяч громадян. Емісари такого захоплення — рейдери — можуть повністю знищити малий і середній бізнес, якщо їм не будуть протипоставлені превентивні заходи різного характеру. В результаті рейдерських атак руйнуються стратегічні підприємства, банкрутують ефективні виробництва, знижується інвестиційна привабливість цілих галузей, при цьому тиск рейдерів на бізнес щорічно віднімає в країні до 1 % економічного росту.

Навіть якщо захоплене підприємство потім починає працювати, то в період захоплення, що може бути досить тривалим, воно не працює і розоряється. У всякому разі, працівники підприємства в цей час позбавлені заробітної плати, а їхні трудові перспективи стають невизначеними. Таким чином, рейдерство завжди породжує негативні соціальні наслідки, властиві банкрутству, і це вказує на збіг розглянутих явищ.

Безперечно, такий збіг — частковий. Його можна представити у вигляді кіл Ейлера, що мають спільний сектор, де рейдерство виступає засобом банкрутства. Саме тут є підстави для часткового ототожнення банкрутства і рейдерства.

Тісний зв'язок рейдерства з банкрутством чітко позначився наприкінці 90-х років минулого століття, коли підготовлений реформаторами і стрімко прийнятий Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом»¹ перетворив штучне банкрутство в ключовий інструмент захоплення чужої власності. Рейдери того часу обслуговували інтереси великих корпорацій різного рівня, що зіштовхнулися з нестачею привабливої державної власності і перейшли на захоплення власності приватної.

Руйнівність широкомасштабного застосування технологій банкрутства для захоплення бізнесу внесла вагомий вклад у стагнацію української економіки і багато в чому наблизила її. Оздоровлення економіки, що почалося у 2000 рр., багато в чому було викликано, по суті, твердою політичною волею вищого керівництва держави.

Звичайно, рейдерство і банкрутство — відносно самостійні явища, але в контексті нашого дослідження їхній взаємозв'язок становить особливий інтерес, обумовлений, по-перше, розмахом, що набуло рейдерство в Україні останніми роками. По-друге, часто рейдерство здійснюється протиправними методами, які вказують на розвиток організованої злочинності в сфері приватизації. Організована злочинність по своєму визначенню не може бути креативною. Захоплення власності приводить

¹ Закон України „Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» // Відомості Верховної Ради України. — 1999. — № 42. — Ст. 378.

ліктів. Ворожі поглинання стали для України напастю, що розповзлася по всіх регіонах, зупиняючи виробництво, залишаючи безробітними десятки тисяч громадян. Емісари такого захоплення — рейдери — можуть повністю знищити малий і середній бізнес, якщо їм не будуть протипоставлені превентивні заходи різного характеру. В результаті рейдерських атак руйнуються стратегічні підприємства, банкрутують ефективні виробництва, знижується інвестиційна привабливість цілих галузей, при цьому тиск рейдерів на бізнес щорічно віднімає в країні до 1 % економічного росту.

Навіть якщо захоплене підприємство потім починає працювати, то в період захоплення, що може бути досить тривалим, воно не працює і розоряється. У всякому разі, працівники підприємства в цей час позбавлені заробітної плати, а їхні трудові перспективи стають невизначеними. Таким чином, рейдерство завжди породжує негативні соціальні наслідки, властиві банкрутству, і це вказує на збіг розглянутих явищ.

Безперечно, такий збіг — частковий. Його можна представити у вигляді кіл Ейлера, що мають спільний сектор, де рейдерство виступає засобом банкрутства. Саме тут є підстави для часткового ототожнення банкрутства і рейдерства.

Тісний зв'язок рейдерства з банкрутством чітко позначився наприкінці 90-х років минулого століття, коли підготовлений реформаторами і стрімко прийнятий Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом»¹ перетворив штучне банкрутство в ключовий інструмент захоплення чужої власності. Рейдери того часу обслуговували інтереси великих корпорацій різного рівня, що зіштовхнулися з нестачею привабливої державної власності і перейшли на захоплення власності приватної.

Руйнівність широкомасштабного застосування технологій банкрутства для захоплення бізнесу внесла вагомий вклад у стагнацію української економіки і багато в чому наблизила її. Оздоровлення економіки, що почалося у 2000 рр., багато в чому було викликано, по суті, твердою політичною волею вищого керівництва держави.

Звичайно, рейдерство і банкрутство — відносно самостійні явища, але в контексті нашого дослідження їхній взаємозв'язок становить особливий інтерес, обумовлений, по-перше, розмахом, що набуло рейдерство в Україні останніми роками. По-друге, часто рейдерство здійснюється протиправними методами, які вказують на розвиток організованої злочинності в сфері приватизації. Організована злочинність по своєму визначенню не може бути креативною. Захоплення власності приводить

¹ Закон України „Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» // Відомості Верховної Ради України. — 1999. — № 42. — Ст. 378.

до руйнування законного власника, але цим не обмежуються його негативні наслідки. Рейдерство, як правило, супроводжується створенням шоквої атмосфери на підприємстві, зупинкою технологічного процесу, втягуванням у конфлікт, що саме по собі поєднане з незаконними, нерідко насильницькими діями. Рейдерство являє собою інструментарій триваючої криміналізації економіки і легалізації організованої злочинності.

В сучасній Україні жодна компанія (навіть військово-промислового комплексу) не може почувати себе в цілковитій безпеці, адже відомі спроби захоплення державних підприємств стратегічного значення.

Кримінальні банкрутства і рейдерство об'єктивно пов'язані з такими загрозами економічній безпеці, як:

- підвищення рівня безробіття;
- ухиляння від сплати податків;
- збільшення корумпованості державних службовців і представників суддівського корпусу;
- монополізація ряду сегментів ринку;
- руйнування і спад виробництва;
- втрата конкурентноздатності;
- дискредитація представників влади, правоохоронних органів і судів;
- погіршення інвестиційного клімату;
- активізація процесів відмивання грошей, одержаних злочинним шляхом;
- стимулювання процесів кримінальних банкрутств і ворожих захоплень.

Звернімо увагу: кримінальні банкрутства і ворожі захоплення являють собою центрові види криміналізованої економічної діяльності — якщо відсутні ефективні заходи протидії, то вони починають стрімко поширюватися від центра до периферії зі швидкістю, що збільшується.

Існує думка, висловлена адвокатами рейдерства, що рейдерство — це необхідний вид підприємницької діяльності. Вони стверджують, що в корпоративному законодавстві є безліч пробілів, і будь-яка фірма може ними скористатися для досягнення своїх цілей. Така точка зору виражає правовий нігілізм і означає підміну законності економічною доцільністю. У законі, дійсно, багато пробілів (у тому числі вміло організованих), але використовувати їх у корисливих цілях безчесно і аморально. Нажаль, ці поняття в сучасних умовах виглядають безглуздими, але ж саме в них зосереджений дух права: служити ідеалам свободи, справедливості, чесності, ширості й порядності.

В Україні під рейдерством часто розуміють вороже і незаконне поглинання бізнесу за допомогою спеціально ініційованого бізнес-конфлікту. По суті справи, рейдерство — це захоплення чужого бізнесу з необґрунтованим використанням юридичних норм та інститутів, що

до руйнування законного власника, але цим не обмежуються його негативні наслідки. Рейдерство, як правило, супроводжується створенням шоквої атмосфери на підприємстві, зупинкою технологічного процесу, втягуванням у конфлікт, що саме по собі поєднане з незаконними, нерідко насильницькими діями. Рейдерство являє собою інструментарій триваючої криміналізації економіки і легалізації організованої злочинності.

В сучасній Україні жодна компанія (навіть військово-промислового комплексу) не може почувати себе в цілковитій безпеці, адже відомі спроби захоплення державних підприємств стратегічного значення.

Кримінальні банкрутства і рейдерство об'єктивно пов'язані з такими загрозами економічній безпеці, як:

- підвищення рівня безробіття;
- ухиляння від сплати податків;
- збільшення корумпованості державних службовців і представників суддівського корпусу;
- монополізація ряду сегментів ринку;
- руйнування і спад виробництва;
- втрата конкурентноздатності;
- дискредитація представників влади, правоохоронних органів і судів;
- погіршення інвестиційного клімату;
- активізація процесів відмивання грошей, одержаних злочинним шляхом;
- стимулювання процесів кримінальних банкрутств і ворожих захоплень.

Звернімо увагу: кримінальні банкрутства і ворожі захоплення являють собою центрові види криміналізованої економічної діяльності — якщо відсутні ефективні заходи протидії, то вони починають стрімко поширюватися від центра до периферії зі швидкістю, що збільшується.

Існує думка, висловлена адвокатами рейдерства, що рейдерство — це необхідний вид підприємницької діяльності. Вони стверджують, що в корпоративному законодавстві є безліч пробілів, і будь-яка фірма може ними скористатися для досягнення своїх цілей. Така точка зору виражає правовий нігілізм і означає підміну законності економічною доцільністю. У законі, дійсно, багато пробілів (у тому числі вміло організованих), але використовувати їх у корисливих цілях безчесно і аморально. Нажаль, ці поняття в сучасних умовах виглядають безглуздими, але ж саме в них зосереджений дух права: служити ідеалам свободи, справедливості, чесності, ширості й порядності.

В Україні під рейдерством часто розуміють вороже і незаконне поглинання бізнесу за допомогою спеціально ініційованого бізнес-конфлікту. По суті справи, рейдерство — це захоплення чужого бізнесу з необґрунтованим використанням юридичних норм та інститутів, що

спотворюють їхню сутність [¹, с. 11]. Є думка, що рейдерство — це протиправна діяльність, що досягає на встановлений порядок призначення або обрання органів управління юридичної особи або (і) порядку її реорганізації, що виражається в навмисному здійсненні ряду протиправних дій, спрямованих на задоволення особистих корисливих інтересів обмеженого кола осіб, що приводять до втрати іншими учасниками корпоративних відносин прав на володіння, розпорядження і користування майновими комплексами і у цілому над оперативною діяльністю товариства [², с. 210].

Рейдерство також трактують як здійснення дій, спрямованих проти волі власника на незаконну, поза межами дії цивільного законодавства, зміну права власності на майно підприємства (акціонерного товариства), вилучення його на користь іншої особи, установлення новим власником повного контролю над цим майном у юридичному і фізичному сенсі [³, с. 187].

Іноді під рейдерством розуміють вкрай небезпечне соціальне явище, пов'язане із кримінальними проявами в сфері економіки країни, спрямоване на викрадення чужого майна шляхом незаконної зміни права власності, у тому числі й нерухомості, з використанням неправомірних дій у правовій і судовій сферах держави, з наступним захопленням власності та застосуванням або погрозою застосування сил і засобів, небезпечних для життя і здоров'я людини, із заподіянням власникам майнового збитку у великому або особливо великому розмірі [⁴, с. 70—71].

Отже рейдерство відповідає сигналу SOS і є прямою перешкодою в забезпеченні прав власності, становленні нормальної ринкової економіки, і свідчить про:

- відсутність в країні ідеології розвитку, практичної здатності проектувати і організувати нові системи діяльності, насамперед, промисловість;
- крайній прояв неповаги до законів, по яких живе бізнес-співтовариство, небезпечне явище, за яким може стояти криміналізація економіки держави;

¹ Журавель В.П., Тимошенко Е.И., Дичек А.И. Противодействие рейдерству: Практ. пособие. — Киев: Изд-во Европ. ун-та, 2009. — 416 с.

² Яковлева Е.И. Недружественные поглощения или «рейдерство» // Современные проблемы юридической науки. Материалы III Всероссийской с международным участием научно-практической конференции молодых исследователей. Ч. 1. — Челябинск: Полиграф-Мастер, 2007. — С. 210-214.

³ Преступность и проблемы борьбы с ней / Под общ. ред.: Долгова А.И., Каныгин В.И. — М.: Российская криминологическая ассоциация, 2007. — 477 с.

⁴ Литвинова Н.П. Рейдерство: недружественный захват или угроза экономической безопасности // 10-летие Уголовного кодекса Российской Федерации: проблемы, реалии и перспективы. Материалы межрегионального «круглого стола» / Редкол.: Протасевич А.А., Залучкая С.Ю., Редькина Е.А., Триков Ю.В., Цой Л.Н. — Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2007. — С. 70-74.

спотворюють їхню сутність [¹, с. 11]. Є думка, що рейдерство — це протиправна діяльність, що досягає на встановлений порядок призначення або обрання органів управління юридичної особи або (і) порядку її реорганізації, що виражається в навмисному здійсненні ряду протиправних дій, спрямованих на задоволення особистих корисливих інтересів обмеженого кола осіб, що приводять до втрати іншими учасниками корпоративних відносин прав на володіння, розпорядження і користування майновими комплексами і у цілому над оперативною діяльністю товариства [², с. 210].

Рейдерство також трактують як здійснення дій, спрямованих проти волі власника на незаконну, поза межами дії цивільного законодавства, зміну права власності на майно підприємства (акціонерного товариства), вилучення його на користь іншої особи, установлення новим власником повного контролю над цим майном у юридичному і фізичному сенсі [³, с. 187].

Іноді під рейдерством розуміють вкрай небезпечне соціальне явище, пов'язане із кримінальними проявами в сфері економіки країни, спрямоване на викрадення чужого майна шляхом незаконної зміни права власності, у тому числі й нерухомості, з використанням неправомірних дій у правовій і судовій сферах держави, з наступним захопленням власності та застосуванням або погрозою застосування сил і засобів, небезпечних для життя і здоров'я людини, із заподіянням власникам майнового збитку у великому або особливо великому розмірі [⁴, с. 70—71].

Отже рейдерство відповідає сигналу SOS і є прямою перешкодою в забезпеченні прав власності, становленні нормальної ринкової економіки, і свідчить про:

- відсутність в країні ідеології розвитку, практичної здатності проектувати і організувати нові системи діяльності, насамперед, промисловість;
- крайній прояв неповаги до законів, по яких живе бізнес-співтовариство, небезпечне явище, за яким може стояти криміналізація економіки держави;

¹ Журавель В.П., Тимошенко Е.И., Дичек А.И. Противодействие рейдерству: Практ. пособие. — Киев: Изд-во Европ. ун-та, 2009. — 416 с.

² Яковлева Е.И. Недружественные поглощения или «рейдерство» // Современные проблемы юридической науки. Материалы III Всероссийской с международным участием научно-практической конференции молодых исследователей. Ч. 1. — Челябинск: Полиграф-Мастер, 2007. — С. 210-214.

³ Преступность и проблемы борьбы с ней / Под общ. ред.: Долгова А.И., Каныгин В.И. — М.: Российская криминологическая ассоциация, 2007. — 477 с.

⁴ Литвинова Н.П. Рейдерство: недружественный захват или угроза экономической безопасности // 10-летие Уголовного кодекса Российской Федерации: проблемы, реалии и перспективы. Материалы межрегионального «круглого стола» / Редкол.: Протасевич А.А., Залучкая С.Ю., Редькина Е.А., Триков Ю.В., Цой Л.Н. — Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2007. — С. 70-74.

- спрямована діяльність, що вже стала окремим бізнесом, стан і характер якої вказує на триваючий розвиток економічних відносин в Україні по кримінальному сценарію.

18.2. ІСТОРИЧНІ ПЕРЕДУМОВИ ВИНИКНЕННЯ РЕЙДЕРСТВА В УКРАЇНІ

Історія рейдерства нараховує не одне століття, хоча сам термін введено до ділового спілкування на межі XIX-XX ст.ст. В якості злочину воно з'явилося на світ разом з акціями, коли виникла можливість поглинання компанії проти волі її власника. Один з найбільш відомих історичних прикладів — спроба захоплення французької Ост-Індської компанії відомим авантюристом бароном Жаном де Батцом. В дні Великої Французької революції за його ініціативою було підготовлено доповідь про необхідність ліквідації компанії. Автори доповіді розраховували на масовий продаж акцій, щоб скупити їх за заниженою вартістю. Але це були лише перші спроби рейдерських атак на фінансові установи Європи. Більшого розмаху рейдерський тиск на підприємства та бізнес шляхом кримінального захоплення набув в Сполучених Штатах Америки в 20—30 рр. XX-го століття.

Історичний розвиток недружніх поглинань підприємств в США починає свій відлік від славнозвісного американського підприємця Джона Дейвісона Рокфеллера. Початок його діяльності припав на Громадянську війну 1861—1865 рр., яка визначила обличчя сучасної Америки. Початковий капітал Рокфеллер створив завдяки військовим замовленням, продаючи нафту для потреб федеральної армії. У 1867 р. спільно з Генрі Флеглером він відкрив фірму, пізніше названу Standart Oil Company, статутний капітал якої складав 1 мільйон доларів і якій було призначено стати першою в світі рейдерською компанією. Рокфеллер зосередив свої зусилля не на пошуку нафтових родовищ і видобутку нафти, а на переробці і транспортуванні нафтопродуктів, добившись до 1877 р. монополії на цей вид діяльності. З метою незаконного здобуття контролю над перевезенням нафти по всій території США він через підставних осіб скупив контрольні пакети акцій залізничних компаній, таким чином поглинувши їх, і створив Union Tanker Car Company. Протягом досить тривалого часу ніхто в США навіть не здогадувався, що він контролює цю компанію, а тим самим Standart Oil Company мінімізує свої транспортні витрати. Саме так, в рейдерський спосіб, була створена найбільша нафтова імперія в світі [¹, с. 29].

¹ Грек Б.М., Грек Т.Б. Поняття та історичні передумови розвитку рейдерства в Україні // Адвокат. — 2010. — № 9. — С. 29.

- спрямована діяльність, що вже стала окремим бізнесом, стан і характер якої вказує на триваючий розвиток економічних відносин в Україні по кримінальному сценарію.

18.2. ІСТОРИЧНІ ПЕРЕДУМОВИ ВИНИКНЕННЯ РЕЙДЕРСТВА В УКРАЇНІ

Історія рейдерства нараховує не одне століття, хоча сам термін введено до ділового спілкування на межі XIX-XX ст.ст. В якості злочину воно з'явилося на світ разом з акціями, коли виникла можливість поглинання компанії проти волі її власника. Один з найбільш відомих історичних прикладів — спроба захоплення французької Ост-Індської компанії відомим авантюристом бароном Жаном де Батцом. В дні Великої Французької революції за його ініціативою було підготовлено доповідь про необхідність ліквідації компанії. Автори доповіді розраховували на масовий продаж акцій, щоб скупити їх за заниженою вартістю. Але це були лише перші спроби рейдерських атак на фінансові установи Європи. Більшого розмаху рейдерський тиск на підприємства та бізнес шляхом кримінального захоплення набув в Сполучених Штатах Америки в 20—30 рр. XX-го століття.

Історичний розвиток недружніх поглинань підприємств в США починає свій відлік від славнозвісного американського підприємця Джона Дейвісона Рокфеллера. Початок його діяльності припав на Громадянську війну 1861—1865 рр., яка визначила обличчя сучасної Америки. Початковий капітал Рокфеллер створив завдяки військовим замовленням, продаючи нафту для потреб федеральної армії. У 1867 р. спільно з Генрі Флеглером він відкрив фірму, пізніше названу Standart Oil Company, статутний капітал якої складав 1 мільйон доларів і якій було призначено стати першою в світі рейдерською компанією. Рокфеллер зосередив свої зусилля не на пошуку нафтових родовищ і видобутку нафти, а на переробці і транспортуванні нафтопродуктів, добившись до 1877 р. монополії на цей вид діяльності. З метою незаконного здобуття контролю над перевезенням нафти по всій території США він через підставних осіб скупив контрольні пакети акцій залізничних компаній, таким чином поглинувши їх, і створив Union Tanker Car Company. Протягом досить тривалого часу ніхто в США навіть не здогадувався, що він контролює цю компанію, а тим самим Standart Oil Company мінімізує свої транспортні витрати. Саме так, в рейдерський спосіб, була створена найбільша нафтова імперія в світі [¹, с. 29].

¹ Грек Б.М., Грек Т.Б. Поняття та історичні передумови розвитку рейдерства в Україні // Адвокат. — 2010. — № 9. — С. 29.

Розглядаючи основні етапи виникнення рейдерства в Україні, в першу чергу, необхідно зупинитись на історичних чинниках, що передували цьому явищу.

На думку І.Г. Богатирьова, найбільш суттєвими передумовами рейдерства є:

- не врегульована чинним законодавством відповідальність за протиправну діяльність окремих суб'єктів господарювання;
- перехід країни від командно-адміністративної системи управління економікою до системи ринкових відносин, що негативно вплинуло на сферу власності в Україні;
- корумпованість органів державної влади, отримання окремими посадовими особами можливості збагачення за рахунок владних повноважень;
- нехтування нормами права призвело до того, що правовий нігілізм в країні став нормою поведінки, суспільство перебуває у хворобливому стані, де гроші є критерієм і нормою вирішення практично будь-яких питань;
- зміна суспільної формації створила певні умови для окремої категорії громадян, які свідомо стали на шлях суспільно небезпечної діяльності як найбільш оптимальної форми свого існування;
- стаття 3 Конституції України, яка визнає людину як вищу соціальну цінність, залишається декларацією на папері, держава як інститут суспільства не спроможна захистити права та свободи людини, представники від народу у своїх гаслах згадують про своїх виборців, коли реально втрачають владу, надану їм народом, і забувають про них, коли знову повертаються до влади;
- правоохоронні органи, на які держава поклала обов'язок розкриття, розслідування суспільно небезпечних діянь, пошук злочинців, проведення профілактичної роботи, захист прав і законних інтересів громадян, їх свобод, опинилися сьогодні без реальної матеріальної і моральної підтримки держави, особливо це відчутно після організаційних експериментів, внаслідок чого правоохоронні органи втратили найбільш кваліфікованих фахівців, що послабило їх здатність реально впливати на криміногенну ситуацію в країні [1, с. 124-125].

Історія українського рейдерства умовно бере свій початок з 90-х років, коли в країні відбувся перехід до ринкової економіки, визначились політичні центри, утворились злочинні угруповання. Захоплення державного майна здійснювалось відверто кримінальним шляхом, досить часто із застосуванням фізичного насильства.

¹ Богатирьов І. Рейдерство в Україні: міф чи реальність // Вісник прокуратури. — 2007. — № 11. — С. 123—126.

Розглядаючи основні етапи виникнення рейдерства в Україні, в першу чергу, необхідно зупинитись на історичних чинниках, що передували цьому явищу.

На думку І.Г. Богатирьова, найбільш суттєвими передумовами рейдерства є:

- не врегульована чинним законодавством відповідальність за протиправну діяльність окремих суб'єктів господарювання;
- перехід країни від командно-адміністративної системи управління економікою до системи ринкових відносин, що негативно вплинуло на сферу власності в Україні;
- корумпованість органів державної влади, отримання окремими посадовими особами можливості збагачення за рахунок владних повноважень;
- нехтування нормами права призвело до того, що правовий нігілізм в країні став нормою поведінки, суспільство перебуває у хворобливому стані, де гроші є критерієм і нормою вирішення практично будь-яких питань;
- зміна суспільної формації створила певні умови для окремої категорії громадян, які свідомо стали на шлях суспільно небезпечної діяльності як найбільш оптимальної форми свого існування;
- стаття 3 Конституції України, яка визнає людину як вищу соціальну цінність, залишається декларацією на папері, держава як інститут суспільства не спроможна захистити права та свободи людини, представники від народу у своїх гаслах згадують про своїх виборців, коли реально втрачають владу, надану їм народом, і забувають про них, коли знову повертаються до влади;
- правоохоронні органи, на які держава поклала обов'язок розкриття, розслідування суспільно небезпечних діянь, пошук злочинців, проведення профілактичної роботи, захист прав і законних інтересів громадян, їх свобод, опинилися сьогодні без реальної матеріальної і моральної підтримки держави, особливо це відчутно після організаційних експериментів, внаслідок чого правоохоронні органи втратили найбільш кваліфікованих фахівців, що послабило їх здатність реально впливати на криміногенну ситуацію в країні [1, с. 124-125].

Історія українського рейдерства умовно бере свій початок з 90-х років, коли в країні відбувся перехід до ринкової економіки, визначились політичні центри, утворились злочинні угруповання. Захоплення державного майна здійснювалось відверто кримінальним шляхом, досить часто із застосуванням фізичного насильства.

¹ Богатирьов І. Рейдерство в Україні: міф чи реальність // Вісник прокуратури. — 2007. — № 11. — С. 123—126.

До середини 1990-х рр. українські підприємства втратили риси основної ланки економіки. Однак на зміну підприємствам прийшли не фірми, як можна було очікувати, а фізичні особи — керівники підприємств та їхніх підрозділів — зі своїм авторитарним стилем корпоративного управління.

Розділ і перерозподіл державної власності десятої за промисловим потенціалом початку 90-х рр. економіки світу був неоднорідний і сильно залежав від того, хто персонально в цей момент керував цим процесом і хто «ходив» у радниках.

Розвиток суспільних та економічних відносин в державі в роки незалежності України проходив стрімко і динамічніше ніж в країнах Західної Європи. Правове поле українського суспільства набувало змін в дуже короткі терміни. Все це призвело до того, що історія розвитку рейдерства в Україні пройшла більш складний та насичений подіями шлях, ніж в інших країнах.

Можна виділити кілька основних етапів так званого становлення рейдерства і «переділу власності» в незалежній Україні.

Перший етап (1988—1991 рр.) — фактично кланова приватизація фінансової системи країни та перехід до промислової приватизації, що визначила наступний крок розподілу власності і прихід до влади в економіці країни фінансової олігархії. Крім того, для цих років характерна поява кооперативного руху та спільних підприємств.

Другий етап (1992—1993 рр.) — проведення ваучерної приватизації. При повній відсутності фондового ринку спостерігається масове акціонування промислових підприємств у формі публічних компаній. «Директорський корпус» відкрито привласнює виставлені на приватизацію державні підприємства, що інколи навіть нагадує розкрадання та пограбування держави іноземними загарбниками. В той же час, організована злочинність прагне взяти під контроль промисловість країни.

Третій етап (1993—1995 рр.) — боротьба за контроль над фінансовими потоками підприємств («приватизація» менеджменту, бандитський рекет, силове захоплення підприємств за допомогою приватних охоронних структур).

Четвертий етап (1995—1997 рр.) — інституалізація рейдерства. Найбільш використовувані схеми захоплень: зміна директорату; невіплата заробітної плати персоналу для подальшого примусу його до продажу акцій; початок боротьби за корпоративний контроль над підприємствами («розмивання» статутного капіталу, паралельні збори акціонерів, що дублюють органи управління); втягування правоохоронних органів у корпоративні конфлікти; проведення заставних аукціонів, що позбавляли бюджет доходів; боротьба за реєстратора і т.д.

До середини 1990-х рр. українські підприємства втратили риси основної ланки економіки. Однак на зміну підприємствам прийшли не фірми, як можна було очікувати, а фізичні особи — керівники підприємств та їхніх підрозділів — зі своїм авторитарним стилем корпоративного управління.

Розділ і перерозподіл державної власності десятої за промисловим потенціалом початку 90-х рр. економіки світу був неоднорідний і сильно залежав від того, хто персонально в цей момент керував цим процесом і хто «ходив» у радниках.

Розвиток суспільних та економічних відносин в державі в роки незалежності України проходив стрімко і динамічніше ніж в країнах Західної Європи. Правове поле українського суспільства набувало змін в дуже короткі терміни. Все це призвело до того, що історія розвитку рейдерства в Україні пройшла більш складний та насичений подіями шлях, ніж в інших країнах.

Можна виділити кілька основних етапів так званого становлення рейдерства і «переділу власності» в незалежній Україні.

Перший етап (1988—1991 рр.) — фактично кланова приватизація фінансової системи країни та перехід до промислової приватизації, що визначила наступний крок розподілу власності і прихід до влади в економіці країни фінансової олігархії. Крім того, для цих років характерна поява кооперативного руху та спільних підприємств.

Другий етап (1992—1993 рр.) — проведення ваучерної приватизації. При повній відсутності фондового ринку спостерігається масове акціонування промислових підприємств у формі публічних компаній. «Директорський корпус» відкрито привласнює виставлені на приватизацію державні підприємства, що інколи навіть нагадує розкрадання та пограбування держави іноземними загарбниками. В той же час, організована злочинність прагне взяти під контроль промисловість країни.

Третій етап (1993—1995 рр.) — боротьба за контроль над фінансовими потоками підприємств («приватизація» менеджменту, бандитський рекет, силове захоплення підприємств за допомогою приватних охоронних структур).

Четвертий етап (1995—1997 рр.) — інституалізація рейдерства. Найбільш використовувані схеми захоплень: зміна директорату; невіплата заробітної плати персоналу для подальшого примусу його до продажу акцій; початок боротьби за корпоративний контроль над підприємствами («розмивання» статутного капіталу, паралельні збори акціонерів, що дублюють органи управління); втягування правоохоронних органів у корпоративні конфлікти; проведення заставних аукціонів, що позбавляли бюджет доходів; боротьба за реєстратора і т.д.

П'ятий етап (1998—2002 рр.) — впровадження в рейдерські схеми маніпулятивних технологій, в формі: масового скуповування промисловцями в комерційних банків пакетів акцій підприємств, які їм дісталися після приватизації; перехоплення кредиторської заборгованості одного суб'єкта у іншого; ангажування арбітражних судів; появи та розвитку PR-технологій; ведення інформаційних війн для забезпечення рейдерських захоплень власності; дублювання реєстраторів тощо.

Шостий етап (2003—2005 рр.) — зміни в законодавчому полі країни задля захисту прав міноритарних акціонерів.

Сьомий етап (2006 р. — теперішній час). В Україні остаточно склалось сучасне рейдерство, як бізнес тих громадян і структур, які спеціалізуються винятково на захопленні підприємств і подальшому перепродажу його новим власникам. Вони обросли власним капіталом, адміністративним ресурсом та іншими невід'ємними атрибутами самостійного бізнесу.

Сьогодні рейдерське підприємство — це ціла консалтингова група, обов'язково із власним досить великим адміністративним ресурсом у законодавчій, виконавчій та судовій владі, значно рідше — у різних силових структурах. Дев'яносто відсотків таких рейдерських підприємств зосереджене у потужних промислових центрах. Бізнес цей дуже вигідний, з мінімальною рентабельністю від кожного «проєкту» від 200 % до 1000 %.

В рамках інституційного аналізу рейдерства становить особливий інтерес більш докладний розгляд етапу приватизації з точки зору маніпулятивних технологій, використовуваних у ході переділу власності, можливості ототожнення таких дій з рейдерством.

Приватизація в Україні носила безпрецедентний характер не тільки по своїм масштабам, але й за технологією, де повною мірою були задіяні механізми маніпуляції. Маніпуляції здійснювалися на декількох рівнях: на рівні побутової свідомості, економічному, внутрішньополітичному і міжнародному. Внаслідок цього значна частина населення виявилася відстороненою від особистої участі в процесі приватизації і позбавлена законних прав на одержання максимальної вигоди для себе і своїх родин від її результатів.

Поряд з легальними формами присвоєння власності — одержанням керівниками акціонерних товариств великих пакетів акцій своїх підприємств — були широко поширені нелегальні: безоплатна передача державного майна на баланс недержавних структур; скупка приватизаційних чеків за кошти, що виділялися державою на розвиток виробництва; покупка за безцінь належної державі нерухомості; відкриття на державних підприємствах декількох розрахункових рахунків, що дозволяють приховувати прибуток, тощо.

П'ятий етап (1998—2002 рр.) — впровадження в рейдерські схеми маніпулятивних технологій, в формі: масового скуповування промисловцями в комерційних банків пакетів акцій підприємств, які їм дісталися після приватизації; перехоплення кредиторської заборгованості одного суб'єкта у іншого; ангажування арбітражних судів; появи та розвитку PR-технологій; ведення інформаційних війн для забезпечення рейдерських захоплень власності; дублювання реєстраторів тощо.

Шостий етап (2003—2005 рр.) — зміни в законодавчому полі країни задля захисту прав міноритарних акціонерів.

Сьомий етап (2006 р. — теперішній час). В Україні остаточно склалось сучасне рейдерство, як бізнес тих громадян і структур, які спеціалізуються винятково на захопленні підприємств і подальшому перепродажу його новим власникам. Вони обросли власним капіталом, адміністративним ресурсом та іншими невід'ємними атрибутами самостійного бізнесу.

Сьогодні рейдерське підприємство — це ціла консалтингова група, обов'язково із власним досить великим адміністративним ресурсом у законодавчій, виконавчій та судовій владі, значно рідше — у різних силових структурах. Дев'яносто відсотків таких рейдерських підприємств зосереджене у потужних промислових центрах. Бізнес цей дуже вигідний, з мінімальною рентабельністю від кожного «проєкту» від 200 % до 1000 %.

В рамках інституційного аналізу рейдерства становить особливий інтерес більш докладний розгляд етапу приватизації з точки зору маніпулятивних технологій, використовуваних у ході переділу власності, можливості ототожнення таких дій з рейдерством.

Приватизація в Україні носила безпрецедентний характер не тільки по своїм масштабам, але й за технологією, де повною мірою були задіяні механізми маніпуляції. Маніпуляції здійснювалися на декількох рівнях: на рівні побутової свідомості, економічному, внутрішньополітичному і міжнародному. Внаслідок цього значна частина населення виявилася відстороненою від особистої участі в процесі приватизації і позбавлена законних прав на одержання максимальної вигоди для себе і своїх родин від її результатів.

Поряд з легальними формами присвоєння власності — одержанням керівниками акціонерних товариств великих пакетів акцій своїх підприємств — були широко поширені нелегальні: безоплатна передача державного майна на баланс недержавних структур; скупка приватизаційних чеків за кошти, що виділялися державою на розвиток виробництва; покупка за безцінь належної державі нерухомості; відкриття на державних підприємствах декількох розрахункових рахунків, що дозволяють приховувати прибуток, тощо.

Підсумком цього стало формування нового типу власника, але в ході трансформації сумлінного керівника в несумлінного власника, останній, отримавши досвід незаконних операцій, став впроваджувати його в наступну професійну діяльність (головним чином, рейдерську, з подальшим кримінальним присвоєнням прав на володіння і управління підприємствами і організаціями).

Передбачалось, що реальний власник повинен піклуватися про своє підприємство, аби витримати конкуренцію. Але у вітчизняних умовах більша частина власності, насамперед великої, отримана не за рахунок продуктивної діяльності підприємця, а в результаті роздачі або покупки за заниженими цінами колишньої державної власності. Напівкримінальний або кримінальний характер придбання власності усвідомлюється її власниками, які не вірять, що ця власність не буде витребувана назад. Звідси і неринкове поводження власників, які нерідко воліли знекровлювати свої підприємства. Тому більша частина приватизованих великих підприємств — основа радянської індустрії — працювала менш ефективно.

На міжнародному рівні маніпулювання впроваджувало у свідомість світової громадськості тезу про те, що Україна йде шляхом цивілізованої приватизації, що відповідає загальноприйнятим міжнародним стандартам. У дійсності, ці стандарти порушувалися як у законодавстві, так і у практиці приватизації. У результаті держава понесла не тільки колосальні економічні втрати, але й допустило іноземних власників у ту сферу, що має відношення до обороноздатності країни.

Таким чином, перше захоплення власності (термін «рейдерство» тоді ще не вживався) був здійснений у першій половині 90-х рр. у результаті роботи приватизаційного механізму. В ході приватизації великі пакети ваучерів у короткий термін консолідувалися в руках «обраних». В результаті утворилася еліта найбільших власників при відтискуванні від власності основної маси народу України. «Обраних» можна віднести до першого шару рейдерів, які зараз твердо стоять на ногах, мають авторитет у бізнесі, впливають на економіку країни.

Слід зазначити, що таке суспільно небезпечне явище, як рейдерство, не припинило свого існування по закінченню приватизації, коли усе поділили, а навпаки, продовжує еволюціонувати, удосконалюючи технології рейдерських захоплень. Численні рейдерські акції потрясають економіку України, у результаті чого відбувається черговий кримінальний переділ власності.

Отже, можна констатувати, що останніми роками відбувається черговий кримінальний переділ власності, при цьому дії сучасних рейдерів операційно складні через недосконалість корпоративного права, відсутність концепції правової охорони корпоративних відносин. Ситуація

Підсумком цього стало формування нового типу власника, але в ході трансформації сумлінного керівника в несумлінного власника, останній, отримавши досвід незаконних операцій, став впроваджувати його в наступну професійну діяльність (головним чином, рейдерську, з подальшим кримінальним присвоєнням прав на володіння і управління підприємствами і організаціями).

Передбачалось, що реальний власник повинен піклуватися про своє підприємство, аби витримати конкуренцію. Але у вітчизняних умовах більша частина власності, насамперед великої, отримана не за рахунок продуктивної діяльності підприємця, а в результаті роздачі або покупки за заниженими цінами колишньої державної власності. Напівкримінальний або кримінальний характер придбання власності усвідомлюється її власниками, які не вірять, що ця власність не буде витребувана назад. Звідси і неринкове поводження власників, які нерідко воліли знекровлювати свої підприємства. Тому більша частина приватизованих великих підприємств — основа радянської індустрії — працювала менш ефективно.

На міжнародному рівні маніпулювання впроваджувало у свідомість світової громадськості тезу про те, що Україна йде шляхом цивілізованої приватизації, що відповідає загальноприйнятим міжнародним стандартам. У дійсності, ці стандарти порушувалися як у законодавстві, так і у практиці приватизації. У результаті держава понесла не тільки колосальні економічні втрати, але й допустило іноземних власників у ту сферу, що має відношення до обороноздатності країни.

Таким чином, перше захоплення власності (термін «рейдерство» тоді ще не вживався) був здійснений у першій половині 90-х рр. у результаті роботи приватизаційного механізму. В ході приватизації великі пакети ваучерів у короткий термін консолідувалися в руках «обраних». В результаті утворилася еліта найбільших власників при відтискуванні від власності основної маси народу України. «Обраних» можна віднести до першого шару рейдерів, які зараз твердо стоять на ногах, мають авторитет у бізнесі, впливають на економіку країни.

Слід зазначити, що таке суспільно небезпечне явище, як рейдерство, не припинило свого існування по закінченню приватизації, коли усе поділили, а навпаки, продовжує еволюціонувати, удосконалюючи технології рейдерських захоплень. Численні рейдерські акції потрясають економіку України, у результаті чого відбувається черговий кримінальний переділ власності.

Отже, можна констатувати, що останніми роками відбувається черговий кримінальний переділ власності, при цьому дії сучасних рейдерів операційно складні через недосконалість корпоративного права, відсутність концепції правової охорони корпоративних відносин. Ситуація

ускладнюється масштабною корупцією в органах влади, які активно допомагають рейдерам у реалізації їхніх злочинних намірів. Так звану другу хвилю кримінального переділу власності викликав ряд макроекономічних факторів, спричинених світовою фінансовою кризою 2008—2010 рр.

18.3. СУЧАСНИЙ СТАН І ХАРАКТЕРИСТИКА РЕЙДЕРСТВА В УКРАЇНІ

Як відомо, рейдер у перекладі з англійської мови означає захоплення, набіг. Цей іншомовний термін схоже став для нашої країни «рідним» і впевнено увійшов в український лексикон. Слово рейдерство на сьогоднішній день набуло гучного та, подекуди, загрозливого звучання.

Нажаль, вітчизняні рейдери, порівняно з їх західними «колегами», більше нагадують піратів. За останні два роки кількість рейдерських захоплень підприємств в Україні значно збільшилася. Проблема набула системного характеру оскільки у 2005—2006 роках до схем незаконного поглинання та захоплення підприємств почали широко залучати правоохоронні органи, суди, державну виконавчу службу. Обсяг сегмента поглинання та злиття, за різними оцінками експертів інвестиційних компаній, в Україні у 2006—2008 роках становив від 1,5 до 3 мільярдів доларів на рік [1].

Основною відмінністю «рейдерства по-українськи» від зарубіжних аналогів є те, що у Європі поглинання компаній зазвичай закінчуються вдосконаленням технологічного ланцюга виробництва, підвищенням вартості акцій, взагалі є ефективним інструментом в системі перерозподілу власності, адже передбачає реструктуризацію підприємства з подальшим його оздоровленням та виведенням на якісно новий рівень. В той час, як в Україні в результаті рейдерських атак наноситься неоправдана шкода економіці як окремого підприємства, так і держави в цілому.

Світова практика країн з розвинутою ринковою економікою, свідчить про те, що у тих випадках, коли рейдерство в межах закону, то це не завдає жодного руйнівного впливу, адже злиття і поглинання — це нормальні природні процеси, у разі їх чіткого законодавчого визначення та, відповідно, регулювання.

Іноземні інвестори вже відкрито висловлюють занепокоєння щодо темпів поширення рейдерства в Україні. Так, наприкінці вересня 2006 року інвестиційна компанія «Dow Jones Industrial Average (Dow Jones,

¹ Варналії, З. С. Рейдерство як загроза економічній безпеці України в сучасних умовах // Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. Серія економічна. — 2009. — № 2. — С. 81-91.

ускладнюється масштабною корупцією в органах влади, які активно допомагають рейдерам у реалізації їхніх злочинних намірів. Так звану другу хвилю кримінального переділу власності викликав ряд макроекономічних факторів, спричинених світовою фінансовою кризою 2008—2010 рр.

18.3. СУЧАСНИЙ СТАН І ХАРАКТЕРИСТИКА РЕЙДЕРСТВА В УКРАЇНІ

Як відомо, рейдер у перекладі з англійської мови означає захоплення, набіг. Цей іншомовний термін схоже став для нашої країни «рідним» і впевнено увійшов в український лексикон. Слово рейдерство на сьогоднішній день набуло гучного та, подекуди, загрозливого звучання.

Нажаль, вітчизняні рейдери, порівняно з їх західними «колегами», більше нагадують піратів. За останні два роки кількість рейдерських захоплень підприємств в Україні значно збільшилася. Проблема набула системного характеру оскільки у 2005—2006 роках до схем незаконного поглинання та захоплення підприємств почали широко залучати правоохоронні органи, суди, державну виконавчу службу. Обсяг сегмента поглинання та злиття, за різними оцінками експертів інвестиційних компаній, в Україні у 2006—2008 роках становив від 1,5 до 3 мільярдів доларів на рік [1].

Основною відмінністю «рейдерства по-українськи» від зарубіжних аналогів є те, що у Європі поглинання компаній зазвичай закінчуються вдосконаленням технологічного ланцюга виробництва, підвищенням вартості акцій, взагалі є ефективним інструментом в системі перерозподілу власності, адже передбачає реструктуризацію підприємства з подальшим його оздоровленням та виведенням на якісно новий рівень. В той час, як в Україні в результаті рейдерських атак наноситься неоправдана шкода економіці як окремого підприємства, так і держави в цілому.

Світова практика країн з розвинутою ринковою економікою, свідчить про те, що у тих випадках, коли рейдерство в межах закону, то це не завдає жодного руйнівного впливу, адже злиття і поглинання — це нормальні природні процеси, у разі їх чіткого законодавчого визначення та, відповідно, регулювання.

Іноземні інвестори вже відкрито висловлюють занепокоєння щодо темпів поширення рейдерства в Україні. Так, наприкінці вересня 2006 року інвестиційна компанія «Dow Jones Industrial Average (Dow Jones,

¹ Варналії, З. С. Рейдерство як загроза економічній безпеці України в сучасних умовах // Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. Серія економічна. — 2009. — № 2. — С. 81-91.

DJIA, DJI)», що здійснює збирання та аналіз інформації з економічної тематики, на своєму Інтернет-порталі розмістила статтю «Інвестори в Україні вимагають нових законів для боротьби з корпоративними рейдерами». На думку авторів статті, нині в Україні здійснюються постійні рейдерські атаки на західні компанії, які працюють у країні. З цього приводу представники мультинаціональних компаній, що активно розвиваються в Україні, різко критикували український уряд стосовно невжиття дієвих заходів щодо реформування українського законодавства з метою зупинення небезпечної практики рейдерства.

Держава не зреагувала належним чином на рейдерство, як одну з ключових загроз для вітчизняної економіки, тому реалізація протиправних схем набуває дедалі загрозливіших масштабів. Нині в Україні у законних власників уже відібрано 2700 підприємств. Втрачено понад 100 тис. робочих місць [1].

За даними «Антирейдерського союзу підприємців України», у країні діють 30–50 спеціалізованих груп, до складу яких, як правило, входять досвідчені юристи, економісти тощо. Окремі фінансово-промислові групи, також сформували у своїй структурі спеціалізовані підрозділи, які вчиняють недружні поглинання акціонерних товариств.

Загалом, ринок рейдерських послуг в Україні складається приблизно з сотні середніх та дрібних фірм, здебільшого юридичних. Ці фірми можуть займатися як рейдерською, так і антирейдерською діяльністю: захистом суб'єктів підприємництва від рейдерських атак. Структура фірми — рейдера має багато спільного з PR-компанією. В складі фірми — рейдера є юрист, економіст, особа, яка відповідає за зв'язки з органами виконавчої влади і місцевого самоврядування, з криміналітетом. В команді може бути також психолог, журналіст, іноді колишні працівники спецслужб. На чолі організації стоїть лідер — стратег. Кожен член організації має конкретні задачі. Діє рейдерська організація на основі проектного менеджменту: команда та варіанти рейдерської атаки підбираються під кожний конкретний проект [2, с.118].

Часто до складу рейдерських компаній входять відділи, що складаються з аналітиків і професійних інформаторів. Ці відділи проводять всебічний і ретельний збір інформації про об'єкт, що їх цікавить (про установчі документи, історію приватизації та емісії акцій, порядок придбання нерухомості, землі, проведення емісій і тощо). Крім того, збирається інформація особистого характеру, особлива увага приділяється компроматам.

¹ По кому рейдерський дзвін? // Голос України. — 2006. — № 213. — С. 14.

² Москаленко С. Рейдерство: загальна характеристика, окреслення проблеми та шляхи боротьби // Юридичний журнал. — 2007. — № 3. — С.117-119.

DJIA, DJI)», що здійснює збирання та аналіз інформації з економічної тематики, на своєму Інтернет-порталі розмістила статтю «Інвестори в Україні вимагають нових законів для боротьби з корпоративними рейдерами». На думку авторів статті, нині в Україні здійснюються постійні рейдерські атаки на західні компанії, які працюють у країні. З цього приводу представники мультинаціональних компаній, що активно розвиваються в Україні, різко критикували український уряд стосовно невжиття дієвих заходів щодо реформування українського законодавства з метою зупинення небезпечної практики рейдерства.

Держава не зреагувала належним чином на рейдерство, як одну з ключових загроз для вітчизняної економіки, тому реалізація протиправних схем набуває дедалі загрозливіших масштабів. Нині в Україні у законних власників уже відібрано 2700 підприємств. Втрачено понад 100 тис. робочих місць [1].

За даними «Антирейдерського союзу підприємців України», у країні діють 30–50 спеціалізованих груп, до складу яких, як правило, входять досвідчені юристи, економісти тощо. Окремі фінансово-промислові групи, також сформували у своїй структурі спеціалізовані підрозділи, які вчиняють недружні поглинання акціонерних товариств.

Загалом, ринок рейдерських послуг в Україні складається приблизно з сотні середніх та дрібних фірм, здебільшого юридичних. Ці фірми можуть займатися як рейдерською, так і антирейдерською діяльністю: захистом суб'єктів підприємництва від рейдерських атак. Структура фірми — рейдера має багато спільного з PR-компанією. В складі фірми — рейдера є юрист, економіст, особа, яка відповідає за зв'язки з органами виконавчої влади і місцевого самоврядування, з криміналітетом. В команді може бути також психолог, журналіст, іноді колишні працівники спецслужб. На чолі організації стоїть лідер — стратег. Кожен член організації має конкретні задачі. Діє рейдерська організація на основі проектного менеджменту: команда та варіанти рейдерської атаки підбираються під кожний конкретний проект [2, с.118].

Часто до складу рейдерських компаній входять відділи, що складаються з аналітиків і професійних інформаторів. Ці відділи проводять всебічний і ретельний збір інформації про об'єкт, що їх цікавить (про установчі документи, історію приватизації та емісії акцій, порядок придбання нерухомості, землі, проведення емісій і тощо). Крім того, збирається інформація особистого характеру, особлива увага приділяється компроматам.

¹ По кому рейдерський дзвін? // Голос України. — 2006. — № 213. — С. 14.

² Москаленко С. Рейдерство: загальна характеристика, окреслення проблеми та шляхи боротьби // Юридичний журнал. — 2007. — № 3. — С.117-119.

Отже, рейдерами можуть бути окремі особи, які використовують корумпованість певних структур влади і прагнуть заволодіти чужим житлом й іншою власністю; спеціальні фірми або групи людей, котрі об'єдналися для професійного зайняття рейдерством, зокрема групи, що спеціалізуються на захопленні земель, квартир, підприємств, акцій тощо; галузеві холдинги, що прагнуть усунути конкурентів шляхом їхнього поглинання; великі холдинги й фінансово-промислові групи, які володіють великими ресурсами й можливостями, скуповують землі, бізнес у різних галузях і все коштовне для збільшення своїх активів; не-сумлінні керівники, що мають доступ до особливо важливих для компанії документів, схем керування та активів; партнери по бізнесу або дрібні акціонери та ін.

Для вибору схеми захоплення підприємства рейдери розпочинають свою діяльність зі збору інформації, далі проводиться аналіз сил і можливостей контрагента. На цьому етапі аналізують здатність об'єкта захоплення здійснювати протидію і організовувати захист, наступним етапом є реалізація плану захоплення підприємства.

Готуючи ту чи іншу схему рейдерської атаки з урахуванням кінцевої мети (розширити свій бізнес, отримати активи, ліквідувати підприємство тощо), рейдери обирають певний набір тактичних прийомів з цілого арсеналу рейдерського інструментарію.

Вітчизняна специфіка придбання корпоративного контролю на підприємстві має свої особливі технології та сценарії, що значно відрізняються від методів, які застосовуються у світовій практиці.

Механізми, за якими сьогодні в Україні здійснюються недружні поглинання, передбачають усі можливі нюанси насильницького відторгнення бізнесу.

Українські рейдери застосовують у своїй діяльності такі схеми і методи:

— використання міноритарного пакета акцій і неправомірних судових рішень, які для «розмивання» контрольного пакета акцій визначають, що добросовісний акціонер взагалі не є акціонером, не може брати участь у зборі акціонерів, тощо (при цьому судом блокується участь у зборах акціонерів власника великого пакета акцій; без участі власника контрольного пакета акцій збори акціонерів приймають рішення про зміну менеджменту і додаткову емісію, яка «розмиває» цей контрольний пакет);

— скуповування боргів підприємства, його штучне банкрутство та початок процедури санації використовувались у роки масової приватизації, проте й сьогодні є популярними, хоча поступово відходять у минуле, поступаючись місцем перед більш результативними схемами захоплення;

Отже, рейдерами можуть бути окремі особи, які використовують корумпованість певних структур влади і прагнуть заволодіти чужим житлом й іншою власністю; спеціальні фірми або групи людей, котрі об'єдналися для професійного зайняття рейдерством, зокрема групи, що спеціалізуються на захопленні земель, квартир, підприємств, акцій тощо; галузеві холдинги, що прагнуть усунути конкурентів шляхом їхнього поглинання; великі холдинги й фінансово-промислові групи, які володіють великими ресурсами й можливостями, скуповують землі, бізнес у різних галузях і все коштовне для збільшення своїх активів; не-сумлінні керівники, що мають доступ до особливо важливих для компанії документів, схем керування та активів; партнери по бізнесу або дрібні акціонери та ін.

Для вибору схеми захоплення підприємства рейдери розпочинають свою діяльність зі збору інформації, далі проводиться аналіз сил і можливостей контрагента. На цьому етапі аналізують здатність об'єкта захоплення здійснювати протидію і організовувати захист, наступним етапом є реалізація плану захоплення підприємства.

Готуючи ту чи іншу схему рейдерської атаки з урахуванням кінцевої мети (розширити свій бізнес, отримати активи, ліквідувати підприємство тощо), рейдери обирають певний набір тактичних прийомів з цілого арсеналу рейдерського інструментарію.

Вітчизняна специфіка придбання корпоративного контролю на підприємстві має свої особливі технології та сценарії, що значно відрізняються від методів, які застосовуються у світовій практиці.

Механізми, за якими сьогодні в Україні здійснюються недружні поглинання, передбачають усі можливі нюанси насильницького відторгнення бізнесу.

Українські рейдери застосовують у своїй діяльності такі схеми і методи:

— використання міноритарного пакета акцій і неправомірних судових рішень, які для «розмивання» контрольного пакета акцій визначають, що добросовісний акціонер взагалі не є акціонером, не може брати участь у зборі акціонерів, тощо (при цьому судом блокується участь у зборах акціонерів власника великого пакета акцій; без участі власника контрольного пакета акцій збори акціонерів приймають рішення про зміну менеджменту і додаткову емісію, яка «розмиває» цей контрольний пакет);

— скуповування боргів підприємства, його штучне банкрутство та початок процедури санації використовувались у роки масової приватизації, проте й сьогодні є популярними, хоча поступово відходять у минуле, поступаючись місцем перед більш результативними схемами захоплення;

— скуповування міноритарних пакетів акцій на фондовому ринку або безпосередньо у дрібних акціонерів з метою одержання контрольного пакета акцій;

— махінації з реєстром акціонерів (за такою схемою: міноритарний акціонер подає (як правило, у день придбання однієї акції або відразу на наступний день) позов до суду з будь-якою (часто з нереальною) вимогою до компанії або її менеджменту, судові рішення забезпечує позов і постановляє передати реєстр іншому реєстраторові, утворюючи тим самим для підприємства одразу два реєстри, що провокує нові довги і заплутані судові процеси для визначення справжнього реєстру (при цьому сторона — нападник відстоює справжність вилученого реєстру, а атаковане підприємство починає процедуру відновлення цього документа), тоді як замовники такої процедури списують акції особистих рахунків власників, продають і перепродають їх через «добросовісних покупців»);

— «таємні» збори акціонерів, які проводять міноритарії, обираючи на них нову раду директорів і призначаючи новий менеджмент підприємства [1].

Найбільш привабливими для поглинань в Україні є промисловість, споживчі товари, фінансовий сектор, енергетика, сільське господарство, телекомунікації. Саме в цих секторах протягом першого кварталу 2011 року спостерігалась найбільша активність стосовно кількості угод із поглинань та злиттів [2].

Окрім проаналізованих вище характеристик рейдерства в Україні, до них можна віднести наступні:

- поява нових корупційних схем рейдерського захоплення. Так, за даними Асоціації українських банків, з'явилась нова корупційна схема рейдерського захоплення фінансових ресурсів банків, яка полягає в такому. Зловмисник (скажімо, керівник фірми Х) відкриває рахунок у банку, а згодом одержує від іншого учасника схеми (приміром, чиновника податкової міліції, судді, прокурора тощо) постанову про зупинення всіх видаткових операцій за цим рахунком. Згідно із законодавством банк, одержавши цю постанову, зупиняє всі фінансові операції за рахунками фірми Х. Далі керівник цієї фірми звертається до господарського суду з позовом про відновлення операцій по рахунку та компенсацію завданих збитків. Через зацікавленого суддю фірма Х одержує відповідне рішення, за яким банк «покараний» на велику суму;

¹ Паламарчук Г. Особливості рейдерства в Україні та політика його подолання // Економіка України. — 2007. — № 9. — С. 38-45.

² Литовченко М.В. Детермінанти розвитку ринку злиття та поглинання в Україні // Фондовий ринок. — № 46. — 2011. — С. 8-13

— скуповування міноритарних пакетів акцій на фондовому ринку або безпосередньо у дрібних акціонерів з метою одержання контрольного пакета акцій;

— махінації з реєстром акціонерів (за такою схемою: міноритарний акціонер подає (як правило, у день придбання однієї акції або відразу на наступний день) позов до суду з будь-якою (часто з нереальною) вимогою до компанії або її менеджменту, судові рішення забезпечує позов і постановляє передати реєстр іншому реєстраторові, утворюючи тим самим для підприємства одразу два реєстри, що провокує нові довги і заплутані судові процеси для визначення справжнього реєстру (при цьому сторона — нападник відстоює справжність вилученого реєстру, а атаковане підприємство починає процедуру відновлення цього документа), тоді як замовники такої процедури списують акції особистих рахунків власників, продають і перепродають їх через «добросовісних покупців»);

— «таємні» збори акціонерів, які проводять міноритарії, обираючи на них нову раду директорів і призначаючи новий менеджмент підприємства [1].

Найбільш привабливими для поглинань в Україні є промисловість, споживчі товари, фінансовий сектор, енергетика, сільське господарство, телекомунікації. Саме в цих секторах протягом першого кварталу 2011 року спостерігалась найбільша активність стосовно кількості угод із поглинань та злиттів [2].

Окрім проаналізованих вище характеристик рейдерства в Україні, до них можна віднести наступні:

- поява нових корупційних схем рейдерського захоплення. Так, за даними Асоціації українських банків, з'явилась нова корупційна схема рейдерського захоплення фінансових ресурсів банків, яка полягає в такому. Зловмисник (скажімо, керівник фірми Х) відкриває рахунок у банку, а згодом одержує від іншого учасника схеми (приміром, чиновника податкової міліції, судді, прокурора тощо) постанову про зупинення всіх видаткових операцій за цим рахунком. Згідно із законодавством банк, одержавши цю постанову, зупиняє всі фінансові операції за рахунками фірми Х. Далі керівник цієї фірми звертається до господарського суду з позовом про відновлення операцій по рахунку та компенсацію завданих збитків. Через зацікавленого суддю фірма Х одержує відповідне рішення, за яким банк «покараний» на велику суму;

¹ Паламарчук Г. Особливості рейдерства в Україні та політика його подолання // Економіка України. — 2007. — № 9. — С. 38-45.

² Литовченко М.В. Детермінанти розвитку ринку злиття та поглинання в Україні // Фондовий ринок. — № 46. — 2011. — С. 8-13

- організований, чітко спланований характер вчинення рейдерських атак, які часто характеризуються професіоналізацією злочинної діяльності;

- посилення активності іноземних рейдерських груп, зокрема російських. Причинами цього є те, що сусідня з нами країна здійснила низку ефективних заходів, спрямованих на протидію рейдерським атакам (зокрема, були притягнуті до кримінальної відповідальності судді, прокурори, правоохоронці, які своїми діями проявили власний інтерес у корпоративних конфліктах. У зв'язку із такою реакцією Росії на діяльність рейдерських груп і тих, хто сприяє цій діяльності — робота рейдерів ускладнилась і вони почали організовувати свою діяльність на території інших країн, зокрема України;

- рейдерство в Україні має вельми негативний вплив на підприємницький клімат, шляхом дестабілізації роботи вітчизняних підприємств, формуванні несприятливого інвестиційного клімату. Найбільш значимі фінансові і промислові структури, які є стрижневими для вітчизняної економіки, у значній мірі корумповані, але при цьому грають і будуть відігравати провідну роль в економіці України. При цьому вони, як мінімум, обслуговують, а часто самі вчиняють, зловживання, які призводять до відтоку капіталів за кордон. Окрім того, низка найбільших українських фінансово-промислових груп або інтегрованих бізнес груп до сфери великого бізнесу привнесли нелегальні способи захисту своєї діяльності та прибутків, сприяли встановленню зв'язків з міжнародною економічною злочинністю, змусили фінансові організації та їх політичних протеже активно захищати інтереси організованої злочинності у владних установах.

Загалом, про рівень рейдерства в Україні та його вражаючі масштаби свідчать наступні факти:

- в Україні діє щонайменше 30—50 спеціалізованих рейдерських груп, які складаються з досвідчених юристів та економістів;

- рейдерство набуло в Україні системного характеру. Кількість захоплень сягає 3 тисяч на рік;

- результативність рейдерських атак — понад 90 %;

- за експертною оцінкою, щорічний обсяг сегмента поглинань і злиттів (без приватизації) становить майже 3 мільярди доларів США;

- середньостатистична норма прибутку рейдера в Україні, за експертними оцінками, становить близько 1000 відсотків;

- українське рейдерство має відчутну кримінальну складову: протиправні дії чиняться із залученням охоронних структур, а подекуди — навіть співробітників правоохоронної системи, тощо.

Підводячи підсумок, слід зазначити, що найбільші українські гравці на ринку рейдерських захоплень змогли використати у власних інтересах структурні зміни у вітчизняній економіці і забезпечити максималіза-

- організований, чітко спланований характер вчинення рейдерських атак, які часто характеризуються професіоналізацією злочинної діяльності;

- посилення активності іноземних рейдерських груп, зокрема російських. Причинами цього є те, що сусідня з нами країна здійснила низку ефективних заходів, спрямованих на протидію рейдерським атакам (зокрема, були притягнуті до кримінальної відповідальності судді, прокурори, правоохоронці, які своїми діями проявили власний інтерес у корпоративних конфліктах. У зв'язку із такою реакцією Росії на діяльність рейдерських груп і тих, хто сприяє цій діяльності — робота рейдерів ускладнилась і вони почали організовувати свою діяльність на території інших країн, зокрема України;

- рейдерство в Україні має вельми негативний вплив на підприємницький клімат, шляхом дестабілізації роботи вітчизняних підприємств, формуванні несприятливого інвестиційного клімату. Найбільш значимі фінансові і промислові структури, які є стрижневими для вітчизняної економіки, у значній мірі корумповані, але при цьому грають і будуть відігравати провідну роль в економіці України. При цьому вони, як мінімум, обслуговують, а часто самі вчиняють, зловживання, які призводять до відтоку капіталів за кордон. Окрім того, низка найбільших українських фінансово-промислових груп або інтегрованих бізнес груп до сфери великого бізнесу привнесли нелегальні способи захисту своєї діяльності та прибутків, сприяли встановленню зв'язків з міжнародною економічною злочинністю, змусили фінансові організації та їх політичних протеже активно захищати інтереси організованої злочинності у владних установах.

Загалом, про рівень рейдерства в Україні та його вражаючі масштаби свідчать наступні факти:

- в Україні діє щонайменше 30—50 спеціалізованих рейдерських груп, які складаються з досвідчених юристів та економістів;

- рейдерство набуло в Україні системного характеру. Кількість захоплень сягає 3 тисяч на рік;

- результативність рейдерських атак — понад 90 %;

- за експертною оцінкою, щорічний обсяг сегмента поглинань і злиттів (без приватизації) становить майже 3 мільярди доларів США;

- середньостатистична норма прибутку рейдера в Україні, за експертними оцінками, становить близько 1000 відсотків;

- українське рейдерство має відчутну кримінальну складову: протиправні дії чиняться із залученням охоронних структур, а подекуди — навіть співробітників правоохоронної системи, тощо.

Підводячи підсумок, слід зазначити, що найбільші українські гравці на ринку рейдерських захоплень змогли використати у власних інтересах структурні зміни у вітчизняній економіці і забезпечити максималіза-

цію кримінальних і некримінальних доходів, незважаючи на всеосяжну економічну кризу. Цілий ряд структур зараз активно співпрацюють з міжнародними корпораціями, які досягли певних параметрів концентрації фінансового капіталу. При цьому суть операцій з одержання прибутків у цих корпораціях, як правило, легальна тільки в тій частині, яку неможливо приховати або ж яка потрібна для приховування всієї іншої кримінальної підприємницької діяльності, яка приносить основний прибуток.

В цих умовах єдиним ефективним напрямом державної політики протидії економічній злочинності, що гарантує реальні успіхи у боротьбі з рейдерством, є подальше зміцнення механізмів контролю за відповідними процесами як на національному, так і на регіональному рівнях, і посилення заходів захисту і боротьби з економічною організованою злочинністю. Останні роки продемонстрували нові можливості в цій справі.

Наведені тенденції розвитку рейдерства в Україні обов'язково повинні викликати зміни в правоохоронній діяльності, тому що колишні стратегія і тактика стають неефективними, а за багатьма напрямками і неможливими.

З урахуванням того, що останнім часом в Україні спостерігається досить чітка тенденція зростання кількості виявлених фактів недружного поглинання, правоохоронні органи мусять прикласти всі зусилля для закріплення позитивних тенденцій в економіці. Зокрема, необхідно вже протягом найближчого часу поставити під контроль ті сфери бізнесу, в яких ще не спостерігається рейдерство; віднайти та стимулювати додаткові джерела для цілей організації жорсткої конкурентної боротьби між різними потужними корпораціями з метою ослаблення їх позицій у контролі за раніше розподіленими сферами і галузями; узгодити з органами державної влади розроблені механізми реформації кримінальних процесів поглинання з типовими проявами корупції і економічної злочинності; закріпити своє місце як економічного контролюючого буфера-посередника між вітчизняною економічною системою і господарюючими суб'єктами, в тому числі емісарами міжнародного економічного співтовариства, спостерігаючи за фінансовими та виробничими потоками і втручаючись лише в разі виявлення порушень закону, цим самим забезпечуючи можливість одержувати контрольовані прибутки.



Питання для самостійної роботи

1. Яка економічна сутність рейдерства?
2. Які етапи становлення рейдерства в Україні?
3. Які економічні механізми використовуються сучасними рейдерами?

цію кримінальних і некримінальних доходів, незважаючи на всеосяжну економічну кризу. Цілий ряд структур зараз активно співпрацюють з міжнародними корпораціями, які досягли певних параметрів концентрації фінансового капіталу. При цьому суть операцій з одержання прибутків у цих корпораціях, як правило, легальна тільки в тій частині, яку неможливо приховати або ж яка потрібна для приховування всієї іншої кримінальної підприємницької діяльності, яка приносить основний прибуток.

В цих умовах єдиним ефективним напрямом державної політики протидії економічній злочинності, що гарантує реальні успіхи у боротьбі з рейдерством, є подальше зміцнення механізмів контролю за відповідними процесами як на національному, так і на регіональному рівнях, і посилення заходів захисту і боротьби з економічною організованою злочинністю. Останні роки продемонстрували нові можливості в цій справі.

Наведені тенденції розвитку рейдерства в Україні обов'язково повинні викликати зміни в правоохоронній діяльності, тому що колишні стратегія і тактика стають неефективними, а за багатьма напрямками і неможливими.

З урахуванням того, що останнім часом в Україні спостерігається досить чітка тенденція зростання кількості виявлених фактів недружного поглинання, правоохоронні органи мусять прикласти всі зусилля для закріплення позитивних тенденцій в економіці. Зокрема, необхідно вже протягом найближчого часу поставити під контроль ті сфери бізнесу, в яких ще не спостерігається рейдерство; віднайти та стимулювати додаткові джерела для цілей організації жорсткої конкурентної боротьби між різними потужними корпораціями з метою ослаблення їх позицій у контролі за раніше розподіленими сферами і галузями; узгодити з органами державної влади розроблені механізми реформації кримінальних процесів поглинання з типовими проявами корупції і економічної злочинності; закріпити своє місце як економічного контролюючого буфера-посередника між вітчизняною економічною системою і господарюючими суб'єктами, в тому числі емісарами міжнародного економічного співтовариства, спостерігаючи за фінансовими та виробничими потоками і втручаючись лише в разі виявлення порушень закону, цим самим забезпечуючи можливість одержувати контрольовані прибутки.



Питання для самостійної роботи

1. Яка економічна сутність рейдерства?
2. Які етапи становлення рейдерства в Україні?
3. Які економічні механізми використовуються сучасними рейдерами?

4. Які фактори сприяють поширенню рейдерства в Україні?
5. Яка структура типової рейдерської компанії?
6. Які економічні та правові заходи протидії рейдерству?



Теми рефератів

1. Напрями державної політики протидії рейдерству.
2. Стратегії діяльності правоохоронних органів щодо протидії рейдерству.
3. Діяльність служб безпеки господарюючих суб'єктів щодо протидії рейдерству.



Тестові завдання для самоконтролю знань

1. Який ринковий механізм лежить в основі рейдерства:
 - а) монополізм;
 - б) злиття і поглинання;
 - в) конкуренція;
 - г) приватизація;
 - д) банкрутство.
2. Яка рентабельність рейдерства в Україні:
 - а) від 200 % до 1000 %;
 - б) понад 1000 %;
 - в) від 100 до 200 %;
 - г) до 100 %;
 - д) усі відповіді правильні.
3. Яка сфера є найменш привабливою для рейдерів в Україні:
 - а) промисловість;
 - б) освіта;
 - в) енергетика;
 - г) сільське господарство;
 - д) телекомунікації.
4. Які цілі переслідують рейдери на сучасному етапі:
 - а) розширити свій бізнес;
 - б) отримати активи;
 - в) ліквідувати підприємство;
 - г) знищити конкурентів;
 - д) усі відповіді правильні.

4. Які фактори сприяють поширенню рейдерства в Україні?
5. Яка структура типової рейдерської компанії?
6. Які економічні та правові заходи протидії рейдерству?



Теми рефератів

1. Напрями державної політики протидії рейдерству.
2. Стратегії діяльності правоохоронних органів щодо протидії рейдерству.
3. Діяльність служб безпеки господарюючих суб'єктів щодо протидії рейдерству.



Тестові завдання для самоконтролю знань

1. Який ринковий механізм лежить в основі рейдерства:
 - а) монополізм;
 - б) злиття і поглинання;
 - в) конкуренція;
 - г) приватизація;
 - д) банкрутство.
2. Яка рентабельність рейдерства в Україні:
 - а) від 200 % до 1000 %;
 - б) понад 1000 %;
 - в) від 100 до 200 %;
 - г) до 100 %;
 - д) усі відповіді правильні.
3. Яка сфера є найменш привабливою для рейдерів в Україні:
 - а) промисловість;
 - б) освіта;
 - в) енергетика;
 - г) сільське господарство;
 - д) телекомунікації.
4. Які цілі переслідують рейдери на сучасному етапі:
 - а) розширити свій бізнес;
 - б) отримати активи;
 - в) ліквідувати підприємство;
 - г) знищити конкурентів;
 - д) усі відповіді правильні.

5. З яким протиправним явищем рейдерство пов'язане найбільше:
- замовними вбивствами;
 - корисливо-насилницькою злочинністю;
 - бандитизмом;
 - корупцією;
 - шахрайством.

ТЕМА 19

СТРУКТУРНА ПЕРЕБУДОВА
НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Ключові поняття



Структурна політика; структурні зрушення; глобальна економіка; селективний підхід (таргетування); господарський комплекс національної економіки; паливно-енергетичний комплекс; металургійний комплекс; машинобудівний комплекс; хімічний комплекс; лісопромисловий комплекс; транспорт; залізничний транспорт; автомобільний транспорт; морський транспорт; повітряний транспорт; зв'язок.

- Структурна політика: цілі, пріоритети, механізми
- Основи формування господарського комплексу
- Промисловий комплекс
- Транспорт і зв'язок

19.1. СТРУКТУРНА ПОЛІТИКА: ЦІЛІ, ПРІОРИТЕТИ, МЕХАНІЗМИ

З метою удосконалення державного управління структурну трансформацію національної економіки України та її перехід на новий рівень технологічного розвитку слід розглядати як поступовий процес. Значна потреба в структурних змінах обумовлена необхідністю проведення реформ для формування структури національної економіки «постіндустриального» типу. Запровадження таких змін є базисом для довгострокового економічного розвитку.

Оцінка «потенційної» динаміки галузевих та технологічних структурних змін дає можливість визначити місце національної економіки відповідно до «оптимальної» структури світової економіки, розробити необхідні для збереження перспективи розвитку рішень в сфері державного управління, особливо в інвестиційній діяльності.

5. З яким протиправним явищем рейдерство пов'язане найбільше:
- замовними вбивствами;
 - корисливо-насилницькою злочинністю;
 - бандитизмом;
 - корупцією;
 - шахрайством.

ТЕМА 19

СТРУКТУРНА ПЕРЕБУДОВА
НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Ключові поняття



Структурна політика; структурні зрушення; глобальна економіка; селективний підхід (таргетування); господарський комплекс національної економіки; паливно-енергетичний комплекс; металургійний комплекс; машинобудівний комплекс; хімічний комплекс; лісопромисловий комплекс; транспорт; залізничний транспорт; автомобільний транспорт; морський транспорт; повітряний транспорт; зв'язок.

- Структурна політика: цілі, пріоритети, механізми
- Основи формування господарського комплексу
- Промисловий комплекс
- Транспорт і зв'язок

19.1. СТРУКТУРНА ПОЛІТИКА: ЦІЛІ, ПРІОРИТЕТИ, МЕХАНІЗМИ

З метою удосконалення державного управління структурну трансформацію національної економіки України та її перехід на новий рівень технологічного розвитку слід розглядати як поступовий процес. Значна потреба в структурних змінах обумовлена необхідністю проведення реформ для формування структури національної економіки «постіндустриального» типу. Запровадження таких змін є базисом для довгострокового економічного розвитку.

Оцінка «потенційної» динаміки галузевих та технологічних структурних змін дає можливість визначити місце національної економіки відповідно до «оптимальної» структури світової економіки, розробити необхідні для збереження перспективи розвитку рішень в сфері державного управління, особливо в інвестиційній діяльності.

Таблиця 19.1

	1996	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	
Валовой внутренний продукт	87,8	90,0	97,0	98,1	99,8	105,9	108,2	105,2	109,6	112,1	102,7	107,3	107,9	102,1	85,0	104,2	Gross domestic product
Продукция промышленности	88	95	99,7	99,0	104	112	114	107	116	112	103	106	110	97	78,1	111,0	Industrial production
Продукция сельского хозяйства	96	91	98	90	93	110	110	101	89	120	99,9	103	94	117	100,1	99,0	Agricultural production
Инвестиции в основной капитал	72	78	91	106	100,4	114	121	109	131	128	102	119	130	97	56,3 ¹⁾	99,4	Capital investments
Перевозки грузов	80	75	96	92	92	100	103	104	116	105	98	109	108	99,5	76,8	111,1	Freight carried
Оборот розничной торговли	86,1	94,9	101,9	94,5	96,3	106,6	114,8	116,6	120,6	119,9	122,4	126,5	128,9	118,1	82,6	107,6	Retail trade turnover
Индекс цен производителей товаров	270	152	108	113	131	121	109	103	108	120	117	110	120	136	106,5	120,9	Industrial producers price index
Индекс потребительских цен	477	180	116	111	123	128	112	101	105	109	114	109	113	125	115,9	109,4	Consumer price indices
Экспорт в страны Содружества	124	106	75	75	77	138	104	94	138	142	126	118	147	128	56,2	139,1	Export to CIS countries
Экспорт в другие страны	133	113	124	98	99	121	115	117	125	142	98	109	119	141	59,9	124,8	Export to other countries
Импорт из стран Содружества	128	112	88	80	85	119	110	102	128	132	112	119	127	132	59,0	135,6	Import from CIS countries
Импорт из других стран	189	117	113	94	75	116	117	115	144	120	139	130	141	148	49,4	132,3	Import from other countries

¹⁾ Январь-сентябрь 2009 г. в % к январю-сентябрю 2008 г.
January-September 2009 as % of January-September 2008.

Основні макроекономічні показники України з 1995—2010 років (у % до попереднього року)¹⁾.

¹⁾ Див.: Складено на основі даних Міжнародного статистичного комітету країн СНД.

Таблиця 19.1

	1996	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	
Валовой внутренний продукт	87,8	90,0	97,0	98,1	99,8	105,9	108,2	105,2	109,6	112,1	102,7	107,3	107,9	102,1	85,0	104,2	Gross domestic product
Продукция промышленности	88	95	99,7	99,0	104	112	114	107	116	112	103	106	110	97	78,1	111,0	Industrial production
Продукция сельского хозяйства	96	91	98	90	93	110	110	101	89	120	99,9	103	94	117	100,1	99,0	Agricultural production
Инвестиции в основной капитал	72	78	91	106	100,4	114	121	109	131	128	102	119	130	97	56,3 ¹⁾	99,4	Capital investments
Перевозки грузов	80	75	96	92	92	100	103	104	116	105	98	109	108	99,5	76,8	111,1	Freight carried
Оборот розничной торговли	86,1	94,9	101,9	94,5	96,3	106,6	114,8	116,6	120,6	119,9	122,4	126,5	128,9	118,1	82,6	107,6	Retail trade turnover
Индекс цен производителей товаров	270	152	108	113	131	121	109	103	108	120	117	110	120	136	106,5	120,9	Industrial producers price index
Индекс потребительских цен	477	180	116	111	123	128	112	101	105	109	114	109	113	125	115,9	109,4	Consumer price indices
Экспорт в страны Содружества	124	106	75	75	77	138	104	94	138	142	126	118	147	128	58,2	139,1	Export to CIS countries
Экспорт в другие страны	133	113	124	98	99	121	115	117	125	142	98	109	119	141	59,9	124,8	Export to other countries
Импорт из стран Содружества	128	112	88	80	85	119	110	102	128	132	112	119	127	132	59,0	135,6	Import from CIS countries
Импорт из других стран	189	117	113	94	75	116	117	115	144	120	139	130	141	148	49,4	132,3	Import from other countries

¹⁾ Январь-сентябрь 2009 г. в % к январю-сентябрю 2008 г.
January-September 2009 as % of January-September 2008.

Основні макроекономічні показники України з 1995—2010 років (у % до попереднього року)¹⁾.

¹⁾ Див.: Складено на основі даних Міжнародного статистичного комітету країн СНД.

Під структурною політикою розуміється діяльність держави і його підрозділів, пов'язана із установленням і підтримкою найбільш ефективних пропорцій національної економіки. Держава здійснює свій вплив на пропорції економічного розвитку за допомогою використання адміністративно-командних методів і ринкових інструментів. Загальноекономічним пропорціям попиту та пропозиції товарів, виробництва товарів і виробництва послуг, виробництва засобів виробництва й предметів споживання, співвідношення фондів відшкодування, споживання й нагромадження, пропорціям між галузевими й регіональними комплексами приділяється найважливіша роль у формуванні й організації народногосподарського комплексу.

Структуризація за видами економічної діяльності та за галузями економіки відображають наявну систему поділу праці, процесів кооперування й комбінування суспільного виробництва. В результаті проведення економічних реформ була створена багатоукладна економіка, сформувався ринковий тип економіки. У такій економіці співвідношення між державним і приватним сектором є визначальний при визначенні шляху економічного розвитку.

Забезпечення збалансованості, досягнення пропорційності, при яких досягається найбільш стійкий, динамічний рівноважний розвиток, є вищою метою структурної політики.

Інтегральним показником якості наявної структури економіки є створений на її основі ВВП.

Вивчення даних таблиці вказує на те, що усі макроекономічні показники в Україні в 2010 році зросли в порівнянні з попереднім роком.

Динаміка реального ВВП на душу населення та реальні доходи на душу населення, служать індикатором для оцінки відповідності наявної галузевої структури:

- а) вимогам об'єктивних процесів;
- б) цілям національної економіки.

До різноманіття методів проведення структурних реформ відносяться наступні: організаційно-економічні (інституціональні), нормативні, бюджетне регулювання, монетарні методи, стимулювання ділової активності шляхом зміни структури доходів і витрат населення. Держава заохочує конкуренцію на внутрішніх ринках, контролює діяльність природних монополій, надає допомогу підприємствам і великим міжгалузевим комплексам. Системне правове забезпечення розвитку української економіки передбачає законодавче забезпечення гарантій прав власності і діяльності підприємств, організації і діяльності правової системи, закріплення правових механізмів реформування майнових, земельних, житлових і трудових стосунків. Збільшення збору податків повинне вирішити проблеми низького рівня виробництва і обмежених фінансових можливостей ряду підпри-

Під структурною політикою розуміється діяльність держави і його підрозділів, пов'язана із установленням і підтримкою найбільш ефективних пропорцій національної економіки. Держава здійснює свій вплив на пропорції економічного розвитку за допомогою використання адміністративно-командних методів і ринкових інструментів. Загальноекономічним пропорціям попиту та пропозиції товарів, виробництва товарів і виробництва послуг, виробництва засобів виробництва й предметів споживання, співвідношення фондів відшкодування, споживання й нагромадження, пропорціям між галузевими й регіональними комплексами приділяється найважливіша роль у формуванні й організації народногосподарського комплексу.

Структуризація за видами економічної діяльності та за галузями економіки відображають наявну систему поділу праці, процесів кооперування й комбінування суспільного виробництва. В результаті проведення економічних реформ була створена багатоукладна економіка, сформувався ринковий тип економіки. У такій економіці співвідношення між державним і приватним сектором є визначальний при визначенні шляху економічного розвитку.

Забезпечення збалансованості, досягнення пропорційності, при яких досягається найбільш стійкий, динамічний рівноважний розвиток, є вищою метою структурної політики.

Інтегральним показником якості наявної структури економіки є створений на її основі ВВП.

Вивчення даних таблиці вказує на те, що усі макроекономічні показники в Україні в 2010 році зросли в порівнянні з попереднім роком.

Динаміка реального ВВП на душу населення та реальні доходи на душу населення, служать індикатором для оцінки відповідності наявної галузевої структури:

- а) вимогам об'єктивних процесів;
- б) цілям національної економіки.

До різноманіття методів проведення структурних реформ відносяться наступні: організаційно-економічні (інституціональні), нормативні, бюджетне регулювання, монетарні методи, стимулювання ділової активності шляхом зміни структури доходів і витрат населення. Держава заохочує конкуренцію на внутрішніх ринках, контролює діяльність природних монополій, надає допомогу підприємствам і великим міжгалузевим комплексам. Системне правове забезпечення розвитку української економіки передбачає законодавче забезпечення гарантій прав власності і діяльності підприємств, організації і діяльності правової системи, закріплення правових механізмів реформування майнових, земельних, житлових і трудових стосунків. Збільшення збору податків повинне вирішити проблеми низького рівня виробництва і обмежених фінансових можливостей ряду підпри-

емств за рахунок виявлення підприємств, що ухиляються від сплати податків. Застосування монетарних методів спрямоване на стабілізацію валютного курсу національної валюти, передбачає скорочення бюджетного дефіциту і запозичень на зовнішніх ринках, зниження доходності державних кредитних зобов'язань, скорочення державного боргу. У разі неадекватності та наявності певних протиріч, що стають загрозою збереження цілісності макроекономічної системи, формуються передумови для структурної трансформації та структурних зрушень.

Структурні зрушення — сукупність кількісних та якісних змін, що відбуваються в мезо- й макропропорціях економічної системи, та обумовлюють її перехід в інший якісний стан.

Основні зрушення структури глобальної економіки:

- прискорені темпи розвитку нових прогресивних наукоємних та високотехнологічних галузей промисловості порівняно із традиційними;
- наближення темпів зростання першого і другого підрозділів суспільного виробництва, груп А і Б промисловості;
- зменшення частки екологічно небезпечних видобувної та обробної промисловості в загальному обсязі промислової продукції;
- зростання частки соціально-сервісної індустрії, яка «поглинає» в розвинутих країнах до 70 % найманих робітників та само зайнятого економічно активного населення.

Ці зрушення відображають становлення принципово нового технологічного способу виробництва, основною продуктивною силою якого є знання людей, втілені в інформаційно-інтелектуальних, комунікаційно-комп'ютерних та автоматизованих технологіях, а принципами є — інноваційність, ресурсозаощадливість, екологічність, інтенсифікація, інтелектуалізація, гуманізація.

Закономірність трансформації галузевої структури: економічна доцільність створення в окремих країнах багатогалузевої економіки, включаючи підприємства з повним технологічним циклом, поступово відпадає, бо прагнення кожної країни до самозабезпечення всіма, товарами вимагає великих витрат.

Процеси, що відбуваються в Україні:

- суттєво послаблено позиції інвестиційно орієнтованих видів діяльності;
- поглибилась технологічна прірва між Україною та розвинутими країнами;
- зросла частка найбільш енергоємних та екологічно шкідливих паливно-енергетичного та металургійного комплексів;
- стрімке скорочення частки легкої промисловості — галузі, яка разом із харчовою промисловістю безпосередньо орієнтована на задоволення споживчих потреб.

емств за рахунок виявлення підприємств, що ухиляються від сплати податків. Застосування монетарних методів спрямоване на стабілізацію валютного курсу національної валюти, передбачає скорочення бюджетного дефіциту і запозичень на зовнішніх ринках, зниження доходності державних кредитних зобов'язань, скорочення державного боргу. У разі неадекватності та наявності певних протиріч, що стають загрозою збереження цілісності макроекономічної системи, формуються передумови для структурної трансформації та структурних зрушень.

Структурні зрушення — сукупність кількісних та якісних змін, що відбуваються в мезо- й макропропорціях економічної системи, та обумовлюють її перехід в інший якісний стан.

Основні зрушення структури глобальної економіки:

- прискорені темпи розвитку нових прогресивних наукоємних та високотехнологічних галузей промисловості порівняно із традиційними;
- наближення темпів зростання першого і другого підрозділів суспільного виробництва, груп А і Б промисловості;
- зменшення частки екологічно небезпечних видобувної та обробної промисловості в загальному обсязі промислової продукції;
- зростання частки соціально-сервісної індустрії, яка «поглинає» в розвинутих країнах до 70 % найманих робітників та само зайнятого економічно активного населення.

Ці зрушення відображають становлення принципово нового технологічного способу виробництва, основною продуктивною силою якого є знання людей, втілені в інформаційно-інтелектуальних, комунікаційно-комп'ютерних та автоматизованих технологіях, а принципами є — інноваційність, ресурсозаощадливість, екологічність, інтенсифікація, інтелектуалізація, гуманізація.

Закономірність трансформації галузевої структури: економічна доцільність створення в окремих країнах багатогалузевої економіки, включаючи підприємства з повним технологічним циклом, поступово відпадає, бо прагнення кожної країни до самозабезпечення всіма, товарами вимагає великих витрат.

Процеси, що відбуваються в Україні:

- суттєво послаблено позиції інвестиційно орієнтованих видів діяльності;
- поглибилась технологічна прірва між Україною та розвинутими країнами;
- зросла частка найбільш енергоємних та екологічно шкідливих паливно-енергетичного та металургійного комплексів;
- стрімке скорочення частки легкої промисловості — галузі, яка разом із харчовою промисловістю безпосередньо орієнтована на задоволення споживчих потреб.

Наслідки цих процесів:

— подальше поглиблення диспропорцій у структурі суспільного виробництва;

— технологічна примітивізація його матеріально-технологічної бази.

Вирішення економічних проблем неможливе без активної державної структурної політики.

Структурна політика — це сукупність державних заходів, орієнтованих на керування рухом економічних ресурсів і встановлення структурних параметрів національної економіки, необхідних для підтримання динамічної макроекономічної рівноваги і сталого економічного зростання.

Важливою умовою забезпечення ефективної державної інвестиційної політики є розробка концепції структурної перебудови виробничого сектора, особливо в частині пріоритетних напрямів, на базі якої мають бути визначені стратегії і механізм інвестування для різних груп підприємств, масштаби, форми і методи державної підтримки, моделі організації виробничих структур з урахуванням тих умов, що реально склалися в сучасній економіці, у тому числі і інституціональних. У традиційній економіці носіями конкурентних переваг є великі виробничі комплекси. Великі корпорації, що мають науково-технічний потенціал, можливості мобілізації ресурсів і ефективної інтеграції в світові господарчі зв'язки, виступають основою підйому і прискореного розвитку економіки. Підприємства дрібного бізнесу, що мають, поза сумнівом, велике значення для функціонування ринкової економіки, нині характеризуються українським технічним рівнем і відсутністю інвестиційних ресурсів, що викликає необхідність пошуку їх місця в ланцюжках великих структур.

Основні завдання структурної політики у конкретних історичних умовах України:

- зміцнення технологічних порівняльних переваг вітчизняних товаровиробників відносно зарубіжних конкурентів;
- зменшення залежності національної економіки від імпорту товарів і ресурсів;
- збільшення питомої ваги ресурсозаощадливих виробництв та галузей «високих технологій»;
- створення розвиненого споживчого сектора економіки та сфери послуг.

Стрижень структурної політики — селективний підхід (таргетування).

Таргетування (від англ. target — ціль) — концентрація матеріальних, трудових, фінансово-кредитних ресурсів на пріоритетних напрямках соціально-економічного розвитку та на об'єктах (галузях, підприємствах), підвищення ефективності функціонування яких сприяє підвищенню ефективності та конкурентоспроможності національної економіки в цілому.

Наслідки цих процесів:

— подальше поглиблення диспропорцій у структурі суспільного виробництва;

— технологічна примітивізація його матеріально-технологічної бази.

Вирішення економічних проблем неможливе без активної державної структурної політики.

Структурна політика — це сукупність державних заходів, орієнтованих на керування рухом економічних ресурсів і встановлення структурних параметрів національної економіки, необхідних для підтримання динамічної макроекономічної рівноваги і сталого економічного зростання.

Важливою умовою забезпечення ефективної державної інвестиційної політики є розробка концепції структурної перебудови виробничого сектора, особливо в частині пріоритетних напрямів, на базі якої мають бути визначені стратегії і механізм інвестування для різних груп підприємств, масштаби, форми і методи державної підтримки, моделі організації виробничих структур з урахуванням тих умов, що реально склалися в сучасній економіці, у тому числі і інституціональних. У традиційній економіці носіями конкурентних переваг є великі виробничі комплекси. Великі корпорації, що мають науково-технічний потенціал, можливості мобілізації ресурсів і ефективної інтеграції в світові господарчі зв'язки, виступають основою підйому і прискореного розвитку економіки. Підприємства дрібного бізнесу, що мають, поза сумнівом, велике значення для функціонування ринкової економіки, нині характеризуються українським технічним рівнем і відсутністю інвестиційних ресурсів, що викликає необхідність пошуку їх місця в ланцюжках великих структур.

Основні завдання структурної політики у конкретних історичних умовах України:

- зміцнення технологічних порівняльних переваг вітчизняних товаровиробників відносно зарубіжних конкурентів;
- зменшення залежності національної економіки від імпорту товарів і ресурсів;
- збільшення питомої ваги ресурсозаощадливих виробництв та галузей «високих технологій»;
- створення розвиненого споживчого сектора економіки та сфери послуг.

Стрижень структурної політики — селективний підхід (таргетування).

Таргетування (від англ. target — ціль) — концентрація матеріальних, трудових, фінансово-кредитних ресурсів на пріоритетних напрямках соціально-економічного розвитку та на об'єктах (галузях, підприємствах), підвищення ефективності функціонування яких сприяє підвищенню ефективності та конкурентоспроможності національної економіки в цілому.

Основними чинниками відбору галузей — національних пріоритетів служать:

- місце країни у міжнародному поділі праці, її конкурентні переваги;
- експортний потенціал галузі;
- перспективи попиту на продукцію галузі на внутрішньому ринку;
- рівень залежності галузі від імпорту сировини і обладнання;
- екологічність;
- додана вартість, створена на одного зайнятого в галузі.

В Україні національними пріоритетами є:

- агропромисловий комплекс;
- харчова промисловість;
- важке та високотехнологічне машинобудування;
- аерокосмічна галузь;
- військова промисловість;
- суднобудування;
- окремі наукоємні високотехнологічні виробництва;
- сфера послуг.

19.2. ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ГОСПОДАРЬСЬКОГО КОМПЛЕКСУ

Розвиток і певна фіксація зв'язків між різними галузями і виробництвами приводить до тісного поєднання суб'єктів господарювання, тобто до створення господарського комплексу національної економіки.

Основні фактори формування господарського комплексу національної економіки:

- ◆ економіко-географічне положення;
- ◆ природно-ресурсний потенціал;
- ◆ працересурсний потенціал;
- ◆ історія розвитку і рівень господарського освоєння території.

Модель збалансованої галузевої структури національної економіки, характерна для більшості провідних країн світу на початку нинішньої світової кризи, наведена на рис. 19.1. У найближче десятиліття XXI ст. прогнозується трансформація ядра галузевої структури національної економіки. Економічна наука поки що не запропонувала моделі «нової» галузевої структури національної економіки.

За період з 2001—2009 рр. відбулись певні структурні зміни в національній економіці країни. Так, за період дослідження реальний сектор економіки загалом скоротився майже у 1,5 рази, переважно за рахунок сільського господарства, питома вага якого зменшилась більш ніж удвічі (з 16,05 % до 7,76 %), та промисловості — на 5 % в.п. (з 30,19 % до 25,30 %). Серед галузей, які належать до сфери послуг, знизилась ча-

Основними чинниками відбору галузей — національних пріоритетів служать:

- місце країни у міжнародному поділі праці, її конкурентні переваги;
- експортний потенціал галузі;
- перспективи попиту на продукцію галузі на внутрішньому ринку;
- рівень залежності галузі від імпорту сировини і обладнання;
- екологічність;
- додана вартість, створена на одного зайнятого в галузі.

В Україні національними пріоритетами є:

- агропромисловий комплекс;
- харчова промисловість;
- важке та високотехнологічне машинобудування;
- аерокосмічна галузь;
- військова промисловість;
- суднобудування;
- окремі наукоємні високотехнологічні виробництва;
- сфера послуг.

19.2. ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ГОСПОДАРЬСЬКОГО КОМПЛЕКСУ

Розвиток і певна фіксація зв'язків між різними галузями і виробництвами приводить до тісного поєднання суб'єктів господарювання, тобто до створення господарського комплексу національної економіки.

Основні фактори формування господарського комплексу національної економіки:

- ◆ економіко-географічне положення;
- ◆ природно-ресурсний потенціал;
- ◆ працересурсний потенціал;
- ◆ історія розвитку і рівень господарського освоєння території.

Модель збалансованої галузевої структури національної економіки, характерна для більшості провідних країн світу на початку нинішньої світової кризи, наведена на рис. 19.1. У найближче десятиліття XXI ст. прогнозується трансформація ядра галузевої структури національної економіки. Економічна наука поки що не запропонувала моделі «нової» галузевої структури національної економіки.

За період з 2001—2009 рр. відбулись певні структурні зміни в національній економіці країни. Так, за період дослідження реальний сектор економіки загалом скоротився майже у 1,5 рази, переважно за рахунок сільського господарства, питома вага якого зменшилась більш ніж удвічі (з 16,05 % до 7,76 %), та промисловості — на 5 % в.п. (з 30,19 % до 25,30 %). Серед галузей, які належать до сфери послуг, знизилась ча-

стка будівництва (з 3,98 % до 2,54 %), транспорту та зв'язку (з 13,41 % до 11,45 %), тоді як зросли частки: торгівлі (з 12,23 % до 15,34 %), операцій з нерухомістю (з 7,44 % до 11,28 %) та надання комунальних та індивідуальних послуг (з 1,86 % до 2,04 %). Галузева структура економіки України у 2001 — 2009 рр. наведена в табл. 19.2.

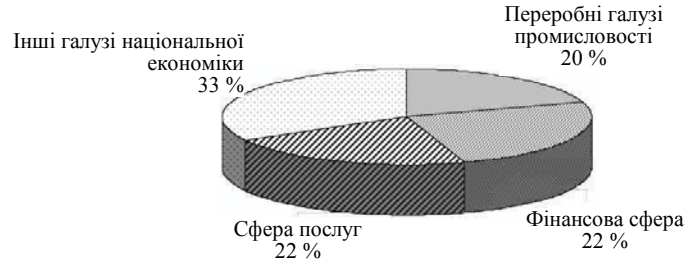


Рис. 19.1. Модель національної економіки за галузевою структурою

Таблиця 19.2

ГАЛУЗЕВА СТРУКТУРА ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ за 2001—2009 рр., % до ВВП *

Види економічної діяльності	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Сільське господарство, мисливство, лісове господарство	16,05	14,62	11,89	11,70	10,24	8,42	7,22	7,57	7,76
Рибальство, рибництво	-	0,06	0,05	0,04	0,04	0,03	0,02	0,02	0,03
Промисловість	30,19	30,73	29,79	27,98	30,30	30,81	30,20	28,80	25,30
Будівництво	3,98	3,8	4,2	4,54	4,13	4,35	4,64	3,39	2,54
Торгівля, ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку	12,23	12,22	12,93	12,9	14,15	14,08	14,50	15,25	15,34
Діяльність готелів та ресторанів	—	0,65	0,66	0,72	0,60	1,11	1,04	1,13	0,95
Діяльність транспорту та зв'язку	13,41	13,68	14,35	13,41	11,98	11,51	10,67	10,12	11,45
Фінансова діяльність	—	3,08	3,83	6,68	4,99	5,21	6,45	8,01	7,87
Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям	—	7,44	6,91	7,39	7,71	7,98	9,7	9,92	11,28

стка будівництва (з 3,98 % до 2,54 %), транспорту та зв'язку (з 13,41 % до 11,45 %), тоді як зросли частки: торгівлі (з 12,23 % до 15,34 %), операцій з нерухомістю (з 7,44 % до 11,28 %) та надання комунальних та індивідуальних послуг (з 1,86 % до 2,04 %). Галузева структура економіки України у 2001 — 2009 рр. наведена в табл. 19.2.

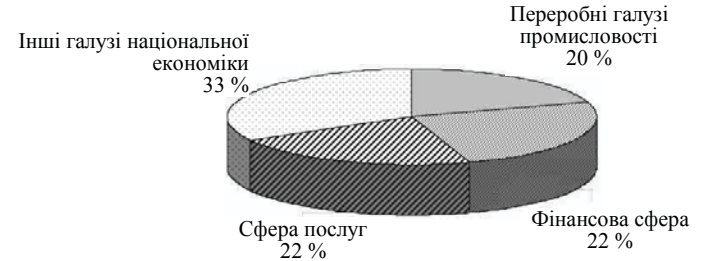


Рис. 19.1. Модель національної економіки за галузевою структурою

Таблиця 19.2

ГАЛУЗЕВА СТРУКТУРА ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ за 2001—2009 рр., % до ВВП *

Види економічної діяльності	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Сільське господарство, мисливство, лісове господарство	16,05	14,62	11,89	11,70	10,24	8,42	7,22	7,57	7,76
Рибальство, рибництво	-	0,06	0,05	0,04	0,04	0,03	0,02	0,02	0,03
Промисловість	30,19	30,73	29,79	27,98	30,30	30,81	30,20	28,80	25,30
Будівництво	3,98	3,8	4,2	4,54	4,13	4,35	4,64	3,39	2,54
Торгівля, ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку	12,23	12,22	12,93	12,9	14,15	14,08	14,50	15,25	15,34
Діяльність готелів та ресторанів	—	0,65	0,66	0,72	0,60	1,11	1,04	1,13	0,95
Діяльність транспорту та зв'язку	13,41	13,68	14,35	13,41	11,98	11,51	10,67	10,12	11,45
Фінансова діяльність	—	3,08	3,83	6,68	4,99	5,21	6,45	8,01	7,87
Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям	—	7,44	6,91	7,39	7,71	7,98	9,7	9,92	11,28

Закінчення табл. 19.2

Види економічної діяльності	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Державне управління	—	4,37	4,17	4,43	5,14	5,38	5,10	5,23	5,54
Освіта	4,86	5,38	5,65	5,11	5,27	5,39	5,01	5,06	5,81
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	3,28	3,66	3,74	3,44	3,53	3,64	3,43	3,39	4,08
Надання комунальних та індивідуальних послуг; діяльність у сфері культури та спорту	—	1,86	1,85	1,66	1,88	2,11	2,03	2,12	2,04
Загалом в економіці	100	100	100	100	100	100	100	100	100

* Складено та розраховано автором за даними [12]

За період дослідження такий вид економічної діяльності як фінансова діяльність, що є основою фінансової сфери, збільшив питому вагу більш ніж у 2,5 рази (з 3,08 % до 7,87 %). Таке зростання може свідчити про поступове становлення фінансового ринку та активний розвиток фінансових послуг у країні.

На підставі даних табл. 19.2 можна сформувати структуру національної економіки за основними сферами (рис. 19.2).

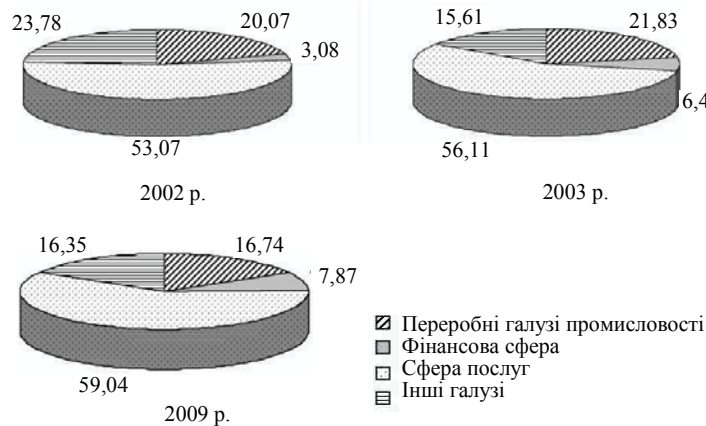


Рис. 19.2. Структура національної економіки України за основними сферами у 2002, 2007 та 2009 р. (%)

Закінчення табл. 19.2

Види економічної діяльності	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Державне управління	—	4,37	4,17	4,43	5,14	5,38	5,10	5,23	5,54
Освіта	4,86	5,38	5,65	5,11	5,27	5,39	5,01	5,06	5,81
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	3,28	3,66	3,74	3,44	3,53	3,64	3,43	3,39	4,08
Надання комунальних та індивідуальних послуг; діяльність у сфері культури та спорту	—	1,86	1,85	1,66	1,88	2,11	2,03	2,12	2,04
Загалом в економіці	100	100	100	100	100	100	100	100	100

* Складено та розраховано автором за даними [12]

За період дослідження такий вид економічної діяльності як фінансова діяльність, що є основою фінансової сфери, збільшив питому вагу більш ніж у 2,5 рази (з 3,08 % до 7,87 %). Таке зростання може свідчити про поступове становлення фінансового ринку та активний розвиток фінансових послуг у країні.

На підставі даних табл. 19.2 можна сформувати структуру національної економіки за основними сферами (рис. 19.2).

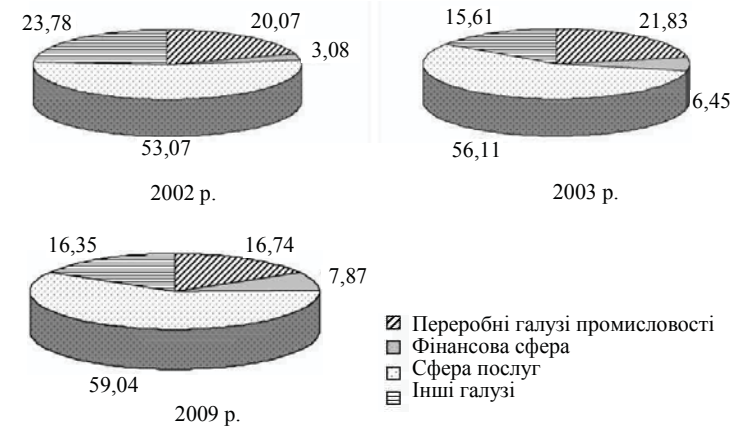


Рис. 19.2. Структура національної економіки України за основними сферами у 2002, 2007 та 2009 р. (%)

Порівнюючи структуру економіки України за 2002, 2007 та 2009 роки з моделлю національної економіки, можна зробити висновок, що в Україні загальна питома вага переробної галузі промисловості загалом відповідає показнику ядра збалансованої структури (20 %). Однак необхідно враховувати, що внутрішньогалузева структура переробної промисловості України має «перекіс» у бік важкої промисловості — чорної металургії та паливно-енергетичного комплексу. Протягом 1990—2009 рр. питома вага машинобудування, що є основою високо-та середньотехнологічних галузей, у структурі промислового виробництва знизилась майже у три рази: з 31 % до 10,6 %, тоді як металургії, що є сировинною та середньонизькотехнологічною галуззю, збільшилась у 1,5 рази: з 11 % до 17,5 %.

Провідні країни світу пов'язують майбутнє економічне зростання з NBIC-конвергенціями (нанотехнологіями, біотехнологіями, інформаційними технологіями, когнітивною наукою), економічне зростання України все ще залежить від кам'яновугільних та залізрудних пластів Донбасу та Криворіжжя. Такі бази стимулюють сировинну спрямованість розвитку національної економіки України та підвищують залежність від динаміки цін на світових сировинних ринках (металургійної та хімічної продукції, зерна, соняшнику тощо).

Економіка України не має запасу у технологічній структурі сталого розвитку. Структура національної економіки України не відповідає критерію стійкості технологічної структури національної економіки саме в «технологічній» частині. Частка високотехнологічних виробництв становить близько 5 % (в 4 рази менше), сумарна частка високотехнологічних та середньовисокотехнологічних виробництв — близько 25 % (в 2 рази менше).

Серед галузей національної економіки, які належать до високотехнологічних виробництв, в Україні розвиваються такі:

— високотехнологічні: мікробіологічна промисловість та виробництво медичної техніки, питома вага яких не перевищує 1 % у структурі національної економіки;

— середньовисокотехнологічні: електротехнічна промисловість, верстатобудівна та інструментальна промисловість, приладобудування, виробництво побутових приладів і машин, авіаційна та космічна промисловість, хіміко-фармацевтична та поліграфічна промисловість, питома вага яких у структурі національної економіки — 5 %.

Ступінь зносу основних засобів виробництва загалом в Україні у 2009 р. перевищував 60 %. Найвищий рівень зносу: в промисловості — 61,8 % (переробна промисловість — 64,9 %) та на транспорті — 83,9 % [14, с. 84], що є основним чинником депресивного стану економіки. Причому спостерігається тенденція до щорічного зростання рівня зносу основних фондів: за 2000—2009 рр. — у 1,4 рази.

Порівнюючи структуру економіки України за 2002, 2007 та 2009 роки з моделлю національної економіки, можна зробити висновок, що в Україні загальна питома вага переробної галузі промисловості загалом відповідає показнику ядра збалансованої структури (20 %). Однак необхідно враховувати, що внутрішньогалузева структура переробної промисловості України має «перекіс» у бік важкої промисловості — чорної металургії та паливно-енергетичного комплексу. Протягом 1990—2009 рр. питома вага машинобудування, що є основою високо-та середньотехнологічних галузей, у структурі промислового виробництва знизилась майже у три рази: з 31 % до 10,6 %, тоді як металургії, що є сировинною та середньонизькотехнологічною галуззю, збільшилась у 1,5 рази: з 11 % до 17,5 %.

Провідні країни світу пов'язують майбутнє економічне зростання з NBIC-конвергенціями (нанотехнологіями, біотехнологіями, інформаційними технологіями, когнітивною наукою), економічне зростання України все ще залежить від кам'яновугільних та залізрудних пластів Донбасу та Криворіжжя. Такі бази стимулюють сировинну спрямованість розвитку національної економіки України та підвищують залежність від динаміки цін на світових сировинних ринках (металургійної та хімічної продукції, зерна, соняшнику тощо).

Економіка України не має запасу у технологічній структурі сталого розвитку. Структура національної економіки України не відповідає критерію стійкості технологічної структури національної економіки саме в «технологічній» частині. Частка високотехнологічних виробництв становить близько 5 % (в 4 рази менше), сумарна частка високотехнологічних та середньовисокотехнологічних виробництв — близько 25 % (в 2 рази менше).

Серед галузей національної економіки, які належать до високотехнологічних виробництв, в Україні розвиваються такі:

— високотехнологічні: мікробіологічна промисловість та виробництво медичної техніки, питома вага яких не перевищує 1 % у структурі національної економіки;

— середньовисокотехнологічні: електротехнічна промисловість, верстатобудівна та інструментальна промисловість, приладобудування, виробництво побутових приладів і машин, авіаційна та космічна промисловість, хіміко-фармацевтична та поліграфічна промисловість, питома вага яких у структурі національної економіки — 5 %.

Ступінь зносу основних засобів виробництва загалом в Україні у 2009 р. перевищував 60 %. Найвищий рівень зносу: в промисловості — 61,8 % (переробна промисловість — 64,9 %) та на транспорті — 83,9 % [14, с. 84], що є основним чинником депресивного стану економіки. Причому спостерігається тенденція до щорічного зростання рівня зносу основних фондів: за 2000—2009 рр. — у 1,4 рази.

Досліджуючи вплив технологічних та галузевих структурних зрушень на економічне зростання України, ми встановили, що економічне зростання країни 2000–2004 рр. було забезпечено видами економічної діяльності, в яких спостерігався швидкий обіг капіталу (металургія, хімічна промисловість, добувна промисловість, харчова промисловість) та значну роль відігравав капітал, зокрема іноземних інвесторів, які технологічно переозброювали ці види виробництва. Однак економічне зростання, яке ґрунтується на цих видах економічної діяльності, не має довгострокового характеру.

Підсумовуючи дослідження структури національної економіки України за галузями та технологічним рівнем відповідно до вимог постіндустріального суспільства, зазначимо:

— щодо галузевої структури економіки країни: дотримано вимоги лише щодо питомої ваги переробних галузей промисловості (20 %) з тенденцією щорічного зниження загалом в економіці, тоді як питома вага інших галузей економіки та їхнє співвідношення в економіці не відповідає вимогам;

— щодо технологічної структури: в економіці країни переважають середньо- низькотехнологічні та низькотехнологічні виробництва.

Щоб увійти до кола розвинених країн світу, Україна має подолати технологічне відставання і розрив у рівні розвитку з іншими країнами та створювати передумови для наближення пріоритетних галузей до «економіки знань». На наш погляд, адаптуючи національну економіку України до вимог постіндустріального суспільства, треба враховувати особливі риси країни (забезпеченість природними та мінерально-сировинними ресурсами, кліматичні умови, рівень освіти населення та кваліфікованості працівників). Враховуючі зазначені особливості, необхідно нарощувати технологічний рівень, а не розвивати всі капіталоеміні галузі, ступінь зносу основних виробничих фондів (енергетика, металургія, транспорт, сільське господарство) в яких є надзвичайно високим.

Вчені вважають, що Україна буде економічну політику виключно на ринковій теорії, і при цьому зовсім не враховує об'єктивного процесу становлення нового технологічного способу виробництва. Підтримуючи таку думку, вони наголошують, що, прагнучи вийти на рівень економічного розвитку провідних країн світу, не враховують відсутності інституційного та виробничого середовища, яке б дало змогу використовувати монетарні інструменти з ефективністю індустріальних країн. Це призвело до того, що ринкові перетворення були обмежені реформуванням виробничих відносин (приватизацією, роздержавленням, демонополізацією), а науково-технологічне вдосконалення виробництва, зміни структури економіки залишились поза увагою, хоча без них неможливий успішний розвиток країни.

Під час трансформації національної економіки на шляху до постіндустріального розвитку можуть виникнути як цивілізаційні, так й внут-

Досліджуючи вплив технологічних та галузевих структурних зрушень на економічне зростання України, ми встановили, що економічне зростання країни 2000–2004 рр. було забезпечено видами економічної діяльності, в яких спостерігався швидкий обіг капіталу (металургія, хімічна промисловість, добувна промисловість, харчова промисловість) та значну роль відігравав капітал, зокрема іноземних інвесторів, які технологічно переозброювали ці види виробництва. Однак економічне зростання, яке ґрунтується на цих видах економічної діяльності, не має довгострокового характеру.

Підсумовуючи дослідження структури національної економіки України за галузями та технологічним рівнем відповідно до вимог постіндустріального суспільства, зазначимо:

— щодо галузевої структури економіки країни: дотримано вимоги лише щодо питомої ваги переробних галузей промисловості (20 %) з тенденцією щорічного зниження загалом в економіці, тоді як питома вага інших галузей економіки та їхнє співвідношення в економіці не відповідає вимогам;

— щодо технологічної структури: в економіці країни переважають середньо- низькотехнологічні та низькотехнологічні виробництва.

Щоб увійти до кола розвинених країн світу, Україна має подолати технологічне відставання і розрив у рівні розвитку з іншими країнами та створювати передумови для наближення пріоритетних галузей до «економіки знань». На наш погляд, адаптуючи національну економіку України до вимог постіндустріального суспільства, треба враховувати особливі риси країни (забезпеченість природними та мінерально-сировинними ресурсами, кліматичні умови, рівень освіти населення та кваліфікованості працівників). Враховуючі зазначені особливості, необхідно нарощувати технологічний рівень, а не розвивати всі капіталоеміні галузі, ступінь зносу основних виробничих фондів (енергетика, металургія, транспорт, сільське господарство) в яких є надзвичайно високим.

Вчені вважають, що Україна буде економічну політику виключно на ринковій теорії, і при цьому зовсім не враховує об'єктивного процесу становлення нового технологічного способу виробництва. Підтримуючи таку думку, вони наголошують, що, прагнучи вийти на рівень економічного розвитку провідних країн світу, не враховують відсутності інституційного та виробничого середовища, яке б дало змогу використовувати монетарні інструменти з ефективністю індустріальних країн. Це призвело до того, що ринкові перетворення були обмежені реформуванням виробничих відносин (приватизацією, роздержавленням, демонополізацією), а науково-технологічне вдосконалення виробництва, зміни структури економіки залишились поза увагою, хоча без них неможливий успішний розвиток країни.

Під час трансформації національної економіки на шляху до постіндустріального розвитку можуть виникнути як цивілізаційні, так й внут-

рішні, економічні загрози для України. Серед усієї сукупності загроз виділяє істотні для національної економіки України:

1) цивілізаційні загрози, які виникають через «системний відрив» від провідних країн світу: низька здатність економіки до продукування та абсорбції інновацій; все більша несумісність технологій; структурна криза; інституційна несумісність;

2) внутрішні, економічні загрози: низька конкурентоспроможність продукції, суб'єктів господарювання, окремих галузей і національної економіки.

Структурно перебудувати національну економіку треба відповідно до галузевого, технологічного, інноваційного та інвестиційного розвитку. Змінити галузеву структуру економіки ефективніше через технологічні структурні зміни в переробній промисловості, що набуло форми процесу дифузії високих та середньовисоких технологій та «відмирання» застарілих.

До основних напрямків, за якими планується модернізувати національну економіку, відносять:

1) розвиток ділової інфраструктури на сході України, що передбачає модернізацію аеропортів та будівництво нових злітно-посадкових смуг з високою пропускнуною спроможністю, а також будівництво виставкових центрів та конгрес-центрів світового рівня;

2) розвиток сільського господарства в Центральній Україні; завдяки створенню стимулів економічного характеру обсяги вирощування зернових мають збільшитись практично вдвічі (до 100 млн. т. на рік);

3) розвиток туристичної інфраструктури в Західній Україні та Криму.

Порівнявши окреслені напрями модернізації економіки України з моделлю постіндустріальної економіки, доходимо висновку, що ці плани не спрямовані на розвиток національних високотехнологічних та середньо- високотехнологічних галузей. Для модернізації сільського господарства й сфери послуг (ділової та туристичної інфраструктури) будуть залучатись сучасні світові технології, техніка та матеріали закордонного виробництва, оскільки національна промисловість не може забезпечити цей процес конкурентоспроможною технікою відповідного технологічного рівня та матеріалами.

19.3. ПРОМИСЛОВИЙ КОМПЛЕКС

Паливно-енергетичний комплекс — це сукупність галузей промислового виробництва, які здійснюють видобуток палива, виробництво електроенергії, їх транспортування та використання. До складу паливно-енергетичного комплексу входять:

— галузі паливної промисловості (вугільна, нафтова, газова, торф'яна, сланцева);

рішні, економічні загрози для України. Серед усієї сукупності загроз виділяє істотні для національної економіки України:

1) цивілізаційні загрози, які виникають через «системний відрив» від провідних країн світу: низька здатність економіки до продукування та абсорбції інновацій; все більша несумісність технологій; структурна криза; інституційна несумісність;

2) внутрішні, економічні загрози: низька конкурентоспроможність продукції, суб'єктів господарювання, окремих галузей і національної економіки.

Структурно перебудувати національну економіку треба відповідно до галузевого, технологічного, інноваційного та інвестиційного розвитку. Змінити галузеву структуру економіки ефективніше через технологічні структурні зміни в переробній промисловості, що набуло форми процесу дифузії високих та середньовисоких технологій та «відмирання» застарілих.

До основних напрямків, за якими планується модернізувати національну економіку, відносять:

1) розвиток ділової інфраструктури на сході України, що передбачає модернізацію аеропортів та будівництво нових злітно-посадкових смуг з високою пропускнуною спроможністю, а також будівництво виставкових центрів та конгрес-центрів світового рівня;

2) розвиток сільського господарства в Центральній Україні; завдяки створенню стимулів економічного характеру обсяги вирощування зернових мають збільшитись практично вдвічі (до 100 млн. т. на рік);

3) розвиток туристичної інфраструктури в Західній Україні та Криму.

Порівнявши окреслені напрями модернізації економіки України з моделлю постіндустріальної економіки, доходимо висновку, що ці плани не спрямовані на розвиток національних високотехнологічних та середньо- високотехнологічних галузей. Для модернізації сільського господарства й сфери послуг (ділової та туристичної інфраструктури) будуть залучатись сучасні світові технології, техніка та матеріали закордонного виробництва, оскільки національна промисловість не може забезпечити цей процес конкурентоспроможною технікою відповідного технологічного рівня та матеріалами.

19.3. ПРОМИСЛОВИЙ КОМПЛЕКС

Паливно-енергетичний комплекс — це сукупність галузей промислового виробництва, які здійснюють видобуток палива, виробництво електроенергії, їх транспортування та використання. До складу паливно-енергетичного комплексу входять:

— галузі паливної промисловості (вугільна, нафтова, газова, торф'яна, сланцева);

— електроенергетика, що включає теплові, гідравлічні, атомні електростанції та електростанції які працюють на нетрадиційних джерелах енергії.

В структурі виробництва (видобутку) палива в Україні переважає вугілля. Питома вага вугілля складає майже 60 %, тоді як на нафту припадає близько 7 %, на природний газ — 25 %. Разом з тим у споживанні паливно-енергетичних ресурсів домінуюча роль належить природному газу.

Обсяги переробки нафти в Україні в значній мірі залежать від масштабів імпорту поставок.

Забезпеченість споживання газу за рахунок власного видобутку в останні роки становить близько 20 %. Решта газу імпортується з Росії та Туркменістану.

Енергетичною основою розвитку продуктивних сил на сучасному етапі та в перспективі є і буде електрична енергія. В Україні експлуатують: теплові, гідравлічні та атомні електростанції, а також ті, які використовують енергію вітру та Сонця.

Металургійний комплекс України представлений підприємствами чорної та кольорової металургії. Металургія є галуззю спеціалізації України в міжнаціональному територіальному поділі праці. Чорна металургія має великий вплив на розвиток і розміщення машинобудування, хімічної промисловості, енергетики. Металургія є потужним фактором формування територіальних промислових комплексів, крупних транспортних вузлів.

Кольорова металургія України розвивається на основі розробки родовищ сировинних ресурсів — алюмінію, магнію, руд титану, цирконію, нікелю, ртуті та інші.

Головними напрямками розвитку металургійного комплексу України є підвищення технічного рівня сталеплавильного, прокатного, трубного, і метизного виробництва для забезпечення поліпшення якісних показників готової металопродукції з метою задоволення потреб власних споживачів і підвищення ефективності експортного потенціалу.

Машинобудівний комплекс України. Рівень розвитку машинобудування є одним з основних показників економічного та промислового розвитку країни.

Галузі машинобудування поділяються на:

- важке;
- загальне;
- середне;
- виробництво точних механізмів;
- виробництво приладів та інструментів;
- виробництво металевих виробів та заготовок;
- ремонт машин і устаткування.

— електроенергетика, що включає теплові, гідравлічні, атомні електростанції та електростанції які працюють на нетрадиційних джерелах енергії.

В структурі виробництва (видобутку) палива в Україні переважає вугілля. Питома вага вугілля складає майже 60 %, тоді як на нафту припадає близько 7 %, на природний газ — 25 %. Разом з тим у споживанні паливно-енергетичних ресурсів домінуюча роль належить природному газу.

Обсяги переробки нафти в Україні в значній мірі залежать від масштабів імпорту поставок.

Забезпеченість споживання газу за рахунок власного видобутку в останні роки становить близько 20 %. Решта газу імпортується з Росії та Туркменістану.

Енергетичною основою розвитку продуктивних сил на сучасному етапі та в перспективі є і буде електрична енергія. В Україні експлуатують: теплові, гідравлічні та атомні електростанції, а також ті, які використовують енергію вітру та Сонця.

Металургійний комплекс України представлений підприємствами чорної та кольорової металургії. Металургія є галуззю спеціалізації України в міжнаціональному територіальному поділі праці. Чорна металургія має великий вплив на розвиток і розміщення машинобудування, хімічної промисловості, енергетики. Металургія є потужним фактором формування територіальних промислових комплексів, крупних транспортних вузлів.

Кольорова металургія України розвивається на основі розробки родовищ сировинних ресурсів — алюмінію, магнію, руд титану, цирконію, нікелю, ртуті та інші.

Головними напрямками розвитку металургійного комплексу України є підвищення технічного рівня сталеплавильного, прокатного, трубного, і метизного виробництва для забезпечення поліпшення якісних показників готової металопродукції з метою задоволення потреб власних споживачів і підвищення ефективності експортного потенціалу.

Машинобудівний комплекс України. Рівень розвитку машинобудування є одним з основних показників економічного та промислового розвитку країни.

Галузі машинобудування поділяються на:

- важке;
- загальне;
- середне;
- виробництво точних механізмів;
- виробництво приладів та інструментів;
- виробництво металевих виробів та заготовок;
- ремонт машин і устаткування.

Заходи по виведенню з кризи машинобудівного комплексу:

- визнання пріоритетності розвитку машинобудівного комплексу на базі новітніх європейських, світових і національних технологій та розбудови його на засадах технологічної й економічної самодостатності;
- вдосконалення галузевої структури машинобудування, розширення асортименту його продукції за рахунок виробництва товарів народного споживання на рівні сучасних вимог якості та конкурентоспроможності;
- розроблення і впровадження стратегії зростання темпів випуску наукомісткої продукції високого рівня; освоєння нових конкурентоспроможних зразків техніки, підвищення якості й ефективності виробництва з орієнтацією на потреби внутрішнього ринку та збільшення експортного потенціалу; розвиток ракетно-космічної, літакобудівної, суднобудівної галузей; формування інформаційних і телекомунікаційних систем тощо.

Хімічний комплекс. Розміщення хімічної промисловості має свої особливості у зв'язку з тим, що на нього впливають такі чинники:

— Екологічний чинник. Хімічна промисловість є одним з основних джерел техногенної небезпеки й забруднювачів навколишнього середовища.

— Невисока трудомісткість. Її підприємства можна розмістити у слабо заселених районах. Винятком є виробництва хімічних волокон і фармацевтична промисловість.

В надрах України є запаси майже всіх видів мінеральної хімічної сировини. Хімічний комплекс використовує як сировину, так і промислові відходи, які створюються у значних обсягах в деяких галузях промисловості. Провідною підгалуззю хімічної промисловості України є виробництво мінеральних добрив — азотних фосфорних, калійних.

Україна спеціалізується також на виробництві сірчаної кислоти та соди.

Лісопромисловий комплекс (ЛПК) об'єднує підприємства, пов'язані з вирощуванням і переробкою лісової сировини. Основний продукт лісу — деревина, яку використовують переважно для виробництва засобів виробництва і предметів споживання.

19.4. ТРАНСПОРТ І ЗВ'ЯЗОК

Транспорт є важливою сферою інфраструктурного забезпечення населення та народного господарства України, складовою частиною її комунікаційної інфраструктури поряд із зв'язком та електропередачею.

Всі види транспорту, з'єднані транспортними вузлами, утворюють транспортний комплекс республіки.

Заходи по виведенню з кризи машинобудівного комплексу:

- визнання пріоритетності розвитку машинобудівного комплексу на базі новітніх європейських, світових і національних технологій та розбудови його на засадах технологічної й економічної самодостатності;
- вдосконалення галузевої структури машинобудування, розширення асортименту його продукції за рахунок виробництва товарів народного споживання на рівні сучасних вимог якості та конкурентоспроможності;
- розроблення і впровадження стратегії зростання темпів випуску наукомісткої продукції високого рівня; освоєння нових конкурентоспроможних зразків техніки, підвищення якості й ефективності виробництва з орієнтацією на потреби внутрішнього ринку та збільшення експортного потенціалу; розвиток ракетно-космічної, літакобудівної, суднобудівної галузей; формування інформаційних і телекомунікаційних систем тощо.

Хімічний комплекс. Розміщення хімічної промисловості має свої особливості у зв'язку з тим, що на нього впливають такі чинники:

— Екологічний чинник. Хімічна промисловість є одним з основних джерел техногенної небезпеки й забруднювачів навколишнього середовища.

— Невисока трудомісткість. Її підприємства можна розмістити у слабо заселених районах. Винятком є виробництва хімічних волокон і фармацевтична промисловість.

В надрах України є запаси майже всіх видів мінеральної хімічної сировини. Хімічний комплекс використовує як сировину, так і промислові відходи, які створюються у значних обсягах в деяких галузях промисловості. Провідною підгалуззю хімічної промисловості України є виробництво мінеральних добрив — азотних фосфорних, калійних.

Україна спеціалізується також на виробництві сірчаної кислоти та соди.

Лісопромисловий комплекс (ЛПК) об'єднує підприємства, пов'язані з вирощуванням і переробкою лісової сировини. Основний продукт лісу — деревина, яку використовують переважно для виробництва засобів виробництва і предметів споживання.

19.4. ТРАНСПОРТ І ЗВ'ЯЗОК

Транспорт є важливою сферою інфраструктурного забезпечення населення та народного господарства України, складовою частиною її комунікаційної інфраструктури поряд із зв'язком та електропередачею.

Всі види транспорту, з'єднані транспортними вузлами, утворюють транспортний комплекс республіки.

Найважливіша функція транспорту — переміщення людей та вантажу. Звідсіля витікає розподілення транспорту за об'єктами переміщення на пасажирський та вантажний.

За середовищем переміщення виділяють сухопутний, водний і повітряний транспорт.

Залізничний транспорт отримав в Україні досить високий рівень розвитку. Займає перше місце за вантажообігом і друге (після автомобільного) — за пасажирообігом, відповідно 14,6 % і 9,5 %. Загальна довжина залізниць становить на 2007 рік 23 тис. км (2/3 з них — електрифіковані). Діє п'ять залізниць.

До 90 % в залізничному транспорті України займає саме перевезення вантажів і лише 10 % — пасажирів.

Важливою проблемою для України в плані її інтеграції в європейську єдину залізничну систему є приведення ширини української колії (1524 мм) до європейського зразку (1435 мм). Необхідно також ввійти в європейську програму будівництва швидкісних магістралей (швидкість 200—300 км/год.).

Автомобільний транспорт міцно утримує перше місце за перевезенням пасажирів та друге — за вантажообігом. Протяжність автошляхів біля 170 тис. км (155 тис. км доріг має тверде покриття), якість їх за європейським стандартами — незадовільна. Недосконалий автопарк та відсутність необхідного сервісу на дорогах роблять автотранспорт одним з найдорожчих видів транспорту.

В перспективі планується зв'язати Україну сучасними швидкісними магістральними автошляхами з країнами Західної та Центральної Європи. Планується вдосконалення транспортних засобів, перехід на екологічно чисті види палива, створення розгалуженої авто сервісної мережі і т.д.

Морський транспорт. Морський транспорт включає судна різних типів і призначень, морські порти й шляхи, судноремонтні підприємства та суднопідйомне устаткування, засоби зв'язку та електрорадіонавігації тощо. Характеризується високою ефективністю перевезень порівняно з іншими видами транспорту; виконує більше половини всіх зовнішньоторговельних зв'язків країни.

Питома вага вантажообігу морського транспорту у вантажообігу транспортної системи країни становить більше 30 %.

Повітряний транспорт. За об'ємом відправок пасажирів знаходиться на останньому місці — 2 млн пасажирів, або 0,1 %. За об'ємом відправлень вантажів також утримує останнє місце — 0,1 млн тонн, або 0,01 %.

Перевагами повітряного транспорту є швидкість, цілорічність функціонування, можливість доставки вантажів у важкодоступні райони.

Недоліки: висока собівартість, залежність від погодних умов.

Найважливіша функція транспорту — переміщення людей та вантажу. Звідсіля витікає розподілення транспорту за об'єктами переміщення на пасажирський та вантажний.

За середовищем переміщення виділяють сухопутний, водний і повітряний транспорт.

Залізничний транспорт отримав в Україні досить високий рівень розвитку. Займає перше місце за вантажообігом і друге (після автомобільного) — за пасажирообігом, відповідно 14,6 % і 9,5 %. Загальна довжина залізниць становить на 2007 рік 23 тис. км (2/3 з них — електрифіковані). Діє п'ять залізниць.

До 90 % в залізничному транспорті України займає саме перевезення вантажів і лише 10 % — пасажирів.

Важливою проблемою для України в плані її інтеграції в європейську єдину залізничну систему є приведення ширини української колії (1524 мм) до європейського зразку (1435 мм). Необхідно також ввійти в європейську програму будівництва швидкісних магістралей (швидкість 200—300 км/год.).

Автомобільний транспорт міцно утримує перше місце за перевезенням пасажирів та друге — за вантажообігом. Протяжність автошляхів біля 170 тис. км (155 тис. км доріг має тверде покриття), якість їх за європейським стандартами — незадовільна. Недосконалий автопарк та відсутність необхідного сервісу на дорогах роблять автотранспорт одним з найдорожчих видів транспорту.

В перспективі планується зв'язати Україну сучасними швидкісними магістральними автошляхами з країнами Західної та Центральної Європи. Планується вдосконалення транспортних засобів, перехід на екологічно чисті види палива, створення розгалуженої авто сервісної мережі і т.д.

Морський транспорт. Морський транспорт включає судна різних типів і призначень, морські порти й шляхи, судноремонтні підприємства та суднопідйомне устаткування, засоби зв'язку та електрорадіонавігації тощо. Характеризується високою ефективністю перевезень порівняно з іншими видами транспорту; виконує більше половини всіх зовнішньоторговельних зв'язків країни.

Питома вага вантажообігу морського транспорту у вантажообігу транспортної системи країни становить більше 30 %.

Повітряний транспорт. За об'ємом відправок пасажирів знаходиться на останньому місці — 2 млн пасажирів, або 0,1 %. За об'ємом відправлень вантажів також утримує останнє місце — 0,1 млн тонн, або 0,01 %.

Перевагами повітряного транспорту є швидкість, цілорічність функціонування, можливість доставки вантажів у важкодоступні райони.

Недоліки: висока собівартість, залежність від погодних умов.

Основним видом перевезення є комерційні вантажі і пошта.

Зв'язок — галузь народного господарства, яка забезпечує передачу та прийом інформації поштовим, телеграфним, радіо-, телефонним та іншим способами.

Зараз в Україні завершується перший етап виконання програми створення єдиної національної системи зв'язку яка передбачає встановлення сучасних цифрових АТС, створення волоконно-оптичної лінії зв'язку.

Розпочався процес створення власної системи супутникового зв'язку, який буде поєднаний із системою мобільного зв'язку.

У рамках реалізації Програми інвестиційно-інноваційної діяльності в Україні на період 2011 — 2015 рр. планується забезпечити загальну модернізацію економіки; збільшення частки високотехнологічних виробництв (V–VI технологічних укладів); створення високопродуктивних робочих місць із високим рівнем оплати праці; підвищення конкурентоспроможності вітчизняних виробників на внутрішньому і зовнішньому ринках; зменшення вразливості економіки України до зовнішніх негативних чинників. Базовими ресурсами визначено інвестиційні та науково-технічні, використання яких дасть можливість створити «точки росту», які стануть основою для розвитку високотехнологічних галузей і для регіонального розвитку. Інвестиційним ресурсом модернізації національної економіки є власні кошти компаній (підприємств, організацій різних форм власності й розмірів) та залучені кошти приватних інвесторів, зокрема банківські кредити, ресурси міжнародних фінансових організацій, для припливу яких здійснюється державна підтримка. За прогнозами урядовців, у 2011 р. будуть додатково залучені 100 млрд грн інвестицій, що забезпечить додатковий приріст ВВП на 1,5–2,5 % до прогнозованого (4,5 %). Наближення структури промисловості України до структури розвинених країн Європи й світу, що значно підвищить її конкурентоспроможність. Середньорічні темпи приросту промислового виробництва в 2011–2012 рр. прогнозуються на рівні 7–8 %, а в 2013–2015 рр. — 9–10 %.

Заплановані структурні зрушення в економіці України можна забезпечити за умов спільної фінансової підтримки з боку держави, суб'єктів господарювання та приватних інвесторів, особливо іноземних.

Порівнюючи визначені пріоритетні галузі національної економіки на 2011—2015 рр. з відібраними національними проектами та обсягом їхнього фінансування на 2011 р., зауважимо, що високотехнологічні виробництва (V–VI технологічних укладів) та виробництва середньо- та високотехнологічної продукції залишаються поза увагою держави. Відповідно, не йдеться про початок позитивних зрушень у національній економіці України, розвиток високотехнологічних виробництв та створення високопродуктивних робочих місць із високим рівнем оплати праці.

Основним видом перевезення є комерційні вантажі і пошта.

Зв'язок — галузь народного господарства, яка забезпечує передачу та прийом інформації поштовим, телеграфним, радіо-, телефонним та іншим способами.

Зараз в Україні завершується перший етап виконання програми створення єдиної національної системи зв'язку яка передбачає встановлення сучасних цифрових АТС, створення волоконно-оптичної лінії зв'язку.

Розпочався процес створення власної системи супутникового зв'язку, який буде поєднаний із системою мобільного зв'язку.

У рамках реалізації Програми інвестиційно-інноваційної діяльності в Україні на період 2011 — 2015 рр. планується забезпечити загальну модернізацію економіки; збільшення частки високотехнологічних виробництв (V–VI технологічних укладів); створення високопродуктивних робочих місць із високим рівнем оплати праці; підвищення конкурентоспроможності вітчизняних виробників на внутрішньому і зовнішньому ринках; зменшення вразливості економіки України до зовнішніх негативних чинників. Базовими ресурсами визначено інвестиційні та науково-технічні, використання яких дасть можливість створити «точки росту», які стануть основою для розвитку високотехнологічних галузей і для регіонального розвитку. Інвестиційним ресурсом модернізації національної економіки є власні кошти компаній (підприємств, організацій різних форм власності й розмірів) та залучені кошти приватних інвесторів, зокрема банківські кредити, ресурси міжнародних фінансових організацій, для припливу яких здійснюється державна підтримка. За прогнозами урядовців, у 2011 р. будуть додатково залучені 100 млрд грн інвестицій, що забезпечить додатковий приріст ВВП на 1,5–2,5 % до прогнозованого (4,5 %). Наближення структури промисловості України до структури розвинених країн Європи й світу, що значно підвищить її конкурентоспроможність. Середньорічні темпи приросту промислового виробництва в 2011–2012 рр. прогнозуються на рівні 7–8 %, а в 2013–2015 рр. — 9–10 %.

Заплановані структурні зрушення в економіці України можна забезпечити за умов спільної фінансової підтримки з боку держави, суб'єктів господарювання та приватних інвесторів, особливо іноземних.

Порівнюючи визначені пріоритетні галузі національної економіки на 2011—2015 рр. з відібраними національними проектами та обсягом їхнього фінансування на 2011 р., зауважимо, що високотехнологічні виробництва (V–VI технологічних укладів) та виробництва середньо- та високотехнологічної продукції залишаються поза увагою держави. Відповідно, не йдеться про початок позитивних зрушень у національній економіці України, розвиток високотехнологічних виробництв та створення високопродуктивних робочих місць із високим рівнем оплати праці.



Питання для самостійної роботи

1. Назвіть основні завдання структурної політики у конкретних історичних умовах України?
2. Назвіть основні підходи до виділення міжгалузевих комплексів?
3. Визначте особливості розвитку залізничного транспорту в Україні?
4. У чому полягає суть поняття «господарський комплекс національної економіки»?
5. Перерахуйте основні підсистеми господарського комплексу України?
6. З яких основних підсистем складається промисловий комплекс України?
7. Перерахуйте основні фактори, що впливають на структуру та діяльність суб'єктів агропромислового комплексу України?
8. Що становить собою побутове обслуговування населення?
9. Визначте особливості розвитку галузі зв'язку в Україні?
10. Що представляє собою соціально-споживацький комплекс?
11. Охарактеризуйте сферу торгівлі та громадського харчування в Україні?



Теми рефератів

1. Характеристика підсистем у сфері транспорту в Україні.
2. Соціальна інфраструктура і її складові.
3. Будівельний комплекс.
4. Агропромисловий комплекс.



Тестові завдання для самоконтролю знань

1. Технологічний підхід до виділення міжгалузевих комплексів передбачає:
 - а) досконале вивчення технології виробництва товарів та послуг;
 - б) групування галузей, які пов'язані між собою послідовністю переробки і використання загального матеріалу та однаковим призначенням продукції;



Питання для самостійної роботи

1. Назвіть основні завдання структурної політики у конкретних історичних умовах України?
2. Назвіть основні підходи до виділення міжгалузевих комплексів?
3. Визначте особливості розвитку залізничного транспорту в Україні?
4. У чому полягає суть поняття «господарський комплекс національної економіки»?
5. Перерахуйте основні підсистеми господарського комплексу України?
6. З яких основних підсистем складається промисловий комплекс України?
7. Перерахуйте основні фактори, що впливають на структуру та діяльність суб'єктів агропромислового комплексу України?
8. Що становить собою побутове обслуговування населення?
9. Визначте особливості розвитку галузі зв'язку в Україні?
10. Що представляє собою соціально-споживацький комплекс?
11. Охарактеризуйте сферу торгівлі та громадського харчування в Україні?



Теми рефератів

1. Характеристика підсистем у сфері транспорту в Україні.
2. Соціальна інфраструктура і її складові.
3. Будівельний комплекс.
4. Агропромисловий комплекс.



Тестові завдання для самоконтролю знань

1. Технологічний підхід до виділення міжгалузевих комплексів передбачає:
 - а) досконале вивчення технології виробництва товарів та послуг;
 - б) групування галузей, які пов'язані між собою послідовністю переробки і використання загального матеріалу та однаковим призначенням продукції;

- в) розгляд міжгалузевого комплексу як групи галузей національного господарства, які поєднані спільною метою розвитку;
 г) технологічне вдосконалення виробництва;
 д) вивчення технологічних можливостей створення міжгалузевих комплексів.

2. У споживанні паливно-енергетичних ресурсів в Україні домінуюча роль належить:

- а) вугіллю;
 б) газу;
 в) нафті;
 г) торфу;
 д) іншим паливно-енергетичним ресурсам.

3. Визначальну роль при розміщенні конкретних машинобудівних підприємств відіграють такі чинники:

- а) сировинний фактор, споживчий фактор, фактор трудових ресурсів та наукоємності;
 б) енергетичний і споживчий фактор;
 в) експортно-імпортний потенціал країни;
 г) екологічний фактор і фактор трудових ресурсів;
 д) близькість до родовищ залізної руди і водних ресурсів.

4. Більшість підприємств хімічної промисловості знаходяться в таких економічних районах:

- а) Придніпров'ї, Столичному і Північно-Східному;
 б) Донецькому, Причорноморському, Центральному;
 в) Прикарпатті, Придніпров'ї і Донецькому економічному районі;
 г) рівномірно розміщена по всіх економічних районах України;
 д) Донецькому і Придніпровському економічному районі.

5. До лісопромислового комплексу входять:

- а) лісова промисловість;
 б) лісозаготівельна промисловість;
 в) _____
 г) _____
 д) _____
 е) _____

6. Всі галузі, що входять до складу АПК об'єднують в такі сфери, або групи:

- а) рослинництво та тваринництво;
 б) рослинництво, тваринництво та переробні галузі АПК;
 в) фондоутворюючі галузі, сільське господарство та переробні галузі;
 г) переробні галузі та виробнича інфраструктура;
 д) фондоутворюючі галузі, сільське господарство, переробні галузі, виробнича інфраструктура.

- в) розгляд міжгалузевого комплексу як групи галузей національного господарства, які поєднані спільною метою розвитку;
 г) технологічне вдосконалення виробництва;
 д) вивчення технологічних можливостей створення міжгалузевих комплексів.

2. У споживанні паливно-енергетичних ресурсів в Україні домінуюча роль належить:

- а) вугіллю;
 б) газу;
 в) нафті;
 г) торфу;
 д) іншим паливно-енергетичним ресурсам.

3. Визначальну роль при розміщенні конкретних машинобудівних підприємств відіграють такі чинники:

- а) сировинний фактор, споживчий фактор, фактор трудових ресурсів та наукоємності;
 б) енергетичний і споживчий фактор;
 в) експортно-імпортний потенціал країни;
 г) екологічний фактор і фактор трудових ресурсів;
 д) близькість до родовищ залізної руди і водних ресурсів.

4. Більшість підприємств хімічної промисловості знаходяться в таких економічних районах:

- а) Придніпров'ї, Столичному і Північно-Східному;
 б) Донецькому, Причорноморському, Центральному;
 в) Прикарпатті, Придніпров'ї і Донецькому економічному районі;
 г) рівномірно розміщена по всіх економічних районах України;
 д) Донецькому і Придніпровському економічному районі.

5. До лісопромислового комплексу входять:

- а) лісова промисловість;
 б) лісозаготівельна промисловість;
 в) _____
 г) _____
 д) _____
 е) _____

6. Всі галузі, що входять до складу АПК об'єднують в такі сфери, або групи:

- а) рослинництво та тваринництво;
 б) рослинництво, тваринництво та переробні галузі АПК;
 в) фондоутворюючі галузі, сільське господарство та переробні галузі;
 г) переробні галузі та виробнича інфраструктура;
 д) фондоутворюючі галузі, сільське господарство, переробні галузі, виробнича інфраструктура.

7. В структурі посівів в Україні провідне місце займають:

- а) зернові культури;
- б) технічні культури;
- в) овочеві культури;
- г) бахчові культури;

д) Україна характеризується рівномірним розподілом посівних площ між різними культурами.

8. Розміщення окремих підприємств харчової промисловості відбувається з урахуванням таких чинників:

а) оскільки продукція є нетранспортабельна підприємства територіально орієнтуються на джерела відповідної сировини;

б) для якісного споживання підприємства територіально тяжіють до споживача;

в) розміщення окремих підприємств має свої особливості залежно від ступеня впливу на них сировинного чи споживчого фактору;

г) підприємства в основному орієнтуються на транспортабельну сировину, місце переробки визначається рентними витратами;

д) важливим фактором для розміщення є транспортна інфраструктура.

9. Регіональна відмінність роздрібного товарообігу в Україні зумовлена:

а) динамікою економічного розвитку регіону і структурою економіки;

б) особливістю умов життєдіяльності населення;

в) статеві-віковими відмінностями і рівнем освіти населення;

г) середнім доходом на одного члена сім'ї;

д) всіма вище переліченими чинниками.

10. Основним показником регулювання розвитку загальноосвітніх шкіл є:

а) контингент учнів;

б) наявність викладацького складу;

в) загальна площа навчальних приміщень;

г) розвиненість інфраструктури поселень (зокрема транспортної мережі);

д) всі вищевказані показники.



7. В структурі посівів в Україні провідне місце займають:

- а) зернові культури;
- б) технічні культури;
- в) овочеві культури;
- г) бахчові культури;

д) Україна характеризується рівномірним розподілом посівних площ між різними культурами.

8. Розміщення окремих підприємств харчової промисловості відбувається з урахуванням таких чинників:

а) оскільки продукція є нетранспортабельна підприємства територіально орієнтуються на джерела відповідної сировини;

б) для якісного споживання підприємства територіально тяжіють до споживача;

в) розміщення окремих підприємств має свої особливості залежно від ступеня впливу на них сировинного чи споживчого фактору;

г) підприємства в основному орієнтуються на транспортабельну сировину, місце переробки визначається рентними витратами;

д) важливим фактором для розміщення є транспортна інфраструктура.

9. Регіональна відмінність роздрібного товарообігу в Україні зумовлена:

а) динамікою економічного розвитку регіону і структурою економіки;

б) особливістю умов життєдіяльності населення;

в) статеві-віковими відмінностями і рівнем освіти населення;

г) середнім доходом на одного члена сім'ї;

д) всіма вище переліченими чинниками.

10. Основним показником регулювання розвитку загальноосвітніх шкіл є:

а) контингент учнів;

б) наявність викладацького складу;

в) загальна площа навчальних приміщень;

г) розвиненість інфраструктури поселень (зокрема транспортної мережі);

д) всі вищевказані показники.



РОЗДІЛ 5

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ



ТЕМА 20

ПОЛІТИКА ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ В НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

Ключові поняття



Економічне зростання; показники зростання національної економіки; фактори економічного зростання; політика економічного зростання; стратегія економічного зростання; інструменти і методи державного регулювання; ефективність політики економічного зростання; стратегічні напрямки та пріоритети державної політики.

- 20.1. Економічне зростання як категорія національної економіки
- 20.2. Джерела та фактори економічного зростання. Типи економічного зростання
- 20.3. Політика економічного зростання: стратегія, види
- 20.4. Ефективність та напрями вдосконалення політики економічного зростання в Україні

20.1. ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ ЯК КАТЕГОРІЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Економічне зростання — основний показник розвитку і добробуту кожної країни. Темпи економічного зростання, його чинники та характер визначають економічну динаміку країни, її місце на світовій арені та перспективи розвитку.

Економічне зростання як категорія національної економіки відбиває кількісні зміни (позитивні або негативні) національного відтворення, що виражаються звичайно зміною обсягу національного виробництва за певний період часу. Позитивні зміни обсягу виробництва (збільшення кількості товарів та послуг, які продукує національна економіка) виступають об'єктивною основою і індикатором поступального

РОЗДІЛ 5

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ



ТЕМА 20

ПОЛІТИКА ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ В НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

Ключові поняття



Економічне зростання; показники зростання національної економіки; фактори економічного зростання; політика економічного зростання; стратегія економічного зростання; інструменти і методи державного регулювання; ефективність політики економічного зростання; стратегічні напрямки та пріоритети державної політики.

- 20.1. Економічне зростання як категорія національної економіки
- 20.2. Джерела та фактори економічного зростання. Типи економічного зростання
- 20.3. Політика економічного зростання: стратегія, види
- 20.4. Ефективність та напрями вдосконалення політики економічного зростання в Україні

20.1. ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ ЯК КАТЕГОРІЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Економічне зростання — основний показник розвитку і добробуту кожної країни. Темпи економічного зростання, його чинники та характер визначають економічну динаміку країни, її місце на світовій арені та перспективи розвитку.

Економічне зростання як категорія національної економіки відбиває кількісні зміни (позитивні або негативні) національного відтворення, що виражаються звичайно зміною обсягу національного виробництва за певний період часу. Позитивні зміни обсягу виробництва (збільшення кількості товарів та послуг, які продукує національна економіка) виступають об'єктивною основою і індикатором поступального

руху національної економіки до надбань, які забезпечують підвищення рівня і якості життя населення. Негативні зміни обсягу національного виробництва означають його спад.

Національне економічне зростання вимірюється як у **фізичному вартісному** (збільшення або зменшення одиниць вироблення продукції), так і у **вартісному** (зростання чи зниження виробленої вартості продукції у грошових одиницях), як у порівнянні річних змін одного показника (ВВП, ВНП, НД), так і в порівнянні з річними змінами інших показників, найчастіше зі зростанням населення країни, тобто ВВП (ВНП, НД) на душу населення. Визначення приросту фізичного обсягу виробництва виключає вплив інфляції, але такий спосіб вимірювання не є універсальним, що ускладнює розрахунок загального темпу економічного зростання національної економіки. Аналіз щорічного зростання обсягу виробництва у вартісній формі більш універсальний, однак він не завжди вільний від інфляційного впливу. Статистика ряду країн вимірює макроекономічне зростання на базі зростання виробництва найбільш важливих для економіки товарів, використовуючи при цьому їх долю у загальному обсязі виробництва.

В економічній статистиці для вивчення динаміки зростання національної економіки використовуються **індекси — темпи росту і темпи приросту ВВП (ВНП, НД) поточного року**, які можуть бути **базовими** (до базового року), **ланцюговими** (до попереднього року) та **середньорічними** за період.

Індекс (коефіцієнт) зростання x обчислюється за формулою:

$$x = y_n / y_0, \quad (20.1)$$

де y_n, y_0 — значення показників відповідно у досліджуваному та базовому (або попередньому, якщо у знаменнику y_{n-1}) роках.

Темп зростання дорівнює коефіцієнту зростання, поділенному на 100. Темп приросту дорівнює різниці між темпом зростання та 100. Середньорічний темп зростання розраховується як співвідношення між сумою значень темпів росту ВВП (ВНП, НД) кожного року досліджуваного періоду у відсотковому виразі і кількістю років у періоді, що досліджується.

Високими вважаються середньорічні темпи приросту, що перевищують 7—8 % за період. Такі темпи характерні для країн, що розвиваються, за сприятливої фази економічного циклу. Прикладом є темпи приросту економіки Китаю з 1990 р., що зберігаються на рівні 7—12 % по цей час. Нормальними можна вважати темпи приросту в 4—6 %, помірними 2—3 %, низькими — близько 1 %. **Нормальні і помірні темпи** в інтервалі 3—5 % за рік зберігають розвинені країни за умови економічної стабільності, у менш сприятливі періоди ці темпи знижу-

руху національної економіки до надбань, які забезпечують підвищення рівня і якості життя населення. Негативні зміни обсягу національного виробництва означають його спад.

Національне економічне зростання вимірюється як у **фізичному вартісному** (збільшення або зменшення одиниць вироблення продукції), так і у **вартісному** (зростання чи зниження виробленої вартості продукції у грошових одиницях), як у порівнянні річних змін одного показника (ВВП, ВНП, НД), так і в порівнянні з річними змінами інших показників, найчастіше зі зростанням населення країни, тобто ВВП (ВНП, НД) на душу населення. Визначення приросту фізичного обсягу виробництва виключає вплив інфляції, але такий спосіб вимірювання не є універсальним, що ускладнює розрахунок загального темпу економічного зростання національної економіки. Аналіз щорічного зростання обсягу виробництва у вартісній формі більш універсальний, однак він не завжди вільний від інфляційного впливу. Статистика ряду країн вимірює макроекономічне зростання на базі зростання виробництва найбільш важливих для економіки товарів, використовуючи при цьому їх долю у загальному обсязі виробництва.

В економічній статистиці для вивчення динаміки зростання національної економіки використовуються **індекси — темпи росту і темпи приросту ВВП (ВНП, НД) поточного року**, які можуть бути **базовими** (до базового року), **ланцюговими** (до попереднього року) та **середньорічними** за період.

Індекс (коефіцієнт) зростання x обчислюється за формулою:

$$x = y_n / y_0, \quad (20.1)$$

де y_n, y_0 — значення показників відповідно у досліджуваному та базовому (або попередньому, якщо у знаменнику y_{n-1}) роках.

Темп зростання дорівнює коефіцієнту зростання, поділеному на 100. Темп приросту дорівнює різниці між темпом зростання та 100. Середньорічний темп зростання розраховується як співвідношення між сумою значень темпів росту ВВП (ВНП, НД) кожного року досліджуваного періоду у відсотковому виразі і кількістю років у періоді, що досліджується.

Високими вважаються середньорічні темпи приросту, що перевищують 7—8 % за період. Такі темпи характерні для країн, що розвиваються, за сприятливої фази економічного циклу. Прикладом є темпи приросту економіки Китаю з 1990 р., що зберігаються на рівні 7—12 % по цей час. Нормальними можна вважати темпи приросту в 4—6 %, помірними 2—3 %, низькими — близько 1 %. **Нормальні і помірні темпи** в інтервалі 3—5 % за рік зберігають розвинені країни за умови економічної стабільності, у менш сприятливі періоди ці темпи знижу-

ються до 1—2 %. Під час нинішньої фінансово-економічної кризи темпи приросту в цих країнах спочатку різко уповільнилися до 0,5—0,3 % (у 2008 р.), а потім стали негативними (до -7,4 % у 2009 р. у середньому в країнах зони євро).

Нульові темпи означають, що обсяг ВВП не змінився в порівнянні з базисним роком. Якщо виробництво ВВП скорочується, то показник темпів приросту буде негативним. Нульові і **негативні темпи** приросту можуть бути показником як зниження економічної активності, так і показником структурних перетворень. **Низькі, нульові та негативні** (особливо стійкі й довготривалі) темпи приросту свідчать про негаразди, кризові явища в національній економіці, які потребують спеціальних оздоровлюючих заходів державної політики. Відповідно до цього економічне зростання може бути **нульовим, позитивним або негативним**.

Тривале збереження як дуже високих, так і занадто низьких чи негативних темпів росту може привести до негативних наслідків. У першому випадку відбувається так званий «перегрів» економіки, який може спричинити кризу надвиробництва і фінансовий крах багатьох фірм. Таку катастрофу потерпіли в 1998 році країни Азіатського регіону (Південна Корея, Індонезія, Таїланд). В другому випадку відбувається зниження рівня життя населення і небезпечний спад інвестиційної активності. Така ситуація була характерна для України у період з 1990 по 2000 рік, коли виробництво ВВП скоротилося більш ніж вдвічі внаслідок трансформаційного спаду, що був обумовлений низкою політичних, інституційних, економічних і соціальних факторів.

20.2. ДЖЕРЕЛА ТА ФАКТОРИ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ. ТИПИ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

Проблема економічного зростання розглядається в контексті макро-економічного аналізу. Більшість вчених-економістів, аналізуючи досвід розвинутих країн, підкреслюють, що економічне зростання, його темпи і якісні параметри є головною запорукою національного розвитку.

Методологічною основою аналізу економічного зростання національної економіки є вчення про його залежність від основних факторів виробництва — праці (L), природних ресурсів (N), капіталу (K) та наукового прогресу (T), яке обумовило появу класичної моделі макроекономічної рівноваги ($Y = F(K, L, T)$), а також кейнсіанське вчення з відповідною моделлю ($D = P + I + NE$). Розроблений також ряд модифікацій цих основних моделей з урахуванням додаткових факторів або розгляду механізму впливу одного з факторів (модель Харрода—Домара). Згідно з цим очевидними є джерела та фактори економічного зростання.

ються до 1—2 %. Під час нинішньої фінансово-економічної кризи темпи приросту в цих країнах спочатку різко уповільнилися до 0,5—0,3 % (у 2008 р.), а потім стали негативними (до -7,4 % у 2009 р. у середньому в країнах зони євро).

Нульові темпи означають, що обсяг ВВП не змінився в порівнянні з базисним роком. Якщо виробництво ВВП скорочується, то показник темпів приросту буде негативним. Нульові і **негативні темпи** приросту можуть бути показником як зниження економічної активності, так і показником структурних перетворень. **Низькі, нульові та негативні** (особливо стійкі й довготривалі) темпи приросту свідчать про негаразди, кризові явища в національній економіці, які потребують спеціальних оздоровлюючих заходів державної політики. Відповідно до цього економічне зростання може бути **нульовим, позитивним або негативним**.

Тривале збереження як дуже високих, так і занадто низьких чи негативних темпів росту може привести до негативних наслідків. У першому випадку відбувається так званий «перегрів» економіки, який може спричинити кризу надвиробництва і фінансовий крах багатьох фірм. Таку катастрофу потерпіли в 1998 році країни Азіатського регіону (Південна Корея, Індонезія, Таїланд). В другому випадку відбувається зниження рівня життя населення і небезпечний спад інвестиційної активності. Така ситуація була характерна для України у період з 1990 по 2000 рік, коли виробництво ВВП скоротилося більш ніж вдвічі внаслідок трансформаційного спаду, що був обумовлений низкою політичних, інституційних, економічних і соціальних факторів.

20.2. ДЖЕРЕЛА ТА ФАКТОРИ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ. ТИПИ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

Проблема економічного зростання розглядається в контексті макро-економічного аналізу. Більшість вчених-економістів, аналізуючи досвід розвинутих країн, підкреслюють, що економічне зростання, його темпи і якісні параметри є головною запорукою національного розвитку.

Методологічною основою аналізу економічного зростання національної економіки є вчення про його залежність від основних факторів виробництва — праці (L), природних ресурсів (N), капіталу (K) та наукового прогресу (T), яке обумовило появу класичної моделі макроекономічної рівноваги ($Y = F(K, L, T)$), а також кейнсіанське вчення з відповідною моделлю ($D = P + I + NE$). Розроблений також ряд модифікацій цих основних моделей з урахуванням додаткових факторів або розгляду механізму впливу одного з факторів (модель Харрода—Домара). Згідно з цим очевидними є джерела та фактори економічного зростання.

Його **джерелами** виступають наявні економічні ресурси, залучені у процес виробництва — основні (природні ресурси, населення) й розвинені (інфраструктура, фахівці), загальні (водопровід, електрика) та специфічні фактори виробництва (чорнозем, вузькоспеціалізовані фахівці), найважливішим джерелом економічного зростання ще класики економічної теорії вважали працю. Факторами, що визначають напрям та величину економічного зростання, найчастіше вважають капітал, конкуренцію, державне регулювання тощо. Такий розподіл на джерела та фактори є досить умовним, адже чітку межу між ними іноді досить складно визначити. У цьому розгляді можна припустити, що джерелами зростання виступають основні та загальні фактори виробництва, а факторами — розвинені та специфічні.

Якщо систематизувати фактори, які чинять вплив на зростання національної економіки, то можна їх об'єднати у такі **групи**: ринкові (фактори попиту та пропозиції), інституційні (фактори перерозподілу), ресурсні (капітал, населення, підприємництво, ресурси науки і освіти). Фактори попиту забезпечують зростання сукупних витрат, що сприяє збільшенню обсягів виробництва і доходу, фактори пропозиції є визначальними в більшості моделей і мають складну структуру; фактори розподілу, які стосуються як розподілу ресурсів, що суттєво впливає на фактори пропозиції, так і розподілу національного продукту і доходу, що впливає на сукупний попит.

Використання ресурсів національної економіки завжди обмежується їх кількісними і якісними вимірами. Так, **фактор праці** характеризується чисельністю економічно активного населення, рівнем його загальної і професійної освіти, кваліфікаційним рівнем та професійною структурою, співвідношеннями на ринку праці різних категорій населення за віком, статтю, досвідом роботи, соціальним статусом, професійною та географічною мобільністю, можливостями оволодіння новою професією, підготовки і підвищення кваліфікації фахівців.

Обсяг запасів природних ресурсів (паливних, мінеральних, водних, земельних, рекреаційних та ін.), їх віддаленість, інфраструктурна облаштованість регіонів розміщення, технологія видобутку і використання також виступають важливими факторами національного економічного розвитку. Кількісні обмеження наявних запасів можуть бути частково компенсовані впровадженням ресурсозберігаючих технологій або розвитком міжнародного співробітництва.

Важливим фактором економічного зростання національної економіки є **виробничі фонди**, які складають основу будь-якого підприємства і характеризуються техніко-технологічним рівнем, вартістю, віком і зношеністю, відповідністю екологічним вимогам тощо. Спеціальним фактором виробництва виступають інноваційні ресурси, прямо зв'язані

Його **джерелами** виступають наявні економічні ресурси, залучені у процес виробництва — основні (природні ресурси, населення) й розвинені (інфраструктура, фахівці), загальні (водопровід, електрика) та специфічні фактори виробництва (чорнозем, вузькоспеціалізовані фахівці), найважливішим джерелом економічного зростання ще класики економічної теорії вважали працю. Факторами, що визначають напрям та величину економічного зростання, найчастіше вважають капітал, конкуренцію, державне регулювання тощо. Такий розподіл на джерела та фактори є досить умовним, адже чітку межу між ними іноді досить складно визначити. У цьому розгляді можна припустити, що джерелами зростання виступають основні та загальні фактори виробництва, а факторами — розвинені та специфічні.

Якщо систематизувати фактори, які чинять вплив на зростання національної економіки, то можна їх об'єднати у такі **групи**: ринкові (фактори попиту та пропозиції), інституційні (фактори перерозподілу), ресурсні (капітал, населення, підприємництво, ресурси науки і освіти). Фактори попиту забезпечують зростання сукупних витрат, що сприяє збільшенню обсягів виробництва і доходу, фактори пропозиції є визначальними в більшості моделей і мають складну структуру; фактори розподілу, які стосуються як розподілу ресурсів, що суттєво впливає на фактори пропозиції, так і розподілу національного продукту і доходу, що впливає на сукупний попит.

Використання ресурсів національної економіки завжди обмежується їх кількісними і якісними вимірами. Так, **фактор праці** характеризується чисельністю економічно активного населення, рівнем його загальної і професійної освіти, кваліфікаційним рівнем та професійною структурою, співвідношеннями на ринку праці різних категорій населення за віком, статтю, досвідом роботи, соціальним статусом, професійною та географічною мобільністю, можливостями оволодіння новою професією, підготовки і підвищення кваліфікації фахівців.

Обсяг запасів природних ресурсів (паливних, мінеральних, водних, земельних, рекреаційних та ін.), їх віддаленість, інфраструктурна облаштованість регіонів розміщення, технологія видобутку і використання також виступають важливими факторами національного економічного розвитку. Кількісні обмеження наявних запасів можуть бути частково компенсовані впровадженням ресурсозберігаючих технологій або розвитком міжнародного співробітництва.

Важливим фактором економічного зростання національної економіки є **виробничі фонди**, які складають основу будь-якого підприємства і характеризуються техніко-технологічним рівнем, вартістю, віком і зношеністю, відповідністю екологічним вимогам тощо. Спеціальним фактором виробництва виступають інноваційні ресурси, прямо зв'язані

з науково-технічним прогресом, що поєднує усі ланки і стадії: від фундаментальних досліджень через дослідно-конструкторські розробки до виробничого застосування.

Слід назвати ще один специфічний фактор — **ресурси управління (менеджменту)**, які вимірюються кількістю управлінських кадрів, характеризуються їх професійним рівнем, досвідом роботи, здатністю до адаптації в нових умовах господарювання, соціальною відповідальністю.

Джерела і фактори економічного зростання визначають його типи.

За критерієм ступеню використання економічних ресурсів і характеру (кількісного, якісного) впливу джерел та факторів економічного зростання слід розглянути наступну типологію. Врахувавши, що реальний ВВП можна визначити як добуток затрат праці (чисельність зайнятих) і рівня продуктивності праці, можна стверджувати, що всі фактори, які впливають на рівень продуктивності праці, найсуттєвіші з точки зору реального економічного зростання. У макроекономічному аналізі використовуються поняття «екстенсивних» та «інтенсивних» факторів зростання.

Екстенсивними фактори вважаються у разі позитивного впливу їх кількісного збільшення на економічне зростання. Це обумовлює екстенсивний тип економічного зростання, який відбувається за рахунок кількісного збільшення ресурсів при незмінності техніко-технологічної бази, наприклад, залучення додаткової робочої сили, збільшення фізичного обсягу капіталу тощо. **Інтенсивні фактори** — це, насамперед, інноваційні ресурси, що сприяють підвищенню технологічного і організаційного рівня виробництва і якості продукції. До таких належать: технологічний прогрес, рівень освіти та професійної підготовки кадрів, економія за рахунок зростання масштабу виробництва, покращення розподілу ресурсів, законодавчі, інституційні та інші фактори. Інтенсивний тип економічного зростання здійснюється шляхом кращого, продуктивнішого використання ресурсів на основі науково-технічного прогресу та кращих форм організації виробництва. Виділяють також змішаний тип економічного зростання, який відбувається під впливом інтенсивних та екстенсивних факторів.

Оскільки національна економіка сьогодні великою мірою визначається загальносвітовими процесами, слід розглядати економічне зростання як **результат впливу внутрішніх** (про що йшлося вище) і **зовнішніх чинників**, таких як іноземні інвестиції, міжнародна торгівля товарами і послугами, участь у міжнародних економічних організаціях і регіональних об'єднаннях, міжнародний науково-технологічний обмін, міжнародна міграція населення тощо. Згідно до цього можна виділити такі типи національного економічного зростання: імпортозаміщувальне, експортоорієнтоване, а також таке, що обумовлене залученням прямих іноземних інвестицій у національну економіку (умовно назвемо імпор-

з науково-технічним прогресом, що поєднує усі ланки і стадії: від фундаментальних досліджень через дослідно-конструкторські розробки до виробничого застосування.

Слід назвати ще один специфічний фактор — **ресурси управління (менеджменту)**, які вимірюються кількістю управлінських кадрів, характеризуються їх професійним рівнем, досвідом роботи, здатністю до адаптації в нових умовах господарювання, соціальною відповідальністю.

Джерела і фактори економічного зростання визначають його типи.

За критерієм ступеню використання економічних ресурсів і характеру (кількісного, якісного) впливу джерел та факторів економічного зростання слід розглянути наступну типологію. Врахувавши, що реальний ВВП можна визначити як добуток затрат праці (чисельність зайнятих) і рівня продуктивності праці, можна стверджувати, що всі фактори, які впливають на рівень продуктивності праці, найсуттєвіші з точки зору реального економічного зростання. У макроекономічному аналізі використовуються поняття «екстенсивних» та «інтенсивних» факторів зростання.

Екстенсивними фактори вважаються у разі позитивного впливу їх кількісного збільшення на економічне зростання. Це обумовлює екстенсивний тип економічного зростання, який відбувається за рахунок кількісного збільшення ресурсів при незмінності техніко-технологічної бази, наприклад, залучення додаткової робочої сили, збільшення фізичного обсягу капіталу тощо. **Інтенсивні фактори** — це, насамперед, інноваційні ресурси, що сприяють підвищенню технологічного і організаційного рівня виробництва і якості продукції. До таких належать: технологічний прогрес, рівень освіти та професійної підготовки кадрів, економія за рахунок зростання масштабу виробництва, покращення розподілу ресурсів, законодавчі, інституційні та інші фактори. Інтенсивний тип економічного зростання здійснюється шляхом кращого, продуктивнішого використання ресурсів на основі науково-технічного прогресу та кращих форм організації виробництва. Виділяють також змішаний тип економічного зростання, який відбувається під впливом інтенсивних та екстенсивних факторів.

Оскільки національна економіка сьогодні великою мірою визначається загальносвітовими процесами, слід розглядати економічне зростання як **результат впливу внутрішніх** (про що йшлося вище) і **зовнішніх чинників**, таких як іноземні інвестиції, міжнародна торгівля товарами і послугами, участь у міжнародних економічних організаціях і регіональних об'єднаннях, міжнародний науково-технологічний обмін, міжнародна міграція населення тощо. Згідно до цього можна виділити такі типи національного економічного зростання: імпортозаміщувальне, експортоорієнтоване, а також таке, що обумовлене залученням прямих іноземних інвестицій у національну економіку (умовно назвемо імпор-

тованим) або експансією національного капіталу за кордоном (умовно назвемо експортованим).

Імпортзаміщувальний тип зростання національної економіки передбачає перевагу розвитку національного виробництва, яка забезпечується головним чином впровадженням протекціоністської державної політики і зазвичай є строковим етапом, що надає можливість створити або укріпити національне виробництво. **Експортоорієнтований тип національного економічного зростання** передбачає такий рівень і якість національного виробництва, що відповідає світовим вимогам і забезпечує не лише національний, а й зарубіжний попит. **Імпортоване зростання** забезпечується шляхом активного залучення прямих іноземних інвестицій з включенням відповідних національних підприємств до світових систем бізнесу, розподілу і постачання. Його перевагами виступають прогресивні технології, додаткові робочі місця, зростання капіталу, недоліками: структурне спрощення національної економіки, посилення сировинної спрямованості. Ці типи економічного зростання притаманні країнам, які прагнуть прискорити зростання і розвиток національної економіки, особливо на перехідному етапі (індустріалізація, технологічне переоснащення виробництва). **Експортований тип національного зростання** передбачає наявність надлишкового національного капіталу, розміщення якого за кордоном забезпечить зростання валового національного продукту. Отже такий тип зростання вочевидь притаманний розвиненим країнам.

В дійсності описані типи економічного зростання поєднуються один з одним у певній, унікальній для кожної національної економіки комбінації, що обумовлене історичними, культурними, ментальними та іншими національними особливостями розвитку і взаємодії з зовнішнім (загальносвітовим і міжнародним) середовищем.

20.3. Політика економічного зростання: стратегія, види

Економічне зростання у сучасних національних економіках, в основу господарювання яких закладено ринковий механізм, відбувається завдяки взаємодії зростаючим попиту і пропозиції та вільному ціноутворенню в конкурентному середовищі, що збалансовують економічну систему. Однак характерною рисою ринкової системи є **циклічність**, за якої періоди економічного зростання і піднесення змінюються періодами спаду і депресії, отже економіка здебільшого незбалансована, і зростання в межах ринкової системи є нестабільним.

Цю нестабільність визначають передусім інноваційні (оновлення технологій і продукції, науково-технічні дослідження тощо) і інвести-

тованим) або експансією національного капіталу за кордоном (умовно назвемо експортованим).

Імпортзаміщувальний тип зростання національної економіки передбачає перевагу розвитку національного виробництва, яка забезпечується головним чином впровадженням протекціоністської державної політики і зазвичай є строковим етапом, що надає можливість створити або укріпити національне виробництво. **Експортоорієнтований тип національного економічного зростання** передбачає такий рівень і якість національного виробництва, що відповідає світовим вимогам і забезпечує не лише національний, а й зарубіжний попит. **Імпортоване зростання** забезпечується шляхом активного залучення прямих іноземних інвестицій з включенням відповідних національних підприємств до світових систем бізнесу, розподілу і постачання. Його перевагами виступають прогресивні технології, додаткові робочі місця, зростання капіталу, недоліками: структурне спрощення національної економіки, посилення сировинної спрямованості. Ці типи економічного зростання притаманні країнам, які прагнуть прискорити зростання і розвиток національної економіки, особливо на перехідному етапі (індустріалізація, технологічне переоснащення виробництва). **Експортований тип національного зростання** передбачає наявність надлишкового національного капіталу, розміщення якого за кордоном забезпечить зростання валового національного продукту. Отже такий тип зростання вочевидь притаманний розвиненим країнам.

В дійсності описані типи економічного зростання поєднуються один з одним у певній, унікальній для кожної національної економіки комбінації, що обумовлене історичними, культурними, ментальними та іншими національними особливостями розвитку і взаємодії з зовнішнім (загальносвітовим і міжнародним) середовищем.

20.3. Політика економічного зростання: стратегія, види

Економічне зростання у сучасних національних економіках, в основу господарювання яких закладено ринковий механізм, відбувається завдяки взаємодії зростаючим попиту і пропозиції та вільному ціноутворенню в конкурентному середовищі, що збалансовують економічну систему. Однак характерною рисою ринкової системи є **циклічність**, за якої періоди економічного зростання і піднесення змінюються періодами спаду і депресії, отже економіка здебільшого незбалансована, і зростання в межах ринкової системи є нестабільним.

Цю нестабільність визначають передусім інноваційні (оновлення технологій і продукції, науково-технічні дослідження тощо) і інвести-

ційні чинники (інвестиційна активність, ефективність капітальних вкладень, оновлення основних виробничих фондів та їх використання, структурна мобільність економіки), а також інституційні чинники — відсутність або недосконалість нормативно-правової бази, надмірна зарегульованість окремих напрямків діяльності, неконструктивна поведінка працівників під час конфлікту або незаконні дії роботодавців та ін. Усе це обумовлює необхідність державного регулювання, яке доповнює ринковий механізм, і у сукупності становить єдину систему макроекономічного регулювання господарської системи та підприємництва. У її межах держава законодавчо запроваджує систему нормативних актів, що регулюють діяльність суб'єктів ринку, в тому числі таких інститутів, як комерційні банки, акціонерні товариства тощо.

Державне регулювання макроекономічних процесів — це особлива державно-інституційна діяльність, яка виконує функцію стабілізації економіки та стимулювання економічного зростання або ж коригування надмірних темпів економічного зростання. Діяльність державних структур та органів по підготовці та реалізації цілеспрямованих заходів складає сутність державної політики економічного зростання. У найбільш загальному визначенні політика економічного зростання — це частина економічної політики держави або створених нею спеціальних інститутів влади, які здійснюють підготовку системотворних регуляторів для досягнення певних національних цілей.

Державна політика економічного зростання в національній економіці виходить з трактування економічного зростання як довгострокової тенденції збільшення потенційного рівня виробництва за умови збалансованості економічної системи, тобто повної зайнятості, регулярного стійкого розширення масштабів господарської діяльності, збільшення розмірів використаної праці і виробленого продукту — товарів і послуг. Критерієм ефективності економічного зростання є повнота задоволення потреб усіх членів суспільства, виходячи з наявності економічних ресурсів, що використовуються. Державна політика економічного зростання базується на аналізі тенденцій, встановленні закономірностей, виявленні чинників і оцінці ступеню їх впливу на зростання національної економіки. Усі чинники економічного зростання мають свої особливості, пов'язані із взаємодією держави і підприємництва. Підприємницькі інноваційні рішення мають поєднуватись з державним регулюванням економіки, розробкою загальної стратегії соціально-економічного розвитку, формуванням певних пріоритетів у науково-технічній, структурній і соціальній політиці.

Стратегія політики економічного зростання у загальному вигляді полягає у визначенні системи цілей і пріоритетів економічного розвитку держави та принципів і засобів їх досягнення на довгострокову пер-

ційні чинники (інвестиційна активність, ефективність капітальних вкладень, оновлення основних виробничих фондів та їх використання, структурна мобільність економіки), а також інституційні чинники — відсутність або недосконалість нормативно-правової бази, надмірна зарегульованість окремих напрямків діяльності, неконструктивна поведінка працівників під час конфлікту або незаконні дії роботодавців та ін. Усе це обумовлює необхідність державного регулювання, яке доповнює ринковий механізм, і у сукупності становить єдину систему макроекономічного регулювання господарської системи та підприємництва. У її межах держава законодавчо запроваджує систему нормативних актів, що регулюють діяльність суб'єктів ринку, в тому числі таких інститутів, як комерційні банки, акціонерні товариства тощо.

Державне регулювання макроекономічних процесів — це особлива державно-інституційна діяльність, яка виконує функцію стабілізації економіки та стимулювання економічного зростання або ж коригування надмірних темпів економічного зростання. Діяльність державних структур та органів по підготовці та реалізації цілеспрямованих заходів складає сутність державної політики економічного зростання. У найбільш загальному визначенні політика економічного зростання — це частина економічної політики держави або створених нею спеціальних інститутів влади, які здійснюють підготовку системотворних регуляторів для досягнення певних національних цілей.

Державна політика економічного зростання в національній економіці виходить з трактування економічного зростання як довгострокової тенденції збільшення потенційного рівня виробництва за умови збалансованості економічної системи, тобто повної зайнятості, регулярного стійкого розширення масштабів господарської діяльності, збільшення розмірів використаної праці і виробленого продукту — товарів і послуг. Критерієм ефективності економічного зростання є повнота задоволення потреб усіх членів суспільства, виходячи з наявності економічних ресурсів, що використовуються. Державна політика економічного зростання базується на аналізі тенденцій, встановленні закономірностей, виявленні чинників і оцінці ступеню їх впливу на зростання національної економіки. Усі чинники економічного зростання мають свої особливості, пов'язані із взаємодією держави і підприємництва. Підприємницькі інноваційні рішення мають поєднуватись з державним регулюванням економіки, розробкою загальної стратегії соціально-економічного розвитку, формуванням певних пріоритетів у науково-технічній, структурній і соціальній політиці.

Стратегія політики економічного зростання у загальному вигляді полягає у визначенні системи цілей і пріоритетів економічного розвитку держави та принципів і засобів їх досягнення на довгострокову пер-

спективу. **Загальною метою політики економічного зростання** є підвищення добробуту людей, розширення можливостей розвитку і примноження людського потенціалу та можливостей особистісної, професійної і соціальної самореалізації кожного з членів суспільства та людського потенціалу в цілому. Засобом досягнення цієї мети є створення та коригування системою заходів державної політики умов для довготривалого стійкого економічного зростання, що призводить до прогресивних якісних змін системи відтворення. Довготривале стійке економічне зростання можливе лише за умови дотримання вимоги закону господарської збалансованості, тобто рівноваги між національним попитом і національною пропозицією. Теоретичною основою державної політики економічного зростання є моделі макроекономічної рівноваги: класична, кейнсіанська та їх модифікації, що викладені у роботах багатьох зарубіжних та вітчизняних авторів [1].

За критерієм пріоритету державної політики на певний проміжок часу, що відбиває причину розбалансованості національної економічної системи, виділяють такі види економічної політики: антициклічна, структурна політика, амортизаційна, інвестиційна, науково-технічна та інноваційна, фіскальна (бюджетно-податкова), монетарна (кредитно-грошова), цінова, зовнішньоекономічна, соціальна, конкурентна, регіональна, екологічна. Політика економічного зростання є частиною державної економічної політики, отже вона включає перелічені види політики.

Антициклічна політика спрямована на підтримку певних стабільних темпів економічного зростання через регулювання макроекономічної кон'юнктури. **Структурна політика** передбачає формування сучасної прогресивної й ефективної структури національної економіки, яка характеризується зростанням частки високотехнологічного сектору виробництва. За допомогою **амортизаційної політики** держава заохочує нагромадження капіталу, який є основою розширення й оновлення виробництва у майбутньому. Державна **інвестиційна політика** націлена на заохочення капіталовкладень, що сприяють процесам структурної перебудови, технічного та технологічного оновлення і модернізації виробництва. **Науково-технічна та інноваційна політика** держави полягає у стимулюванні державою розвитку науки й техніки, забезпеченні стратегічних наукових і технологічних проривних розробок і їх впровадження у виробництво. **Фіскальна (бюджетно-податкова) політика** визначає джерела формування державних фінансів, напрямки державних видатків, формування податкової системи та державного бюджету. **Монетарна (кредитно-грошова) політика** — це заходи держави у сфері грошового обігу та кредиту, спрямовані на регулювання економічного зростання, стримування інфляції та забезпечення стабільності грошової одиниці, забезпечення зайнятості населення та вирівнювання

спективу. **Загальною метою політики економічного зростання** є підвищення добробуту людей, розширення можливостей розвитку і примноження людського потенціалу та можливостей особистісної, професійної і соціальної самореалізації кожного з членів суспільства та людського потенціалу в цілому. Засобом досягнення цієї мети є створення та коригування системою заходів державної політики умов для довготривалого стійкого економічного зростання, що призводить до прогресивних якісних змін системи відтворення. Довготривале стійке економічне зростання можливе лише за умови дотримання вимоги закону господарської збалансованості, тобто рівноваги між національним попитом і національною пропозицією. Теоретичною основою державної політики економічного зростання є моделі макроекономічної рівноваги: класична, кейнсіанська та їх модифікації, що викладені у роботах багатьох зарубіжних та вітчизняних авторів [1].

За критерієм пріоритету державної політики на певний проміжок часу, що відбиває причину розбалансованості національної економічної системи, виділяють такі види економічної політики: антициклічна, структурна політика, амортизаційна, інвестиційна, науково-технічна та інноваційна, фіскальна (бюджетно-податкова), монетарна (кредитно-грошова), цінова, зовнішньоекономічна, соціальна, конкурентна, регіональна, екологічна. Політика економічного зростання є частиною державної економічної політики, отже вона включає перелічені види політики.

Антициклічна політика спрямована на підтримку певних стабільних темпів економічного зростання через регулювання макроекономічної кон'юнктури. **Структурна політика** передбачає формування сучасної прогресивної й ефективної структури національної економіки, яка характеризується зростанням частки високотехнологічного сектору виробництва. За допомогою **амортизаційної політики** держава заохочує нагромадження капіталу, який є основою розширення й оновлення виробництва у майбутньому. Державна **інвестиційна політика** націлена на заохочення капіталовкладень, що сприяють процесам структурної перебудови, технічного та технологічного оновлення і модернізації виробництва. **Науково-технічна та інноваційна політика** держави полягає у стимулюванні державою розвитку науки й техніки, забезпеченні стратегічних наукових і технологічних проривних розробок і їх впровадження у виробництво. **Фіскальна (бюджетно-податкова) політика** визначає джерела формування державних фінансів, напрямки державних видатків, формування податкової системи та державного бюджету. **Монетарна (кредитно-грошова) політика** — це заходи держави у сфері грошового обігу та кредиту, спрямовані на регулювання економічного зростання, стримування інфляції та забезпечення стабільності грошової одиниці, забезпечення зайнятості населення та вирівнювання

платіжного балансу. **Цінова політика** полягає у регулюванні державою цін і процесу ціноутворення з метою обмеження інфляції, стимулювання модернізації виробництва, підвищення конкурентоспроможності вітчизняних товарів, здійснення кон'юнктурної та структурної політики, пом'якшення соціальної напруги у суспільстві. **Зовнішньоекономічна політика** держави охоплює регулювання зовнішньої торгівлі, контроль за міграцією капіталів і робочої сили, підтримку вітчизняного підприємства за кордоном тощо з метою усунення диспропорцій платіжного балансу та досягнення балансу зовнішньоекономічного сектору. **Соціальна політика** держави спрямована на формування сприятливих соціально-економічних умов життя суспільства, що попереджують зростання соціальної напруги, здійснюючи регулювання відносин між соціальними групами, формування системи мотивації економічної активності, забезпечення раціональної, повної і ефективної зайнятості населення, створення системи соціальних гарантій, підвищення добробуту громадян. **Конкурентна політика** держави спрямована на підтримання конкурентного середовища, захист добросовісної конкуренції, боротьбу з проявами монополізму в економіці тощо. **Регіональна політика** націлена на забезпечення збалансованого і комплексного розвитку окремих територій країни, виходячи із загальнодержавних та регіональних інтересів, шляхом оптимізації використання потенціалу регіонів. **Екологічна політика** спрямована на забезпечення екологічної рівноваги, охорону навколишнього середовища, створення безпечних умов життя громадян.

Окрім того, за критерієм чинників економічного зростання можна виділити такі види державної політики: стабілізації, інтенсифікації, зовнішньоекономічної експансії.

Політика стабілізації (антициклічне регулювання економіки, антикризова політика) — це комплекс заходів держави, спрямованих на попередження, припинення та усунення негативних наслідків циклічних криз в економіці. Існує два типи політики макроекономічної стабілізації, які держава використовує на відповідних фазах (стадіях) економічного циклу: стримування та експансії. Політика стримування — це заходи держави, спрямовані на обмеження сукупного попиту і використовуються, коли економіка країни перебуває на стадії піднесення. Політика експансії — це заходи держави, що спрямовані на розширення сукупного попиту і використовуються, коли економіка країни перебуває на стадії депресії.

До основних інструментів політики макроекономічної стабілізації належать: регулювання фінансово-бюджетної системи і регулювання грошово-кредитної системи держави. Регулювання фінансово-бюджетної системи передбачає застосування різноманітних способів розподілу ВВП на централізовані та децентралізовані фонди грошових ресурсів.

платіжного балансу. **Цінова політика** полягає у регулюванні державою цін і процесу ціноутворення з метою обмеження інфляції, стимулювання модернізації виробництва, підвищення конкурентоспроможності вітчизняних товарів, здійснення кон'юнктурної та структурної політики, пом'якшення соціальної напруги у суспільстві. **Зовнішньоекономічна політика** держави охоплює регулювання зовнішньої торгівлі, контроль за міграцією капіталів і робочої сили, підтримку вітчизняного підприємства за кордоном тощо з метою усунення диспропорцій платіжного балансу та досягнення балансу зовнішньоекономічного сектору. **Соціальна політика** держави спрямована на формування сприятливих соціально-економічних умов життя суспільства, що попереджують зростання соціальної напруги, здійснюючи регулювання відносин між соціальними групами, формування системи мотивації економічної активності, забезпечення раціональної, повної і ефективної зайнятості населення, створення системи соціальних гарантій, підвищення добробуту громадян. **Конкурентна політика** держави спрямована на підтримання конкурентного середовища, захист добросовісної конкуренції, боротьбу з проявами монополізму в економіці тощо. **Регіональна політика** націлена на забезпечення збалансованого і комплексного розвитку окремих територій країни, виходячи із загальнодержавних та регіональних інтересів, шляхом оптимізації використання потенціалу регіонів. **Екологічна політика** спрямована на забезпечення екологічної рівноваги, охорону навколишнього середовища, створення безпечних умов життя громадян.

Окрім того, за критерієм чинників економічного зростання можна виділити такі види державної політики: стабілізації, інтенсифікації, зовнішньоекономічної експансії.

Політика стабілізації (антициклічне регулювання економіки, антикризова політика) — це комплекс заходів держави, спрямованих на попередження, припинення та усунення негативних наслідків циклічних криз в економіці. Існує два типи політики макроекономічної стабілізації, які держава використовує на відповідних фазах (стадіях) економічного циклу: стримування та експансії. Політика стримування — це заходи держави, спрямовані на обмеження сукупного попиту і використовуються, коли економіка країни перебуває на стадії піднесення. Політика експансії — це заходи держави, що спрямовані на розширення сукупного попиту і використовуються, коли економіка країни перебуває на стадії депресії.

До основних інструментів політики макроекономічної стабілізації належать: регулювання фінансово-бюджетної системи і регулювання грошово-кредитної системи держави. Регулювання фінансово-бюджетної системи передбачає застосування різноманітних способів розподілу ВВП на централізовані та децентралізовані фонди грошових ресурсів.

Через розподільчу й контрольну функції фінанси активно впливають на процес суспільного відтворення, опосередковуючи: а) створення фондів нагромадження та споживання; б) додержання пропорцій обігу натуральних і грошових ресурсів та їх раціональне використання для забезпечення економічного зростання економіки.

Фінансова система кожної країни має свою специфіку. Так, в Україні фінансову систему утворюють: державний і місцеві бюджети; фінанси підприємств усіх форм власності; централізовані державні та інші фонди; фондовий ринок. Основною ланкою фінансової системи і найважливішим комплексом засобів державного регулювання економічного зростання є державні фінанси. Через державні фінанси перерозподіляється значна частка ВВП: у Японії та Росії — близько 1/3, у Франції та Нідерландах — приблизно 1/2, у Швеції — понад 2/3. В Україні через державний бюджет перерозподіляється близько 30 % ВВП.

Регулювання грошово-кредитної системи — це політика оперативного і гнучкого доповнення бюджетної політики через посилення контролю держави над кредитною системою. Їй належить центральний банк, що має монопольне право емісії банкнот і регулювання грошового обігу. Крім того, в багатьох країнах держава безпосередньо володіє низкою інших банків і спеціалізованих кредитних установ (або здійснює прямий контроль над їх діяльністю). Тим самим забезпечується можливість використання кредитної системи для впливу на банківські операції підприємців і споживачів.

Найважливішим інструментом такого впливу є державне регулювання рівня банківського процента. Змінюючи відсоткову ставку, держава впливає на інвестиційний процес, курс акцій та інших цінних паперів. Така політика ґрунтується на принципах монетаризму і має переваги над фіскальною політикою. Негативний момент — ця політика непрямо впливає на комерційні банки з метою регулювання динаміки пропозиції грошей, а тому не може безпосередньо змусити їх зменшувати або збільшувати кредити.

Здійснення державою продуманої грошово-кредитної політики передбачає розмежування її стратегічних і тактичних цілей. Стратегічна мета грошово-кредитної політики має бути підпорядкована загальним цілям соціально-економічної політики держави: стабілізації, а відтак, і зростанню сукупного обсягу виробництва і зайнятості та стримуванню цін.

Політика економічного зростання, яка реалізується в умовах коли основною причиною розбалансування виступає не циклічна, а політична, структурна, системна, трансформаційна криза, доповнюється інституційними, ідеологічними, культурно-просвітніми заходами, наприклад, законодавче встановлення відповідних правових норм, посилення ідеологічного впливу через ЗМІ, фінансування цільових освітніх, про-

Через розподільчу й контрольну функції фінанси активно впливають на процес суспільного відтворення, опосередковуючи: а) створення фондів нагромадження та споживання; б) додержання пропорцій обігу натуральних і грошових ресурсів та їх раціональне використання для забезпечення економічного зростання економіки.

Фінансова система кожної країни має свою специфіку. Так, в Україні фінансову систему утворюють: державний і місцеві бюджети; фінанси підприємств усіх форм власності; централізовані державні та інші фонди; фондовий ринок. Основною ланкою фінансової системи і найважливішим комплексом засобів державного регулювання економічного зростання є державні фінанси. Через державні фінанси перерозподіляється значна частка ВВП: у Японії та Росії — близько 1/3, у Франції та Нідерландах — приблизно 1/2, у Швеції — понад 2/3. В Україні через державний бюджет перерозподіляється близько 30 % ВВП.

Регулювання грошово-кредитної системи — це політика оперативного і гнучкого доповнення бюджетної політики через посилення контролю держави над кредитною системою. Їй належить центральний банк, що має монопольне право емісії банкнот і регулювання грошового обігу. Крім того, в багатьох країнах держава безпосередньо володіє низкою інших банків і спеціалізованих кредитних установ (або здійснює прямий контроль над їх діяльністю). Тим самим забезпечується можливість використання кредитної системи для впливу на банківські операції підприємців і споживачів.

Найважливішим інструментом такого впливу є державне регулювання рівня банківського процента. Змінюючи відсоткову ставку, держава впливає на інвестиційний процес, курс акцій та інших цінних паперів. Така політика ґрунтується на принципах монетаризму і має переваги над фіскальною політикою. Негативний момент — ця політика непрямо впливає на комерційні банки з метою регулювання динаміки пропозиції грошей, а тому не може безпосередньо змусити їх зменшувати або збільшувати кредити.

Здійснення державою продуманої грошово-кредитної політики передбачає розмежування її стратегічних і тактичних цілей. Стратегічна мета грошово-кредитної політики має бути підпорядкована загальним цілям соціально-економічної політики держави: стабілізації, а відтак, і зростанню сукупного обсягу виробництва і зайнятості та стримуванню цін.

Політика економічного зростання, яка реалізується в умовах коли основною причиною розбалансування виступає не циклічна, а політична, структурна, системна, трансформаційна криза, доповнюється інституційними, ідеологічними, культурно-просвітніми заходами, наприклад, законодавче встановлення відповідних правових норм, посилення ідеологічного впливу через ЗМІ, фінансування цільових освітніх, про-

фесійно-кваліфікаційних і науково-дослідних програм, створення додаткових механізмів взаємодії між суспільством, державним представництвом і підприємництвом, підтримка розвитку громадської ініціативи тощо.

Політика інтенсифікації економічного зростання спрямована на вироблення заходів, що стимулюють залучення складових інноваційного потенціалу з метою підвищення технологічного і організаційного рівня виробництва і якості продукції, сприяють зростанню інтелектуального потенціалу нації та створенню науково-технологічних інновацій, застосування яких суттєво змінює обсяги та якість виробництва і споживання. Інструментами такої політики є цільове державне фінансування фундаментальних та прикладних науково-технічних досліджень, а також заохочення прямих вітчизняних та зарубіжних інвестицій у виробництво інноваційної продукції, відповідні інституційні заходи: адміністративні та правові документи, що забезпечують створення і діяльність науково-дослідних організацій, захист іноземних інвесторів, співпрацю з організаціями, які впроваджують інновації, розвиток інноваційних підприємств тощо.

Політика зовнішньоекономічної експансії передбачає систему заходів, що сприяють підвищенню конкурентоспроможності товарів і послуг національного походження, зростанню обсягу експорту національної продукції та збільшенню надходжень від зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарської діяльності та держави в цілому. Інструментами такої політики є девальвація національної валюти, експортні пільги та субсидії, усунення митних та адміністративних обмежень експорту, експортний кредит та ін. Однак така політика може бути ефективною при наявності потужного експортного сектору національного виробництва, який створюється в умовах політичної та макроекономічної стабільності, а також за підтримки державною промисловою, інноваційною та інвестиційною політикою держави.

20.4. ЕФЕКТИВНІСТЬ ТА НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ПОЛІТИКИ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ В УКРАЇНІ

Ефективність політики економічного зростання визначається зрілістю ринкових відносин, рівнем розвитку і якістю державних інститутів, історико-культурними традиціями, досвідом і специфікою державного регулювання, відносинами зі світовою спільнотою та ін., що вимагає застосування різнобічного інструментарію. Що більше різноманітних інструментів і методів (економічних, фінансових, кредитних, соціальних) містить арсенал державної політики, то більшої ефективності така політика може досягти.

фесійно-кваліфікаційних і науково-дослідних програм, створення додаткових механізмів взаємодії між суспільством, державним представництвом і підприємництвом, підтримка розвитку громадської ініціативи тощо.

Політика інтенсифікації економічного зростання спрямована на вироблення заходів, що стимулюють залучення складових інноваційного потенціалу з метою підвищення технологічного і організаційного рівня виробництва і якості продукції, сприяють зростанню інтелектуального потенціалу нації та створенню науково-технологічних інновацій, застосування яких суттєво змінює обсяги та якість виробництва і споживання. Інструментами такої політики є цільове державне фінансування фундаментальних та прикладних науково-технічних досліджень, а також заохочення прямих вітчизняних та зарубіжних інвестицій у виробництво інноваційної продукції, відповідні інституційні заходи: адміністративні та правові документи, що забезпечують створення і діяльність науково-дослідних організацій, захист іноземних інвесторів, співпрацю з організаціями, які впроваджують інновації, розвиток інноваційних підприємств тощо.

Політика зовнішньоекономічної експансії передбачає систему заходів, що сприяють підвищенню конкурентоспроможності товарів і послуг національного походження, зростанню обсягу експорту національної продукції та збільшенню надходжень від зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарської діяльності та держави в цілому. Інструментами такої політики є девальвація національної валюти, експортні пільги та субсидії, усунення митних та адміністративних обмежень експорту, експортний кредит та ін. Однак така політика може бути ефективною при наявності потужного експортного сектору національного виробництва, який створюється в умовах політичної та макроекономічної стабільності, а також за підтримки державною промисловою, інноваційною та інвестиційною політикою держави.

20.4. ЕФЕКТИВНІСТЬ ТА НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ПОЛІТИКИ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ В УКРАЇНІ

Ефективність політики економічного зростання визначається зрілістю ринкових відносин, рівнем розвитку і якістю державних інститутів, історико-культурними традиціями, досвідом і специфікою державного регулювання, відносинами зі світовою спільнотою та ін., що вимагає застосування різнобічного інструментарію. Що більше різноманітних інструментів і методів (економічних, фінансових, кредитних, соціальних) містить арсенал державної політики, то більшої ефективності така політика може досягти.

Політика економічного зростання має два стратегічні напрями реалізації і відповідно **два виміри ефективності**: економічний і соціальний. **Економічна ефективність** — це раціональне й ефективне використання усіх виробничих факторів (праця, речові фактори виробництва, раціональне управління виробництвом тощо), що передусім залежить від їх оптимального розподілу. Вирішальним чинником утворення вартості є праця людей, які приводять у рух усі інші фактори виробництва, застосовують свої творчі здібності у процесі виробництва. Продуктивність праці залежить від наукової та технічної озброєності. Ефективність витрат праці E розраховується як співвідношення доданої вартості (m) і повної собівартості товарної продукції ($c + v$), де c — вартість засобів виробництва; v — заробітна плата продуктивних працівників:

$$E = m / (c + v). \quad (20.2)$$

Економічній ефективності має відповідати соціально-економічна оптимальність, яка передбачає політику, що сприяє посиленню трудової мотивації та поширенню підприємницької активності.

Соціальна ефективність вимірюється підвищенням рівня (зростання доходів) і якості життя людей (покращення стану здоров'я, збільшення вільного часу та розширення можливостей його змістовного використання, розширення можливостей інтелектуально-духовного розвитку тощо). Передусім, це означає зростання результативності праці завдяки всебічному розвитку працівників, підвищення рівня освіченості, професійності, кваліфікації, культурного розвитку особистості.

Від початку державної незалежності економіка України перебуває у довготривалому процесі системної трансформації, складовими якої є впровадження ринкових засад господарювання, структурна перебудова економіки, лібералізація зовнішньоекономічних відносин, інституційні перетворення. Трансформації відбуваються завдяки здійсненню державою цілеспрямованих економічних реформ, мета яких — зміна типу суспільного відтворення, перехід від екстенсивного до інтенсивного відтворення насамперед за рахунок активізації інноваційних факторів і підвищення рівня управління.

У трансформаційних умовах розвитку державне регулювання економічного зростання в Україні здійснюється за допомогою інструментів фіскальної, бюджетної, податкової, грошово-кредитної, амортизаційної та інших напрямів державної економічної політики. Інструментами **фіскальної політики** є державні закупівлі, що характеризують бюджетні видатки, і податки, які визначають бюджетні доходи. Розрізняють стимулюючу фіскальну політику (стимулювання виробництва збільшенням обсягу державних закупівель), і стримуючу (рестриктивну — стримування виробництва зменшенням обсягу державних закупівель).

Політика економічного зростання має два стратегічні напрями реалізації і відповідно **два виміри ефективності**: економічний і соціальний. **Економічна ефективність** — це раціональне й ефективне використання усіх виробничих факторів (праця, речові фактори виробництва, раціональне управління виробництвом тощо), що передусім залежить від їх оптимального розподілу. Вирішальним чинником утворення вартості є праця людей, які приводять у рух усі інші фактори виробництва, застосовують свої творчі здібності у процесі виробництва. Продуктивність праці залежить від наукової та технічної озброєності. Ефективність витрат праці E розраховується як співвідношення доданої вартості (m) і повної собівартості товарної продукції ($c + v$), де c — вартість засобів виробництва; v — заробітна плата продуктивних працівників:

$$E = m / (c + v). \quad (20.2)$$

Економічній ефективності має відповідати соціально-економічна оптимальність, яка передбачає політику, що сприяє посиленню трудової мотивації та поширенню підприємницької активності.

Соціальна ефективність вимірюється підвищенням рівня (зростання доходів) і якості життя людей (покращення стану здоров'я, збільшення вільного часу та розширення можливостей його змістовного використання, розширення можливостей інтелектуально-духовного розвитку тощо). Передусім, це означає зростання результативності праці завдяки всебічному розвитку працівників, підвищення рівня освіченості, професійності, кваліфікації, культурного розвитку особистості.

Від початку державної незалежності економіка України перебуває у довготривалому процесі системної трансформації, складовими якої є впровадження ринкових засад господарювання, структурна перебудова економіки, лібералізація зовнішньоекономічних відносин, інституційні перетворення. Трансформації відбуваються завдяки здійсненню державою цілеспрямованих економічних реформ, мета яких — зміна типу суспільного відтворення, перехід від екстенсивного до інтенсивного відтворення насамперед за рахунок активізації інноваційних факторів і підвищення рівня управління.

У трансформаційних умовах розвитку державне регулювання економічного зростання в Україні здійснюється за допомогою інструментів фіскальної, бюджетної, податкової, грошово-кредитної, амортизаційної та інших напрямів державної економічної політики. Інструментами **фіскальної політики** є державні закупівлі, що характеризують бюджетні видатки, і податки, які визначають бюджетні доходи. Розрізняють стимулюючу фіскальну політику (стимулювання виробництва збільшенням обсягу державних закупівель), і стримуючу (рестриктивну — стримування виробництва зменшенням обсягу державних закупівель).

У межах **бюджетної політики** держава здійснює пряме фінансування установ сектору загального державного управління, фінансування інвестиційних програм, обслуговування державного боргу, дотації, субсидії, субвенції. У бюджетній політиці найяскравіше виявляються інтереси різних верств суспільства. Державні фінанси істотно впливають на реальну економіку та її зростання, отже критеріями бюджетної політики щодо економічного зростання є: рівень нагромадження бюджетних доходів загалом, зокрема податків; обсяг і напрями видатків бюджету; розмір бюджетного дефіциту та швидкість зростання державного боргу; обсяг фінансових ресурсів, що відволікаються на обслуговування державного боргу; рівень монетаризації бюджетного дефіциту; динаміка ВВП; рівень безробіття; ступінь виконання законодавчих актів і прирівняних до них нормативних документів щодо бюджету.

Одним з вагомих критеріїв бюджетної політики є законодавча база, формування якої в Україні відбувається нерівномірно, що зумовлено унікальністю трансформаційного періоду постсоціалістичних країн. Згідно з чинним законодавством держава має фінансово підтримувати місцеве самоврядування, брати участь у формуванні доходів місцевих бюджетів, здійснювати контроль за законним, доцільним, економічним, ефективним витрачанням коштів і належним їх обміном, гарантувати забезпечення населення послугами на рівні мінімальних соціальних потреб.

Кошти державного бюджету повинні витрачатися лише на цілі та в межах, затверджених Законом України «Про державний бюджет України». Видатки бюджетів усіх рівнів поділяють на поточні (фінансування мережі підприємств, установ, організацій та заходів соціального захисту населення) і видатки розвитку (фінансування інвестиційної та інноваційної діяльності, зокрема капітальних вкладень; структурної перебудови галузей економіки; субвенції та інші видатки, пов'язані з економічними зростанням в Україні).

Податкова політика застосовується для поповнення державних фінансових ресурсів, а також для стимулювання економічного зростання, науково-технічного прогресу, здійснення структурних перетворень, підвищення конкурентоспроможності вітчизняних виробників.

Грошово-кредитна політика здійснюється з метою впливу на грошову пропозицію, для досягнення якої Національний банк України використовує такі основні інструменти: грошова емісія, операції з державними цінними паперами на відкритому ринку, зміна норми обов'язкових резервів, маніпулювання обліковою ставкою.

Амортизаційна політика досить важлива для регулювання сталого економічного зростання. Ефективним напрямом такої політики є механізм прискореної амортизації. Його запровадження дає змогу підприємствам прогресивних галузей економіки вже в перші роки експлуатації

У межах **бюджетної політики** держава здійснює пряме фінансування установ сектору загального державного управління, фінансування інвестиційних програм, обслуговування державного боргу, дотації, субсидії, субвенції. У бюджетній політиці найяскравіше виявляються інтереси різних верств суспільства. Державні фінанси істотно впливають на реальну економіку та її зростання, отже критеріями бюджетної політики щодо економічного зростання є: рівень нагромадження бюджетних доходів загалом, зокрема податків; обсяг і напрями видатків бюджету; розмір бюджетного дефіциту та швидкість зростання державного боргу; обсяг фінансових ресурсів, що відволікаються на обслуговування державного боргу; рівень монетаризації бюджетного дефіциту; динаміка ВВП; рівень безробіття; ступінь виконання законодавчих актів і прирівняних до них нормативних документів щодо бюджету.

Одним з вагомих критеріїв бюджетної політики є законодавча база, формування якої в Україні відбувається нерівномірно, що зумовлено унікальністю трансформаційного періоду постсоціалістичних країн. Згідно з чинним законодавством держава має фінансово підтримувати місцеве самоврядування, брати участь у формуванні доходів місцевих бюджетів, здійснювати контроль за законним, доцільним, економічним, ефективним витрачанням коштів і належним їх обміном, гарантувати забезпечення населення послугами на рівні мінімальних соціальних потреб.

Кошти державного бюджету повинні витрачатися лише на цілі та в межах, затверджених Законом України «Про державний бюджет України». Видатки бюджетів усіх рівнів поділяють на поточні (фінансування мережі підприємств, установ, організацій та заходів соціального захисту населення) і видатки розвитку (фінансування інвестиційної та інноваційної діяльності, зокрема капітальних вкладень; структурної перебудови галузей економіки; субвенції та інші видатки, пов'язані з економічними зростанням в Україні).

Податкова політика застосовується для поповнення державних фінансових ресурсів, а також для стимулювання економічного зростання, науково-технічного прогресу, здійснення структурних перетворень, підвищення конкурентоспроможності вітчизняних виробників.

Грошово-кредитна політика здійснюється з метою впливу на грошову пропозицію, для досягнення якої Національний банк України використовує такі основні інструменти: грошова емісія, операції з державними цінними паперами на відкритому ринку, зміна норми обов'язкових резервів, маніпулювання обліковою ставкою.

Амортизаційна політика досить важлива для регулювання сталого економічного зростання. Ефективним напрямом такої політики є механізм прискореної амортизації. Його запровадження дає змогу підприємствам прогресивних галузей економіки вже в перші роки експлуатації

машин та устаткування окупити більшу частину їх вартості, нагромадити в амортизаційному фонді достатню кількість коштів для подальшого інвестування.

Аналіз ефективності політики економічного зростання в Україні потребує розгляду статистичних даних, що характеризують стан економіки та суспільства в сучасному періоді. Так, за даними доповіді ООН про людський розвиток у 2010 р. за індексом розвитку людського потенціалу (ІРЛ, 0,710) Україна входить до групи країн з високим рівнем людського розвитку і посідає 69 місце, Беларусь (0,732) — 61, Росія (0,710) — 65, Казахстан (0,714) — 66, Азербайджан (0,713) — 67. Середнє значення ІРЛП у країнах ОЕСР складає 0,879 з найвищим показником 0,938 у Норвегії. Динаміка цього показника в Україні за період з 1990 по 2010 рр. виглядає так: 0,690 (1990); 0,644 (1995); 0,649 (2000); 0,696 (2005); 0,706 (2009); 0,710 (2010). ВНД на душу населення у 2008 р. в Україні становив 6535 дол. США по ПКС, Росії 15 258, Беларусі 12 926 [12, с. 143, 144].

Слід також звернутися до даних вітчизняної статистики, що характеризують динаміку економічного зростання України з 1990 по 2010 рр. (табл. 20.1). Як свідчить таблиця, можна виділити три періоди економічного зростання: з 1990—1999 рр., 2000—2008 рр., 2009—2010 рр.

Перший період, відомий як час трансформаційного спаду економіки, характеризується негативними значеннями щорічних індексів економічного зростання, які у середньому дорівнюють -9,2 % з екстремально високим значенням у 1994 р. (-22,9 %). Підсумком цього періоду став абсолютний мінімум обсягу виробництва країни у 1999 р., що склав 40,8 % ВВП базового 1990 року, від якого беруть початок широкомасштабні економічні й політичні реформи.

У цей час метою економічної політики України було впровадження ринкової моделі господарювання через стратегію економічної лібералізації та оздоровлення державних фінансів. Досягнення в цілому поставленої мети супроводжувалося негативними економічними й соціальними наслідками, такими як: скорочення виробництва, особливо у промисловості, деіндустріалізація економіки, зростання рівня безробіття, формування найбільш тяжких його форм (структурна, довготривала, застійна), зниження доходів більшості трудящих, розшарування населення за доходами, зростання бідності населення, скорочення народжуваності та загальної кількості населення.

Другий період 2000—2008 рр. в Україні — період відновлення економічного зростання, щоправда на тлі стійкої тенденції скорочення загальної кількості населення. Середньорічний темп зростання в цей період становив 7,1 %, сягнувши 12,1 % у 2004 р. Однак його індекси у 2005 р. (2,7 %) та у 2008 р. (2,3 %) свідчать про нестабільність економічного

машин та устаткування окупити більшу частину їх вартості, нагромадити в амортизаційному фонді достатню кількість коштів для подальшого інвестування.

Аналіз ефективності політики економічного зростання в Україні потребує розгляду статистичних даних, що характеризують стан економіки та суспільства в сучасному періоді. Так, за даними доповіді ООН про людський розвиток у 2010 р. за індексом розвитку людського потенціалу (ІРЛ, 0,710) Україна входить до групи країн з високим рівнем людського розвитку і посідає 69 місце, Беларусь (0,732) — 61, Росія (0,710) — 65, Казахстан (0,714) — 66, Азербайджан (0,713) — 67. Середнє значення ІРЛП у країнах ОЕСР складає 0,879 з найвищим показником 0,938 у Норвегії. Динаміка цього показника в Україні за період з 1990 по 2010 рр. виглядає так: 0,690 (1990); 0,644 (1995); 0,649 (2000); 0,696 (2005); 0,706 (2009); 0,710 (2010). ВНД на душу населення у 2008 р. в Україні становив 6535 дол. США по ПКС, Росії 15 258, Беларусі 12 926 [12, с. 143, 144].

Слід також звернутися до даних вітчизняної статистики, що характеризують динаміку економічного зростання України з 1990 по 2010 рр. (табл. 20.1). Як свідчить таблиця, можна виділити три періоди економічного зростання: з 1990—1999 рр., 2000—2008 рр., 2009—2010 рр.

Перший період, відомий як час трансформаційного спаду економіки, характеризується негативними значеннями щорічних індексів економічного зростання, які у середньому дорівнюють -9,2 % з екстремально високим значенням у 1994 р. (-22,9 %). Підсумком цього періоду став абсолютний мінімум обсягу виробництва країни у 1999 р., що склав 40,8 % ВВП базового 1990 року, від якого беруть початок широкомасштабні економічні й політичні реформи.

У цей час метою економічної політики України було впровадження ринкової моделі господарювання через стратегію економічної лібералізації та оздоровлення державних фінансів. Досягнення в цілому поставленої мети супроводжувалося негативними економічними й соціальними наслідками, такими як: скорочення виробництва, особливо у промисловості, деіндустріалізація економіки, зростання рівня безробіття, формування найбільш тяжких його форм (структурна, довготривала, застійна), зниження доходів більшості трудящих, розшарування населення за доходами, зростання бідності населення, скорочення народжуваності та загальної кількості населення.

Другий період 2000—2008 рр. в Україні — період відновлення економічного зростання, щоправда на тлі стійкої тенденції скорочення загальної кількості населення. Середньорічний темп зростання в цей період становив 7,1 %, сягнувши 12,1 % у 2004 р. Однак його індекси у 2005 р. (2,7 %) та у 2008 р. (2,3 %) свідчать про нестабільність економічного

Таблиця 20.1

ДИНАМІКА ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ УКРАЇНИ у 1990—2010 рр.

Темпи зростання в Україні, %							
рік	Населення		ВВП		ВВП на душу населення	реального наявного доходу населення	
	до попереднього року	до 1990 року	до попереднього року	до 1990 року		до попереднього року	до 1991 року
1990	—	100	—	100	—	—	—
1991	100,2	100,2	91,3	91,3	91,1	—	100
1992	100,2	100,4	90,1	82,3	89,8	—	—
1993	100,4	100,8	85,8	70,6	85,7	—	—
1994	99,8	100,5	77,1	54,4	77,4	78,4	33,2
1995	99,3	99,8	87,8	47,8	88,5	108,3	35,9
1996	99,2	99,0	90,0	43,0	90,7	87,8	31,5
1997	99,1	98,0	97,0	41,7	97,8	102,7	32,4
1998	99,1	97,2	98,1	40,9	98,8	102,4	33,2
1999	99,1	96,3	99,8	40,8	100,6	99,3	32,9
2000	99,0	95,4	105,9	43,2	106,7	104,1	34,3
2001	99,0	94,4	109,2	47,2	111,1	110,0	37,7
2002	99,0	93,5	105,2	49,7	106,3	118,0	44,5
2003	99,1	92,6	109,6	54,4	110,5	109,1	48,6
2004	99,2	91,9	112,1	61,0	113,0	119,6	58,1
2005	99,3	91,2	102,7	62,7	103,5	123,9	72,0
2006	99,3	90,5	107,3	67,3	108,1	111,8	80,5
2007	99,4	90,0	107,9	72,6	108,6	114,8	92,4
2008	99,4	89,5	102,3	74,2	102,9	107,6	99,4
2009	99,5	89,0	85,2	63,3	85,6	90,0	89,5
2010	99,6	88,7	104,2	85,6	...	116,2	103,9

Складено за даними Державної служби статистики України
[<http://www.ukrstat.gov.ua/>]

Таблиця 20.1

ДИНАМІКА ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ УКРАЇНИ у 1990—2010 рр.

Темпи зростання в Україні, %							
рік	Населення		ВВП		ВВП на душу населення	реального наявного доходу населення	
	до попереднього року	до 1990 року	до попереднього року	до 1990 року		до попереднього року	до 1991 року
1990	—	100	—	100	—	—	—
1991	100,2	100,2	91,3	91,3	91,1	—	100
1992	100,2	100,4	90,1	82,3	89,8	—	—
1993	100,4	100,8	85,8	70,6	85,7	—	—
1994	99,8	100,5	77,1	54,4	77,4	78,4	33,2
1995	99,3	99,8	87,8	47,8	88,5	108,3	35,9
1996	99,2	99,0	90,0	43,0	90,7	87,8	31,5
1997	99,1	98,0	97,0	41,7	97,8	102,7	32,4
1998	99,1	97,2	98,1	40,9	98,8	102,4	33,2
1999	99,1	96,3	99,8	40,8	100,6	99,3	32,9
2000	99,0	95,4	105,9	43,2	106,7	104,1	34,3
2001	99,0	94,4	109,2	47,2	111,1	110,0	37,7
2002	99,0	93,5	105,2	49,7	106,3	118,0	44,5
2003	99,1	92,6	109,6	54,4	110,5	109,1	48,6
2004	99,2	91,9	112,1	61,0	113,0	119,6	58,1
2005	99,3	91,2	102,7	62,7	103,5	123,9	72,0
2006	99,3	90,5	107,3	67,3	108,1	111,8	80,5
2007	99,4	90,0	107,9	72,6	108,6	114,8	92,4
2008	99,4	89,5	102,3	74,2	102,9	107,6	99,4
2009	99,5	89,0	85,2	63,3	85,6	90,0	89,5
2010	99,6	88,7	104,2	85,6	...	116,2	103,9

Складено за даними Державної служби статистики України
[<http://www.ukrstat.gov.ua/>]

зростання. Особливістю цього періоду є також переважно екстенсивний характер економічного зростання, яке значною мірою визначалося зовнішнім фактором — сприятливою кон'юнктурою на світовому ринку чорних металів, а також вигідним транзитним положенням України у мережі нафто-газотранспорту й грузоперевезень. У цей час стратегічними напрямками економічної політики України були розширення зовнішньоекономічної діяльності підприємств України та розширення внутрішнього національного ринку. Це оживило економіку, сприяло підвищенню рівня економічної активності та зайнятості населення, зростанню середньодушового ВВП (7,8 %) і доходів населення темпами (12,8 %), які з 2001р. навіть випереджали темпи зростання ВВП (6,9 %), підвищенню добробуту людей.

Водночас політика економічного зростання цього періоду не забезпечила технологічного прориву країни, а навпаки сприяла консервації застарілої високоенергоємної техніко-технологічної бази виробництва, що зводить нанівець потенціал економічного зростання як базу для технологічного оновлення («зростання без розвитку»). Характер економічного зростання України виявив кон'юнктуру залежність національного господарства від світових попиту на чорні метали та позиції паливо-енергетичних ресурсів, а отже низький рівень національної конкурентоспроможності (за даними World Economic Forum на 2010-2011 рр., 102 місце за основними вимогами зі 139, [14]), уразливість національної економіки у кризові періоди та вичерпаність екстенсивної моделі економічного зростання.

Усе це обумовило значний економічний спад під час світової кризи 2008—2009 рр. і визначило особливості третього — кризового та післякризового періоду розвитку національної економіки України. Як показує таблиця 1, на початку періоду відбулося значне гальмування економічного зростання: з 7,9 % у 2007 р. до 2,3 % у 2008. У 2009 р. спад обсягу ВВП порівняно з 2008 р. склав 14,8 %, середньодушового ВВП — 14,4 %, реального наявного доходу населення — 10 %. За даними Держкомстату України, у 2009 р. порівняно із 2008 р. індекс промислового виробництва становив 78,1 % (у 2008 порівняно з 2007 р. 96,9 %), обсяг продукції будівництва 51,8 % (у 2008 порівняно з 2007 р. 84 %), вантажооборот 77,5 %, пасажирооборот 88,5 %, експорт товарів 56,6 %, імпорт товарів 50,1 %, оборот роздрібної торгівлі 83,4 % [11].

У переробній промисловості за 2009 р. індекс виробництва становив 73,4 %. Значного спаду зазнали такі галузі й виробництва як: легка промисловість (74,1 %), деревообробна (75,1 %), хімія та нафтохімія (76,8 %), виробництво іншої неметалевої мінеральної продукції (61,6 %), металургія та виробництво готових металевих виробів (73,4 %), у тому числі випуск чавуну, сталі та феросплавів — 76,6 %, труб — 65,7 %,

зростання. Особливістю цього періоду є також переважно екстенсивний характер економічного зростання, яке значною мірою визначалося зовнішнім фактором — сприятливою кон'юнктурою на світовому ринку чорних металів, а також вигідним транзитним положенням України у мережі нафто-газотранспорту й грузоперевезень. У цей час стратегічними напрямками економічної політики України були розширення зовнішньоекономічної діяльності підприємств України та розширення внутрішнього національного ринку. Це оживило економіку, сприяло підвищенню рівня економічної активності та зайнятості населення, зростанню середньодушового ВВП (7,8 %) і доходів населення темпами (12,8 %), які з 2001р. навіть випереджали темпи зростання ВВП (6,9 %), підвищенню добробуту людей.

Водночас політика економічного зростання цього періоду не забезпечила технологічного прориву країни, а навпаки сприяла консервації застарілої високоенергоємної техніко-технологічної бази виробництва, що зводить нанівець потенціал економічного зростання як базу для технологічного оновлення («зростання без розвитку»). Характер економічного зростання України виявив кон'юнктуру залежність національного господарства від світових попиту на чорні метали та позиції паливо-енергетичних ресурсів, а отже низький рівень національної конкурентоспроможності (за даними World Economic Forum на 2010-2011 рр., 102 місце за основними вимогами зі 139, [14]), уразливість національної економіки у кризові періоди та вичерпаність екстенсивної моделі економічного зростання.

Усе це обумовило значний економічний спад під час світової кризи 2008—2009 рр. і визначило особливості третього — кризового та післякризового періоду розвитку національної економіки України. Як показує таблиця 1, на початку періоду відбулося значне гальмування економічного зростання: з 7,9 % у 2007 р. до 2,3 % у 2008. У 2009 р. спад обсягу ВВП порівняно з 2008 р. склав 14,8 %, середньодушового ВВП — 14,4 %, реального наявного доходу населення — 10 %. За даними Держкомстату України, у 2009 р. порівняно із 2008 р. індекс промислового виробництва становив 78,1 % (у 2008 порівняно з 2007 р. 96,9 %), обсяг продукції будівництва 51,8 % (у 2008 порівняно з 2007 р. 84 %), вантажооборот 77,5 %, пасажирооборот 88,5 %, експорт товарів 56,6 %, імпорт товарів 50,1 %, оборот роздрібної торгівлі 83,4 % [11].

У переробній промисловості за 2009 р. індекс виробництва становив 73,4 %. Значного спаду зазнали такі галузі й виробництва як: легка промисловість (74,1 %), деревообробна (75,1 %), хімія та нафтохімія (76,8 %), виробництво іншої неметалевої мінеральної продукції (61,6 %), металургія та виробництво готових металевих виробів (73,4 %), у тому числі випуск чавуну, сталі та феросплавів — 76,6 %, труб — 65,7 %,

кольорових металів — 79,6 %, інших видів первинного оброблення сталі — 61,7 %, готових металевих виробів — 61,5 %.

На підприємствах машинобудування індекс виробництва за 2009 р. становив 54,9 %, у тому числі на підприємствах із випуску електричних машин та устаткування — 75,8 %, побутових приладів — 69,6 %, контрольно-вимірювальних приладів — 52,8 %, машин та устаткування для добувної промисловості й будівництва, для сільського і лісового господарства, для металургії — відповідно 52,1 %, 55,1 %, 48,7 %, залізничного рухомого складу — 47,7 %, автомобільного транспорту — 19,1 %. Обсяги виробництва та розподілення електроенергії проти 2008 р. скоротилися на 11,1 %.

Протягом січня-листопада 2009 р. збитково працювало 45,5 % підприємств. Найбільше таких підприємств у будівництві (56,3 %), наданні комунальних та індивідуальних послуг, у сфері культури та спорту (52,5 %), транспорті та зв'язку (48,9 %), промисловості (47,8 %) [11].

Під час кризи уряд України застосовував переважно заходи монетарної політики, націлені передусім на укріплення банківської системи та зниження дефіциту держбюджету, джерелом фінансування яких став кредит МВФ. Серед заходів інституційної політики у 2010-2011 рр. слід відзначити прийняття нового податкового кодексу, що має покращити умови оподаткування та процес сплати податків в Україні, та прийняття проекту Закону «Про заходи щодо законодавчого забезпечення реформування пенсійної системи», що було одним з вимог МВФ для продовження реалізації програми stand by на суму близько 16 млрд. дол., що була схвалена 29 липня 2010 р. У разі виконання плану запозичень за цією кредитною угодою з МВФ обслуговування боргу України у 2013 р. складатиме 3/4 від загального зовнішнього боргу, 8,7 % від доходів уряду, 3,6 % від ВВП та 7 % від експорту товарів та послуг [5]. Враховуючи, що розмір державного боргу України вже наближається до критичного значення (60 % ВВП), зростає ризик макрофінансової і відповідно макроекономічної дестабілізації.

Економіка України у 2010 р. загалом почала зростати (4,2 %), проте післякризове відновлення відбувається за рахунок активізації експортної діяльності та збільшення нагромадження запасів матеріальних оборотних коштів, що разом надало 8,4 в.п. приросту валової доданої вартості у цей період. Відновлення складових внутрішнього попиту поки не пододало стагнації галузей, орієнтованих на внутрішній ринок, негативної динаміки інвестицій в основний капітал. Отже економічне зростання цього періоду є нестійким і суперечливим.

Стратегічно важливі завдання підвищення національної конкурентоспроможності, покращення якості життя українців вимагають вдосконалення державної політики економічного зростання через реаліза-

кольорових металів — 79,6 %, інших видів первинного оброблення сталі — 61,7 %, готових металевих виробів — 61,5 %.

На підприємствах машинобудування індекс виробництва за 2009 р. становив 54,9 %, у тому числі на підприємствах із випуску електричних машин та устаткування — 75,8 %, побутових приладів — 69,6 %, контрольно-вимірювальних приладів — 52,8 %, машин та устаткування для добувної промисловості й будівництва, для сільського і лісового господарства, для металургії — відповідно 52,1 %, 55,1 %, 48,7 %, залізничного рухомого складу — 47,7 %, автомобільного транспорту — 19,1 %. Обсяги виробництва та розподілення електроенергії проти 2008 р. скоротилися на 11,1 %.

Протягом січня-листопада 2009 р. збитково працювало 45,5 % підприємств. Найбільше таких підприємств у будівництві (56,3 %), наданні комунальних та індивідуальних послуг, у сфері культури та спорту (52,5 %), транспорті та зв'язку (48,9 %), промисловості (47,8 %) [11].

Під час кризи уряд України застосовував переважно заходи монетарної політики, націлені передусім на укріплення банківської системи та зниження дефіциту держбюджету, джерелом фінансування яких став кредит МВФ. Серед заходів інституційної політики у 2010-2011 рр. слід відзначити прийняття нового податкового кодексу, що має покращити умови оподаткування та процес сплати податків в Україні, та прийняття проекту Закону «Про заходи щодо законодавчого забезпечення реформування пенсійної системи», що було одним з вимог МВФ для продовження реалізації програми stand by на суму близько 16 млрд. дол., що була схвалена 29 липня 2010 р. У разі виконання плану запозичень за цією кредитною угодою з МВФ обслуговування боргу України у 2013 р. складатиме 3/4 від загального зовнішнього боргу, 8,7 % від доходів уряду, 3,6 % від ВВП та 7 % від експорту товарів та послуг [5]. Враховуючи, що розмір державного боргу України вже наближається до критичного значення (60 % ВВП), зростає ризик макрофінансової і відповідно макроекономічної дестабілізації.

Економіка України у 2010 р. загалом почала зростати (4,2 %), проте післякризове відновлення відбувається за рахунок активізації експортної діяльності та збільшення нагромадження запасів матеріальних оборотних коштів, що разом надало 8,4 в.п. приросту валової доданої вартості у цей період. Відновлення складових внутрішнього попиту поки не пододало стагнації галузей, орієнтованих на внутрішній ринок, негативної динаміки інвестицій в основний капітал. Отже економічне зростання цього періоду є нестійким і суперечливим.

Стратегічно важливі завдання підвищення національної конкурентоспроможності, покращення якості життя українців вимагають вдосконалення державної політики економічного зростання через реаліза-

цію стратегії соціально-економічних реформ, спрямованих на зміну економічних механізмів розвитку, досягнення стабільно високих темпів економічного зростання, системну модернізацію економіки країни, післякризове оновлення економіки. Головними завданнями державної політики на даному етапі є забезпечення реальної дієвості ринкових механізмів досягнення макроекономічної збалансованості на підґрунті поєднання зусиль держави та механізмів самоорганізації ринку, формування нової якості економічного зростання на основі раціоналізації використання національного потенціалу, формування нових конкурентних переваг у відповідь на конкурентні виклики посткризового світу [5].

Стратегічні напрями і пріоритети політики економічного зростання в Україні, обґрунтовані експертним аналізом сучасного соціально-економічного становища країни, визначені низкою офіційних документів, зокрема у «Програмі економічних реформ України на 2010—2014 роки» [2], «Щорічне послання Президента України до Верховної Ради України» [5], «Україна-2015: національна стратегія розвитку» [9], «Стратегія розвитку України у період до 2020 року» [7].

Зокрема, у Програмі економічних реформ України на 2010—2014 роки, розробленій на виконання поставленого Президентом України завдання з відновлення економічного зростання й модернізації економіки країни, вказано, що «реформи будуть спрямовані на побудову сучасної, стійкої, відкритої й конкурентоспроможної у світовому масштабі економіки, формування професійної й ефективної системи державного управління, і зрештою — на підвищення добробуту українських громадян» [2, с. 3]. Програма охоплює широкий набір стратегічних перетворень за п'ятьма напрямками:

1. Створення базових передумов економічного росту через утримання низького рівня інфляції, стабілізації державних фінансів і створення стійкої фінансової системи.
2. Формування режиму максимального сприяння бізнесу шляхом зменшення втручання держави в економіку, зниження адміністративних бар'єрів для його розвитку, модернізації податкової системи й поглиблення міжнародної економічної інтеграції України.
3. Модернізація інфраструктури й базових секторів шляхом усунення усталених структурних проблем в енергетичній, вугільній, нафтогазовій галузях і ЖКГ, а також розвитку транспортної інфраструктури й ринку землі. Перехід від дотацій до самоокупності виробництва й соціальних послуг.
4. Збереження й розвиток людського й соціального капіталу шляхом підвищення ефективності й стабільності соціального захисту, поліпшення якості й доступності освіти й медичного обслуговування.

цію стратегії соціально-економічних реформ, спрямованих на зміну економічних механізмів розвитку, досягнення стабільно високих темпів економічного зростання, системну модернізацію економіки країни, післякризове оновлення економіки. Головними завданнями державної політики на даному етапі є забезпечення реальної дієвості ринкових механізмів досягнення макроекономічної збалансованості на підґрунті поєднання зусиль держави та механізмів самоорганізації ринку, формування нової якості економічного зростання на основі раціоналізації використання національного потенціалу, формування нових конкурентних переваг у відповідь на конкурентні виклики посткризового світу [5].

Стратегічні напрями і пріоритети політики економічного зростання в Україні, обґрунтовані експертним аналізом сучасного соціально-економічного становища країни, визначені низкою офіційних документів, зокрема у «Програмі економічних реформ України на 2010—2014 роки» [2], «Щорічне послання Президента України до Верховної Ради України» [5], «Україна-2015: національна стратегія розвитку» [9], «Стратегія розвитку України у період до 2020 року» [7].

Зокрема, у Програмі економічних реформ України на 2010—2014 роки, розробленій на виконання поставленого Президентом України завдання з відновлення економічного зростання й модернізації економіки країни, вказано, що «реформи будуть спрямовані на побудову сучасної, стійкої, відкритої й конкурентоспроможної у світовому масштабі економіки, формування професійної й ефективної системи державного управління, і зрештою — на підвищення добробуту українських громадян» [2, с. 3]. Програма охоплює широкий набір стратегічних перетворень за п'ятьма напрямками:

1. Створення базових передумов економічного росту через утримання низького рівня інфляції, стабілізації державних фінансів і створення стійкої фінансової системи.
2. Формування режиму максимального сприяння бізнесу шляхом зменшення втручання держави в економіку, зниження адміністративних бар'єрів для його розвитку, модернізації податкової системи й поглиблення міжнародної економічної інтеграції України.
3. Модернізація інфраструктури й базових секторів шляхом усунення усталених структурних проблем в енергетичній, вугільній, нафтогазовій галузях і ЖКГ, а також розвитку транспортної інфраструктури й ринку землі. Перехід від дотацій до самоокупності виробництва й соціальних послуг.
4. Збереження й розвиток людського й соціального капіталу шляхом підвищення ефективності й стабільності соціального захисту, поліпшення якості й доступності освіти й медичного обслуговування.

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

У Посланні Президента [5, с. 86—90] вказано, що фінансово-економічна криза відіграла для України роль каталізатора модернізації, спонукаючи до усвідомлення необхідності зміни моделі економічного розвитку в межах «нової хвилі» реформ, ..., спрямованих на суттєве збільшення ефективності використання ресурсного потенціалу країни, підвищення рівня його капіталізації, запровадження новітніх дієвих інструментів економічного регулювання.

Для України соціально-економічна модернізація означає:

— підвищення дієвості державної економічної політики в умовах зростаючих викликів для її суверенності з боку посткризового глобалізованого світу;

— зміцнення конкурентоспроможності економіки та підвищення продуктивності праці як підґрунтя забезпечення довгострокової стабільності та динамічності економічного зростання і поліпшення соціально-економічних показників;

— модернізацію системи соціального захисту населення, для надання їй ефективності з метою подолання бідності та забезпечення стабільного добробуту громадян.

Якісним результатом і показником успішності економічної модернізації є скорочення відставання України за рівнем ВВП на душу населення від розвинених країн та зростання індексу людського розвитку.

Орієнтирами «нової хвилі» реформ є:

- розвиток інвестиційної діяльності, заохочення спрямування нагромаджених фінансових, технологічних та організаційних ресурсів на інноваційні цілі;

- розбудова бюджетних і податкових стимулів розвитку, підвищення ефективності бюджетних і насамперед інвестиційних видатків;

- забезпечення грошово-фінансової стабільності у спосіб спрямування надлишкових грошових ресурсів у виробництво, створення гнучкої та ефективної інституційної системи мобілізації та розміщення позичкових капіталів, розвитку механізмів довгострокового кредитування, заохочення інтеграції капіталів комерційних банків і промислових підприємств;

- поєднання подальшої приватизації з підвищенням ефективності управління корпоративним і державним секторами економіки, становлення потужного національного капіталу як основи національної макроекономічної стабільності та конкурентоспроможності;

- орієнтація соціальної стратегії на примноження людського капіталу, збереження безперервності його належного використання, розбудова систем освіти, культури, охорони здоров'я;

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

У Посланні Президента [5, с. 86—90] вказано, що фінансово-економічна криза відіграла для України роль каталізатора модернізації, спонукаючи до усвідомлення необхідності зміни моделі економічного розвитку в межах «нової хвилі» реформ, ..., спрямованих на суттєве збільшення ефективності використання ресурсного потенціалу країни, підвищення рівня його капіталізації, запровадження новітніх дієвих інструментів економічного регулювання.

Для України соціально-економічна модернізація означає:

— підвищення дієвості державної економічної політики в умовах зростаючих викликів для її суверенності з боку посткризового глобалізованого світу;

— зміцнення конкурентоспроможності економіки та підвищення продуктивності праці як підґрунтя забезпечення довгострокової стабільності та динамічності економічного зростання і поліпшення соціально-економічних показників;

— модернізацію системи соціального захисту населення, для надання їй ефективності з метою подолання бідності та забезпечення стабільного добробуту громадян.

Якісним результатом і показником успішності економічної модернізації є скорочення відставання України за рівнем ВВП на душу населення від розвинених країн та зростання індексу людського розвитку.

Орієнтирами «нової хвилі» реформ є:

- розвиток інвестиційної діяльності, заохочення спрямування нагромаджених фінансових, технологічних та організаційних ресурсів на інноваційні цілі;

- розбудова бюджетних і податкових стимулів розвитку, підвищення ефективності бюджетних і насамперед інвестиційних видатків;

- забезпечення грошово-фінансової стабільності у спосіб спрямування надлишкових грошових ресурсів у виробництво, створення гнучкої та ефективної інституційної системи мобілізації та розміщення позичкових капіталів, розвитку механізмів довгострокового кредитування, заохочення інтеграції капіталів комерційних банків і промислових підприємств;

- поєднання подальшої приватизації з підвищенням ефективності управління корпоративним і державним секторами економіки, становлення потужного національного капіталу як основи національної макроекономічної стабільності та конкурентоспроможності;

- орієнтація соціальної стратегії на примноження людського капіталу, збереження безперервності його належного використання, розбудова систем освіти, культури, охорони здоров'я;

- зростання доходів, заробітної плати завдяки підвищенню продуктивності праці;
- переорієнтація соціальної політики на страхові засади фінансування за умов підвищення ефективності прямого витрачання бюджетних коштів на соціальні потреби.

Базисною основою і ключовими пріоритетами інституційних реформ, націлених на поліпшення підприємницького клімату, мають стати: забезпечення захисту та реалізації прав власності, забезпечення дотримання правил конкуренції, дерегуляція і скасування недієвих й обтяжливих дозвільних процедур, процедур припинення господарської діяльності, а також нагляду та контролю.

Формування ємного конкурентного внутрішнього ринку має відбуватись на основі підвищення рівня конкурентоспроможності продукції вітчизняного виробництва; удосконалення інституційних та організаційно-економічних засад функціонування внутрішнього ринку; побудови оптимальної системи цінового регулювання; стимулювання розвитку виробництва імпортозаміщувальної продукції та продукції з високим умістом доданої вартості; формування системи захисту прав споживачів щодо отримання ними товарів і послуг належної якості в достатньому обсязі за економічно обґрунтованими цінами та ін.

Побудова адекватної потребам економіки фінансової системи, орієнтованої на акумулювання і використання внутрішніх ресурсів відповідно до пріоритетів національних інтересів, має відбуватися на основі синхронного розвитку всіх її секторів: банківського, страхового, фондового, інвестиційного, що забезпечується розбудовою інфраструктури та механізмів переливу капіталів між сегментами фінансового ринку; використанням потенціалу фінансових ресурсів (коштів накопичувальної пенсійної системи; нагромаджених населенням коштів поза банківською системою; коштів державних фондів; надлишкових вкладень в іноземні активи фінансових і нефінансових корпорацій); зміцненням фінансового потенціалу середнього класу у спосіб збільшення доступності фінансових послуг.

Пріоритетними завданнями розбудови фінансової системи є посилення її сегмента, спрямованого на стимулювання і забезпечення інновацій та підтримання високого рівня стійкості фінансової системи до шоків впливів у спосіб удосконалення системи фінансового регулювання і ризик-менеджменту. Активізація взаємодії у науково-технічній, інноваційній сферах між державою, науково-технічним сектором і промисловістю сприятиме посиленню інноваційного впливу фундаментальної та прикладної науки на розвиток інноваційного підприємництва, збільшенню масштабів упровадження новітніх наукових розробок у виробництво. Спрямування податкової, митної, кредитної, інвестиційної

- зростання доходів, заробітної плати завдяки підвищенню продуктивності праці;
- переорієнтація соціальної політики на страхові засади фінансування за умов підвищення ефективності прямого витрачання бюджетних коштів на соціальні потреби.

Базисною основою і ключовими пріоритетами інституційних реформ, націлених на поліпшення підприємницького клімату, мають стати: забезпечення захисту та реалізації прав власності, забезпечення дотримання правил конкуренції, дерегуляція і скасування недієвих й обтяжливих дозвільних процедур, процедур припинення господарської діяльності, а також нагляду та контролю.

Формування ємного конкурентного внутрішнього ринку має відбуватись на основі підвищення рівня конкурентоспроможності продукції вітчизняного виробництва; удосконалення інституційних та організаційно-економічних засад функціонування внутрішнього ринку; побудови оптимальної системи цінового регулювання; стимулювання розвитку виробництва імпортозаміщувальної продукції та продукції з високим умістом доданої вартості; формування системи захисту прав споживачів щодо отримання ними товарів і послуг належної якості в достатньому обсязі за економічно обґрунтованими цінами та ін.

Побудова адекватної потребам економіки фінансової системи, орієнтованої на акумулювання і використання внутрішніх ресурсів відповідно до пріоритетів національних інтересів, має відбуватися на основі синхронного розвитку всіх її секторів: банківського, страхового, фондового, інвестиційного, що забезпечується розбудовою інфраструктури та механізмів переливу капіталів між сегментами фінансового ринку; використанням потенціалу фінансових ресурсів (коштів накопичувальної пенсійної системи; нагромаджених населенням коштів поза банківською системою; коштів державних фондів; надлишкових вкладень в іноземні активи фінансових і нефінансових корпорацій); зміцненням фінансового потенціалу середнього класу у спосіб збільшення доступності фінансових послуг.

Пріоритетними завданнями розбудови фінансової системи є посилення її сегмента, спрямованого на стимулювання і забезпечення інновацій та підтримання високого рівня стійкості фінансової системи до шоків впливів у спосіб удосконалення системи фінансового регулювання і ризик-менеджменту. Активізація взаємодії у науково-технічній, інноваційній сферах між державою, науково-технічним сектором і промисловістю сприятиме посиленню інноваційного впливу фундаментальної та прикладної науки на розвиток інноваційного підприємництва, збільшенню масштабів упровадження новітніх наукових розробок у виробництво. Спрямування податкової, митної, кредитної, інвестиційної

політик на активізацію інноваційних процесів у економіці дозволить забезпечити стале економічне зростання на основі інноваційної моделі розвитку.

Рушієм формування конкурентоспроможності економіки України є налагодження цілеспрямованих та ефективних інвестиційних процесів через концентрацію інвестиційних ресурсів на стратегічно важливих напрямках розвитку наукомісткого високотехнологічного виробництва (літакобудування, суднобудування, приладобудування, виробництво космічних агрегатів, енергетичного устаткування й важкого машинобудування, виробництво нових матеріалів тощо), високопродуктивного аграрного сектору, що базується на значному природному потенціалі (25 % світових запасів родючих чорноземів, 27 % розораної землі Європи, 0,64 га розораної землі на душу населення, у Європі — лише 0,25 га). Необхідна цілеспрямована інвестиційна політика, напрями якої: стимулювання збільшення частки інвестиційного спрямування доходів (залучення заощаджень населення, посилення інвестиційної спрямованості приватизації, скорочення відпливу капіталу за кордон, залучення внутрішніх валютних активів резидентів та повернення до країни вивезених капіталів), створення і розвиток спеціалізованих інвестиційних кредитно-фінансових установ.

Важливою складовою формування сучасної конкурентоспроможності української економіки є реалізація комплексу заходів, пов'язаних з енергоощадженням, лібералізацією та інтеграцією вітчизняних енергетичних ринків, оптимізацією структури енергетичного балансу держави, зокрема заміщенням традиційних видів палива іншими його видами, насамперед отриманими з альтернативних джерел енергії та вторинних енергетичних ресурсів.

З урахуванням сучасних змін у світовому поділі праці принципово важливим стратегічним завданням розвитку та посилення вітчизняної економіки є відновлення, зміцнення і нарощування українського експортного потенціалу через розвиток експортного кредитування та страхування; надання методичної, інформаційної та правової підтримки діяльності експортерів на зовнішніх ринках; сприяння розвитку за кордоном збутової інфраструктури вітчизняних компаній; використання інструментів міжнародної економічної інтеграції для поширення та зміцнення позицій українських експортерів на зовнішніх ринках. Важливим напрямом державної політики є посилення процесів імпортозаміщення на внутрішньому ринку на основі підвищення конкурентоспроможності вітчизняних товаровиробників за рахунок поліпшення цінкових і якісних параметрів виробленої продукції.

Реалізація завдань відновлення динаміки економічного зростання на підґрунті підвищення продуктивності праці на інвестиційно-інноваційних

політик на активізацію інноваційних процесів у економіці дозволить забезпечити стале економічне зростання на основі інноваційної моделі розвитку.

Рушієм формування конкурентоспроможності економіки України є налагодження цілеспрямованих та ефективних інвестиційних процесів через концентрацію інвестиційних ресурсів на стратегічно важливих напрямках розвитку наукомісткого високотехнологічного виробництва (літакобудування, суднобудування, приладобудування, виробництво космічних агрегатів, енергетичного устаткування й важкого машинобудування, виробництво нових матеріалів тощо), високопродуктивного аграрного сектору, що базується на значному природному потенціалі (25 % світових запасів родючих чорноземів, 27 % розораної землі Європи, 0,64 га розораної землі на душу населення, у Європі — лише 0,25 га). Необхідна цілеспрямована інвестиційна політика, напрями якої: стимулювання збільшення частки інвестиційного спрямування доходів (залучення заощаджень населення, посилення інвестиційної спрямованості приватизації, скорочення відпливу капіталу за кордон, залучення внутрішніх валютних активів резидентів та повернення до країни вивезених капіталів), створення і розвиток спеціалізованих інвестиційних кредитно-фінансових установ.

Важливою складовою формування сучасної конкурентоспроможності української економіки є реалізація комплексу заходів, пов'язаних з енергоощадженням, лібералізацією та інтеграцією вітчизняних енергетичних ринків, оптимізацією структури енергетичного балансу держави, зокрема заміщенням традиційних видів палива іншими його видами, насамперед отриманими з альтернативних джерел енергії та вторинних енергетичних ресурсів.

З урахуванням сучасних змін у світовому поділі праці принципово важливим стратегічним завданням розвитку та посилення вітчизняної економіки є відновлення, зміцнення і нарощування українського експортного потенціалу через розвиток експортного кредитування та страхування; надання методичної, інформаційної та правової підтримки діяльності експортерів на зовнішніх ринках; сприяння розвитку за кордоном збутової інфраструктури вітчизняних компаній; використання інструментів міжнародної економічної інтеграції для поширення та зміцнення позицій українських експортерів на зовнішніх ринках. Важливим напрямом державної політики є посилення процесів імпортозаміщення на внутрішньому ринку на основі підвищення конкурентоспроможності вітчизняних товаровиробників за рахунок поліпшення цінкових і якісних параметрів виробленої продукції.

Реалізація завдань відновлення динаміки економічного зростання на підґрунті підвищення продуктивності праці на інвестиційно-інноваційних

засадах надасть можливість суттєво прискорити темпи зростання ВВП, забезпечити стійке підвищення доходів населення, підприємств і бюджету. Внаслідок реалізації внутрішньої політики з акцентом на створення умов для підвищення продуктивності капіталу буде закладено основи для забезпечення стійкого економічного зростання у довгостроковій перспективі.



Питання для самостійної роботи

1. Розкрийте сутність економічного зростання та способи його вимірювання.
2. Чи є прямий зв'язок між економічним зростанням та економічним розвитком? Які між ними можливі зв'язки і залежності?
3. За якими критеріями виділяють типи економічного зростання? Які типи можна виокремити?
4. Що таке моделі економічного зростання? Назвіть і охарактеризуйте основні.
5. Визначте сутність політики економічного зростання у сучасних умовах. Перелічіть її види.
6. Які існують інструменти і методи політики економічного зростання національної економіки?
7. Сформулюйте поняття стратегії і мети політики економічного зростання національної економіки.
8. У чому сутність стратегії інтенсифікації економічного зростання?
9. Охарактеризуйте сутність стратегії стійкого економічного зростання.
10. Визначте особливості економічного зростання національних економік, що належать до типу трансформаційних? Яка головна мета державної політики в умовах системної трансформації?
11. Які заходи політики економічного зростання є найбільш ефективними у період ринкової трансформації національної економіки України?
12. Назвіть фактори, що сприяють реалізації стратегії стійкого національного зростання в Україні.
13. Назвіть джерела інтенсифікації економічного зростання в Україні.
14. Визначте причини-фактори підвищення ризику дестабілізації національної економіки України в сучасних умовах.

засадах надасть можливість суттєво прискорити темпи зростання ВВП, забезпечити стійке підвищення доходів населення, підприємств і бюджету. Внаслідок реалізації внутрішньої політики з акцентом на створення умов для підвищення продуктивності капіталу буде закладено основи для забезпечення стійкого економічного зростання у довгостроковій перспективі.



Питання для самостійної роботи

1. Розкрийте сутність економічного зростання та способи його вимірювання.
2. Чи є прямий зв'язок між економічним зростанням та економічним розвитком? Які між ними можливі зв'язки і залежності?
3. За якими критеріями виділяють типи економічного зростання? Які типи можна виокремити?
4. Що таке моделі економічного зростання? Назвіть і охарактеризуйте основні.
5. Визначте сутність політики економічного зростання у сучасних умовах. Перелічіть її види.
6. Які існують інструменти і методи політики економічного зростання національної економіки?
7. Сформулюйте поняття стратегії і мети політики економічного зростання національної економіки.
8. У чому сутність стратегії інтенсифікації економічного зростання?
9. Охарактеризуйте сутність стратегії стійкого економічного зростання.
10. Визначте особливості економічного зростання національних економік, що належать до типу трансформаційних? Яка головна мета державної політики в умовах системної трансформації?
11. Які заходи політики економічного зростання є найбільш ефективними у період ринкової трансформації національної економіки України?
12. Назвіть фактори, що сприяють реалізації стратегії стійкого національного зростання в Україні.
13. Назвіть джерела інтенсифікації економічного зростання в Україні.
14. Визначте причини-фактори підвищення ризику дестабілізації національної економіки України в сучасних умовах.

15. Перелічіть основні напрями вдосконалення політики економічного зростання в Україні.

16. Назвіть стратегічні пріоритети політики економічного зростання на період до 2015 року і до 2020 року.



Теми рефератів

1. Політика економічного зростання в національній економіці: особливості формування і реалізації в умовах економічної глобалізації.
2. Фінансова стабілізація: міжнародний і вітчизняний досвід.
3. Стратегія і політика стійкого економічного зростання в Україні.
4. Передумови та фактори формування конкурентоспроможності національної економіки у світі і в Україні.
5. Перспективи післякризового відновлення економічного зростання в національній економіці (країни за вибором).



Тестові завдання для самоконтролю знань

1. Економічне зростання без розвитку відбувається у разі неефективності заходів
 - а) інвестиційно-інноваційної політики;
 - б) екологічної політики;
 - в) грошово-кредитної політики;
 - г) соціальної політики.
2. Розвиток національної економіки без економічного зростання може бути обумовлений
 - а) нерациональним використанням економічних ресурсів;
 - б) заходами, націленими на технологічну модернізацію виробництва ;
 - В) імпортною залежністю вітчизняного виробництва;
 - г) дефіцитом державного бюджету.
3. Інтенсифікації економічного зростання сприяють такі заходи державної політики, як
 - а) державне фінансування діяльності підприємств;
 - б) підвищення рівня соціальних трансфертів;
 - в) стимулювання науково-дослідницької та дослідно-конструкторської діяльності;
 - г) стимулювання підприємницької діяльності з високою часткою інноваційності.

15. Перелічіть основні напрями вдосконалення політики економічного зростання в Україні.

16. Назвіть стратегічні пріоритети політики економічного зростання на період до 2015 року і до 2020 року.



Теми рефератів

1. Політика економічного зростання в національній економіці: особливості формування і реалізації в умовах економічної глобалізації.
2. Фінансова стабілізація: міжнародний і вітчизняний досвід.
3. Стратегія і політика стійкого економічного зростання в Україні.
4. Передумови та фактори формування конкурентоспроможності національної економіки у світі і в Україні.
5. Перспективи післякризового відновлення економічного зростання в національній економіці (країни за вибором).



Тестові завдання для самоконтролю знань

1. Економічне зростання без розвитку відбувається у разі неефективності заходів
 - а) інвестиційно-інноваційної політики;
 - б) екологічної політики;
 - в) грошово-кредитної політики;
 - г) соціальної політики.
2. Розвиток національної економіки без економічного зростання може бути обумовлений
 - а) нерациональним використанням економічних ресурсів;
 - б) заходами, націленими на технологічну модернізацію виробництва ;
 - В) імпортною залежністю вітчизняного виробництва;
 - г) дефіцитом державного бюджету.
3. Інтенсифікації економічного зростання сприяють такі заходи державної політики, як
 - а) державне фінансування діяльності підприємств;
 - б) підвищення рівня соціальних трансфертів;
 - в) стимулювання науково-дослідницької та дослідно-конструкторської діяльності;
 - г) стимулювання підприємницької діяльності з високою часткою інноваційності.

4. Реалізація стратегії стійкого економічного зростання передбачає застосування методів і засобів

- а) монетарної і бюджетної політики;
- б) бюджетної і інноваційної політики;
- в) монетарної, соціальної і екологічної політики;
- г) інноваційно-інвестиційної політики формування національної конкурентоспроможності.

5. Головна мета державної політики економічного зростання в умовах системної трансформації полягає у

- а) оздоровленні державних фінансів;
- б) переході від екстенсивного до інтенсивного типу відтворення;
- в) укріпленні кредитно-банківської системи;
- г) розвитку приватного підприємництва.

ТЕМА 21

ПРОГРАМУВАННЯ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Ключові поняття



Макроекономічне програмування; макроекономічна програма; макроекономічне корегування; соціально-економічне прогнозування; прогноз.

- 21.1. Сутність і принципи макроекономічного програмування
- 21.2. Державна програма економічного і соціального розвитку України
- 21.3. Соціально-економічне прогнозування: функції, принципи та методи
- 21.4. Прогнозування економічного і соціального розвитку України

21.1. СУТНІСТЬ І ПРИНЦИПИ МАКРОЕКОНОМІЧНОГО ПРОГРАМУВАННЯ

Макроекономічне програмування є одним з способів управління національною економікою, що був започаткований у середині ХХ ст. Першими країнами, що стали на шлях програмування були Японія та

4. Реалізація стратегії стійкого економічного зростання передбачає застосування методів і засобів

- а) монетарної і бюджетної політики;
- б) бюджетної і інноваційної політики;
- в) монетарної, соціальної і екологічної політики;
- г) інноваційно-інвестиційної політики формування національної конкурентоспроможності.

5. Головна мета державної політики економічного зростання в умовах системної трансформації полягає у

- а) оздоровленні державних фінансів;
- б) переході від екстенсивного до інтенсивного типу відтворення;
- в) укріпленні кредитно-банківської системи;
- г) розвитку приватного підприємництва.

ТЕМА 21

ПРОГРАМУВАННЯ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Ключові поняття



Макроекономічне програмування; макроекономічна програма; макроекономічне корегування; соціально-економічне прогнозування; прогноз.

- 21.1. Сутність і принципи макроекономічного програмування
- 21.2. Державна програма економічного і соціального розвитку України
- 21.3. Соціально-економічне прогнозування: функції, принципи та методи
- 21.4. Прогнозування економічного і соціального розвитку України

21.1. СУТНІСТЬ І ПРИНЦИПИ МАКРОЕКОНОМІЧНОГО ПРОГРАМУВАННЯ

Макроекономічне програмування є одним з способів управління національною економікою, що був започаткований у середині ХХ ст. Першими країнами, що стали на шлях програмування були Японія та

Франція, але на сучасному етапі розвитку майже всі держави світу здійснюють розробку різного роду економічних програм.

Сутність програмування національної економіки полягає в: аналізі стану національної економіки та виявленні проблем, що не можуть бути вирішені ринковим механізмом; розробці та реалізації окремих економічних програм; складанні узагальненого прогнозу розвитку національної економіки на майбутнє; визначенні оптимального з позиції держави варіанта розвитку економіки; розробці і реалізації заходів з досягнення поставлених цілей [1, 172]. Таким чином, макропрограмування можна охарактеризувати як процес орієнтації економічної системи з боку держави через комплексний і регулярний вплив на її структуру відповідно до вибраного варіанту соціально-економічного розвитку з метою якісного перетворення національної економіки та стимулювання її збалансованого соціально-економічного розвитку.

Основними об'єктами макроекономічного програмування є національна економічна система в цілому, територіально-адміністративні утворення, окремі галузі та сектори національної економіки, окремі економічні і соціальні загальнонаціональні проблеми.

Ключовим елементом програмування національної економіки є макроекономічна програма — це сукупність існуючих економічних умов, поставлених економічних цілей і інструментів їх досягнення [2, 136]. Здебільшого макроекономічні програми складаються з наступних компонентів:

1. Мета (повинна бути чіткою і реалістичною та визначеною ще до початку розробки програми);
2. Часові рамки (встановлюються в залежності від того, який характер має мета: короткостроковий, середньостроковий або довгостроковий);
3. Стратегія (визначаються засоби впливу: контроль за попитом, контроль за пропозицією або їх комбінація, що будуть використані);
4. Інструменти економічної політики (визначається набір важелів впливу, що будуть використані для реалізації програми);
5. Послідовність (визначається черговість використання тих чи інших інструментів);
6. Контроль за виконанням програми (здійснюється здебільшого національним урядом, але можливий також у співробітництві з міжнародними організаціями, якщо вони приймають участь у фінансуванні даної програми).

Дослідження економічної літератури показало, що існують різні критерії розмежування макроекономічних програм: за цілями, за характером, за змістом, за рівнем управління, за масштабом дії, за рівнем проблем як об'єктів. В залежності від цих критеріїв виділяються різні класифікації програм (рис. 21.1).

Франція, але на сучасному етапі розвитку майже всі держави світу здійснюють розробку різного роду економічних програм.

Сутність програмування національної економіки полягає в: аналізі стану національної економіки та виявленні проблем, що не можуть бути вирішені ринковим механізмом; розробці та реалізації окремих економічних програм; складанні узагальненого прогнозу розвитку національної економіки на майбутнє; визначенні оптимального з позиції держави варіанта розвитку економіки; розробці і реалізації заходів з досягнення поставлених цілей [1, 172]. Таким чином, макропрограмування можна охарактеризувати як процес орієнтації економічної системи з боку держави через комплексний і регулярний вплив на її структуру відповідно до вибраного варіанту соціально-економічного розвитку з метою якісного перетворення національної економіки та стимулювання її збалансованого соціально-економічного розвитку.

Основними об'єктами макроекономічного програмування є національна економічна система в цілому, територіально-адміністративні утворення, окремі галузі та сектори національної економіки, окремі економічні і соціальні загальнонаціональні проблеми.

Ключовим елементом програмування національної економіки є макроекономічна програма — це сукупність існуючих економічних умов, поставлених економічних цілей і інструментів їх досягнення [2, 136]. Здебільшого макроекономічні програми складаються з наступних компонентів:

1. Мета (повинна бути чіткою і реалістичною та визначеною ще до початку розробки програми);
2. Часові рамки (встановлюються в залежності від того, який характер має мета: короткостроковий, середньостроковий або довгостроковий);
3. Стратегія (визначаються засоби впливу: контроль за попитом, контроль за пропозицією або їх комбінація, що будуть використані);
4. Інструменти економічної політики (визначається набір важелів впливу, що будуть використані для реалізації програми);
5. Послідовність (визначається черговість використання тих чи інших інструментів);
6. Контроль за виконанням програми (здійснюється здебільшого національним урядом, але можливий також у співробітництві з міжнародними організаціями, якщо вони приймають участь у фінансуванні даної програми).

Дослідження економічної літератури показало, що існують різні критерії розмежування макроекономічних програм: за цілями, за характером, за змістом, за рівнем управління, за масштабом дії, за рівнем проблем як об'єктів. В залежності від цих критеріїв виділяються різні класифікації програм (рис. 21.1).

Макроекономічні програми	за цілями	поточні (фінансові) програми; стабілізаційні (короткострокові корегувальні) програми; довгострокові програми структурного корегування (програми розвитку)
	за характером	активні програми; пасивні програми
	за змістом	економічні програми; соціальні програми; науково-технічні програми; екологічні програми; житлові програми; інноваційні програми тощо
	за рівнем управління	програми дій уряду; національні програми; міжрегіональні програми; регіональні програми; цільові програми; комплексні програми
	за масштабом дії	спеціальні програми розвитку окремих галузей, секторів або районів; програми, що стосуються загальнонаціональних проблем; програми діяльності державних економічних органів; програми досягнення економічної рівноваги (програми стабілізації); фінансові програми; регіональні програми
	за рівнем проблем як об'єктів	великомасштабні комплексні програми; програми розвитку найважливіших ланок соціально-економічного розвитку; вузькі науково-технічні програми

Рис. 21.1. Класифікація макроекономічних програм [1, 2, 3]

Поточна (фінансова) програма є макроекономічною програмою середньострокового планування або прогнозування розвитку країни, яке здійснюється в рамках складання державного бюджету здебільшого на наступний рік, але нерідко включає і його прогноз на два або три найближчі роки. У багатьох країнах світу приймаються кредитні програми, в яких визначаються пріоритети кредитування і вони можуть охоплювати весь банківський сектор або тільки центральний банк. Стабілізаційна (короткострокова корегувальна) програма є макроекономічною програмою, що розрахована на 1–1,5 роки і спрямована на одноразове виправлення диспропорцій, непов'язаних з глибокими структурними проблемами національної економіки. Довгострокова програма структурного корегування (програма розвитку) є макроекономічною програмою, що розрахована на 3–4 роки та спрямована на виправлення глибоких структурних дисбалансів в національній економіці. Цей тип програми зазвичай включає такі заходи, як приватизація, демонополізація, зміна механізмів регулювання економіки.

Активні макроекономічні програми передбачають набір заходів, які уряд зобов'язується вжити для досягнення поставлених цілей. Пасивні макроекономічні програми передбачають оцінювання можливих нас-

Макроекономічні програми	за цілями	поточні (фінансові) програми; стабілізаційні (короткострокові корегувальні) програми; довгострокові програми структурного корегування (програми розвитку)
	за характером	активні програми; пасивні програми
	за змістом	економічні програми; соціальні програми; науково-технічні програми; екологічні програми; житлові програми; інноваційні програми тощо
	за рівнем управління	програми дій уряду; національні програми; міжрегіональні програми; регіональні програми; цільові програми; комплексні програми
	за масштабом дії	спеціальні програми розвитку окремих галузей, секторів або районів; програми, що стосуються загальнонаціональних проблем; програми діяльності державних економічних органів; програми досягнення економічної рівноваги (програми стабілізації); фінансові програми; регіональні програми
	за рівнем проблем як об'єктів	великомасштабні комплексні програми; програми розвитку найважливіших ланок соціально-економічного розвитку; вузькі науково-технічні програми

Рис. 21.1. Класифікація макроекономічних програм [1, 2, 3]

Поточна (фінансова) програма є макроекономічною програмою середньострокового планування або прогнозування розвитку країни, яке здійснюється в рамках складання державного бюджету здебільшого на наступний рік, але нерідко включає і його прогноз на два або три найближчі роки. У багатьох країнах світу приймаються кредитні програми, в яких визначаються пріоритети кредитування і вони можуть охоплювати весь банківський сектор або тільки центральний банк. Стабілізаційна (короткострокова корегувальна) програма є макроекономічною програмою, що розрахована на 1–1,5 роки і спрямована на одноразове виправлення диспропорцій, непов'язаних з глибокими структурними проблемами національної економіки. Довгострокова програма структурного корегування (програма розвитку) є макроекономічною програмою, що розрахована на 3–4 роки та спрямована на виправлення глибоких структурних дисбалансів в національній економіці. Цей тип програми зазвичай включає такі заходи, як приватизація, демонополізація, зміна механізмів регулювання економіки.

Активні макроекономічні програми передбачають набір заходів, які уряд зобов'язується вжити для досягнення поставлених цілей. Пасивні макроекономічні програми передбачають оцінювання можливих нас-

лідків економічної політики і тенденцій розвитку макроекономічних змінних, які були б бажаними для досягнення поставлених цілей.

Економічні програми можуть бути направлені на розвиток фінансової сфери, виробництва, зовнішньоекономічної діяльності, тощо, а завданнями соціальних програм можуть бути стимулювання зростання зайнятості та доходів населення країни, покращення освіти та медицини, тощо. Основною метою здійснення регіональних програм є стимулювання соціально-економічного розвитку того чи іншого регіону країни. Основні типи економічних програм представлені на рис. 21.2.

Тип програми	Макроекономічні програми України
Спеціальні програми розвитку окремих галузей, секторів або районів	Державна програма розвитку вугільної промисловості України, програма розвитку транспортного комплексу України, Державна національна програма «Освіта України XXI ст.»
Програми, що стосуються загальнонаціональних проблем	Державна програма зайнятості населення, Державна програма захисту населення
Програми діяльності державних економічних органів	Державна програма приватизації, Програма дій Уряду, Державна програма підтримки підприємства
Програми досягнення економічної рівноваги	Програма надзвичайних заходів стабілізації економіки України та виходу її з кризового стану
Фінансові програми	Програма боротьби з інфляцією
Регіональні програми	Програма розвитку Карпатського регіону на 1994—2000 рр.

Рис. 21. 2. Класифікація макроекономічних програм України за масштабом дії [3, 271]

У зв'язку з тим, що під впливом різних чинників економічна ситуація в країні постійно змінюється, невід'ємною частиною макроекономічного програмування є корегування. Це — процес пристосування національної економіки до внутрішніх і зовнішніх змін, що відбуваються в результаті здійснення певної економічної політики. В розпорядженні держави знаходиться значний набір інструментів макроекономічного корегування, серед яких одні направлені на сукупний попит, а інші на сукупну пропозицію.

Існують різні моделі макроекономічного корегування, серед яких виділяються наступні: модель базового балансу; модель платіжного балансу; модель бюджетного балансу; модель балансу центрального банку та інші [4].

лідків економічної політики і тенденцій розвитку макроекономічних змінних, які були б бажаними для досягнення поставлених цілей.

Економічні програми можуть бути направлені на розвиток фінансової сфери, виробництва, зовнішньоекономічної діяльності, тощо, а завданнями соціальних програм можуть бути стимулювання зростання зайнятості та доходів населення країни, покращення освіти та медицини, тощо. Основною метою здійснення регіональних програм є стимулювання соціально-економічного розвитку того чи іншого регіону країни. Основні типи економічних програм представлені на рис. 21.2.

Тип програми	Макроекономічні програми України
Спеціальні програми розвитку окремих галузей, секторів або районів	Державна програма розвитку вугільної промисловості України, програма розвитку транспортного комплексу України, Державна національна програма «Освіта України XXI ст.»
Програми, що стосуються загальнонаціональних проблем	Державна програма зайнятості населення, Державна програма захисту населення
Програми діяльності державних економічних органів	Державна програма приватизації, Програма дій Уряду, Державна програма підтримки підприємства
Програми досягнення економічної рівноваги	Програма надзвичайних заходів стабілізації економіки України та виходу її з кризового стану
Фінансові програми	Програма боротьби з інфляцією
Регіональні програми	Програма розвитку Карпатського регіону на 1994—2000 рр.

Рис. 21. 2. Класифікація макроекономічних програм України за масштабом дії [3, 271]

У зв'язку з тим, що під впливом різних чинників економічна ситуація в країні постійно змінюється, невід'ємною частиною макроекономічного програмування є корегування. Це — процес пристосування національної економіки до внутрішніх і зовнішніх змін, що відбуваються в результаті здійснення певної економічної політики. В розпорядженні держави знаходиться значний набір інструментів макроекономічного корегування, серед яких одні направлені на сукупний попит, а інші на сукупну пропозицію.

Існують різні моделі макроекономічного корегування, серед яких виділяються наступні: модель базового балансу; модель платіжного балансу; модель бюджетного балансу; модель балансу центрального банку та інші [4].

Важливою складовою макроекономічного програмування є планування окремих видів діяльності. Виділяються наступні його види: планування розвитку промисловості, планування сільськогосподарського виробництва, планування будівництва, житлового і комунального господарства, планування транспорту, зв'язку та інших видів економічної діяльності.

Підводячи підсумки, слід зазначити, що макроекономічне програмування відіграє значну роль у розвитку національної економіки, тому держава повинна приділяти значну увагу розробці і виконанню макроекономічних програм.

21.2. ДЕРЖАВНА ПРОГРАМА ЕКОНОМІЧНОГО І СОЦІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

Програма економічного і соціального розвитку — це адресний документ, в якому передбачається комплекс взаємопов'язаних з ресурсами, виконавцями й термінами здійснення заходів, щодо найефективнішого вирішення найважливіших завдань розвитку науки і техніки, впровадження досягнень НТР у виробництво за пріоритетними напрямками. Ця програма охоплює організаційні, управлінські, правові, політичні, соціальні, культурні, ідеологічні та інші заходи і розробляється на довгострокову, середньострокову та короткострокову перспективу [1].

Довгострокова державна програма орієнтована на 10–15 років. Вона визначає цілі соціально-економічного розвитку національної економіки, шляхи та засоби їх досягнення, а також державні пріоритети, тому є основою для розробки середньострокових програм.

Середньострокова державна програма орієнтована на 3–5 років. Вона містить визначення і обґрунтування стратегічних цілей і пріоритетів соціально-економічної політики держави, напрями їх реалізації, найважливіші завдання, які мають бути вирішені на державному рівні [1]. Дана макроекономічна програма є основою розробки короткострокової державної програми.

Методичною основою розроблення короткострокової державної програми є Закон України «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України», згідно якого програма економічного і соціального розвитку України — це документ, в якому визначаються цілі та пріоритети економічного і соціального розвитку, засоби та шляхи їх досягнення, формується взаємоузгоджена і комплексна система заходів органів законодавчої і виконавчої влади, органів місцевого самоврядування, спрямованих на ефективне розв'язання проблем економічного і соціального розвитку, досягнення стабільного

Важливою складовою макроекономічного програмування є планування окремих видів діяльності. Виділяються наступні його види: планування розвитку промисловості, планування сільськогосподарського виробництва, планування будівництва, житлового і комунального господарства, планування транспорту, зв'язку та інших видів економічної діяльності.

Підводячи підсумки, слід зазначити, що макроекономічне програмування відіграє значну роль у розвитку національної економіки, тому держава повинна приділяти значну увагу розробці і виконанню макроекономічних програм.

21.2. ДЕРЖАВНА ПРОГРАМА ЕКОНОМІЧНОГО І СОЦІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

Програма економічного і соціального розвитку — це адресний документ, в якому передбачається комплекс взаємопов'язаних з ресурсами, виконавцями й термінами здійснення заходів, щодо найефективнішого вирішення найважливіших завдань розвитку науки і техніки, впровадження досягнень НТР у виробництво за пріоритетними напрямками. Ця програма охоплює організаційні, управлінські, правові, політичні, соціальні, культурні, ідеологічні та інші заходи і розробляється на довгострокову, середньострокову та короткострокову перспективу [1].

Довгострокова державна програма орієнтована на 10–15 років. Вона визначає цілі соціально-економічного розвитку національної економіки, шляхи та засоби їх досягнення, а також державні пріоритети, тому є основою для розробки середньострокових програм.

Середньострокова державна програма орієнтована на 3–5 років. Вона містить визначення і обґрунтування стратегічних цілей і пріоритетів соціально-економічної політики держави, напрями їх реалізації, найважливіші завдання, які мають бути вирішені на державному рівні [1]. Дана макроекономічна програма є основою розробки короткострокової державної програми.

Методичною основою розроблення короткострокової державної програми є Закон України «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України», згідно якого програма економічного і соціального розвитку України — це документ, в якому визначаються цілі та пріоритети економічного і соціального розвитку, засоби та шляхи їх досягнення, формується взаємоузгоджена і комплексна система заходів органів законодавчої і виконавчої влади, органів місцевого самоврядування, спрямованих на ефективне розв'язання проблем економічного і соціального розвитку, досягнення стабільного

економічного зростання, а також характеризуються очікувані зміни в стані економіки та соціальної сфери.

Основною метою програми соціального і економічного розвитку в Україні є забезпечення стійкого соціально-економічного розвитку країни на основі комплексного використання наявних ресурсів, нарощення виробничого потенціалу, залучення інвестицій в економіку, втілення антикризових заходів та створення сприятливих умов для проживання населення країни [5, 192].

Основними принципами, на яких базується розробка державної програми економічного і соціального розвитку України є наступні: цілісність, об'єктивність, науковість, гласність, самостійність, рівність, принцип дотримання загальнодержавних інтересів.

У Державній програмі економічного і соціального розвитку України на короткостроковий період, тобто наступний рік, повинні бути визначені наступні елементи (рис. 21.3):

Складові короткострокової державної програми	Аналіз соціально-економічного розвитку країни за минулий та поточний роки та характеристика головних проблем розвитку економіки і соціальної сфери
	Вплив очікуваних змін зовнішньополітичної та зовнішньоекономічної ситуації на економіку країни
	Цілі та пріоритети економічного і соціального розвитку в наступному році
	Система заходів щодо реалізації державної політики з визначенням термінів виконання та виконавців
	Основні макроекономічні показники, обсяги капітальних вкладень, показники державного замовлення та інші необхідні показники і баланси економічного і соціального розвитку, в тому числі у розрізі галузей економіки, Автономної Республіки Крим, областей, міст Києва та Севастополя
	Перелік державних цільових програм, що фінансуватимуться в наступному році за рахунок коштів Державного бюджету України
	Показники розвитку державного сектора економіки, зокрема отримання та використання доходів від розпорядження державним майном, ефективності використання об'єктів права державної власності, розвитку казенних підприємств

Рис. 21.3. Складові Державної програми економічного і соціального розвитку України на рік [6]

економічного зростання, а також характеризуються очікувані зміни в стані економіки та соціальної сфери.

Основною метою програми соціального і економічного розвитку в Україні є забезпечення стійкого соціально-економічного розвитку країни на основі комплексного використання наявних ресурсів, нарощення виробничого потенціалу, залучення інвестицій в економіку, втілення антикризових заходів та створення сприятливих умов для проживання населення країни [5, 192].

Основними принципами, на яких базується розробка державної програми економічного і соціального розвитку України є наступні: цілісність, об'єктивність, науковість, гласність, самостійність, рівність, принцип дотримання загальнодержавних інтересів.

У Державній програмі економічного і соціального розвитку України на короткостроковий період, тобто наступний рік, повинні бути визначені наступні елементи (рис. 21.3):

Складові короткострокової державної програми	Аналіз соціально-економічного розвитку країни за минулий та поточний роки та характеристика головних проблем розвитку економіки і соціальної сфери
	Вплив очікуваних змін зовнішньополітичної та зовнішньоекономічної ситуації на економіку країни
	Цілі та пріоритети економічного і соціального розвитку в наступному році
	Система заходів щодо реалізації державної політики з визначенням термінів виконання та виконавців
	Основні макроекономічні показники, обсяги капітальних вкладень, показники державного замовлення та інші необхідні показники і баланси економічного і соціального розвитку, в тому числі у розрізі галузей економіки, Автономної Республіки Крим, областей, міст Києва та Севастополя
	Перелік державних цільових програм, що фінансуватимуться в наступному році за рахунок коштів Державного бюджету України
	Показники розвитку державного сектора економіки, зокрема отримання та використання доходів від розпорядження державним майном, ефективності використання об'єктів права державної власності, розвитку казенних підприємств

Рис. 21.3. Складові Державної програми економічного і соціального розвитку України на рік [6]

Дана макроекономічна програма розробляється взаємоузгоджено з проектом Державного бюджету України на відповідний рік. В ній конкретизуються заходи, передбачені в Програмі діяльності Кабінету Міністрів України, та завдання, визначені у щорічному посланні Президента України до Верховної Ради України про внутрішнє і зовнішнє становище України.

В державній програмі соціально-економічного розвитку України на 2011 рік передбачається зростання реального ВВП на 3,7 %, номінальний ВВП складе 1 трлн 83,1 млрд грн, темпи промислового зростання — приблизно 6 %, зростання в агросекторі — приблизно 2,4 %, рівень інфляції прогнозується в межах 108,9—111 %, що свідчить про деяку цінову стабільність в країні, проте прогноз, щодо зовнішнього торгівельного сальдо складає приблизно — мінус \$2,5 млрд [7].

21.3. СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНЕ ПРОГНОЗУВАННЯ: ФУНКЦІЇ, ПРИНЦИПИ ТА МЕТОДИ

Для планування розвитку національної економіки використовується система різноманітних прогнозів, до яких належать соціальні, економічні, демографічні та ін. Прогноз виступає важливою частиною процесу планування економічної політики. Він дає змогу намітити результати економічного розвитку національної економіки. В цілому прогноз дає інформацію про розвиток об'єкта у майбутньому. Прогнози розробляються державними та недержавними організаціями у вигляді якісних характеристик розвитку і кількісних оцінок економічних показників. Прогноз ґрунтується на якісних та кількісних параметрах. Прогноз охоплює такі етапи: формування інформаційної бази; аналіз об'єкта; аналіз зовнішнього середовища; визначення прогнозної траєкторії об'єкта; прийняття рішень; оцінка якості прогнозу. Сутність економічного прогнозування полягає у науково обґрунтованому передбаченні динаміки і структури економічних та соціальних явищ і процесів, які мають альтернативний, імовірнісний характер та проявляються на національному, галузевому та інших рівнях. Метою такого передбачення є підвищення якості рішень, уникнення помилок при розробці проектів короткострокової і довгострокової державної політики.

Прогнозування економічного і соціального розвитку національної економіки передбачає вивчення економічного і соціального, науково-технічного, промислово-виробничого, сільськогосподарського, соціального потенціалу. Джерелами інформації виступають: накопичені знання і досвід, фактична і статистична інформація, економіко-математичні моделі.

Дана макроекономічна програма розробляється взаємоузгоджено з проектом Державного бюджету України на відповідний рік. В ній конкретизуються заходи, передбачені в Програмі діяльності Кабінету Міністрів України, та завдання, визначені у щорічному посланні Президента України до Верховної Ради України про внутрішнє і зовнішнє становище України.

В державній програмі соціально-економічного розвитку України на 2011 рік передбачається зростання реального ВВП на 3,7 %, номінальний ВВП складе 1 трлн 83,1 млрд грн, темпи промислового зростання — приблизно 6 %, зростання в агросекторі — приблизно 2,4 %, рівень інфляції прогнозується в межах 108,9—111 %, що свідчить про деяку цінову стабільність в країні, проте прогноз, щодо зовнішнього торгівельного сальдо складає приблизно — мінус \$2,5 млрд [7].

21.3. СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНЕ ПРОГНОЗУВАННЯ: ФУНКЦІЇ, ПРИНЦИПИ ТА МЕТОДИ

Для планування розвитку національної економіки використовується система різноманітних прогнозів, до яких належать соціальні, економічні, демографічні та ін. Прогноз виступає важливою частиною процесу планування економічної політики. Він дає змогу намітити результати економічного розвитку національної економіки. В цілому прогноз дає інформацію про розвиток об'єкта у майбутньому. Прогнози розробляються державними та недержавними організаціями у вигляді якісних характеристик розвитку і кількісних оцінок економічних показників. Прогноз ґрунтується на якісних та кількісних параметрах. Прогноз охоплює такі етапи: формування інформаційної бази; аналіз об'єкта; аналіз зовнішнього середовища; визначення прогнозної траєкторії об'єкта; прийняття рішень; оцінка якості прогнозу. Сутність економічного прогнозування полягає у науково обґрунтованому передбаченні динаміки і структури економічних та соціальних явищ і процесів, які мають альтернативний, імовірнісний характер та проявляються на національному, галузевому та інших рівнях. Метою такого передбачення є підвищення якості рішень, уникнення помилок при розробці проектів короткострокової і довгострокової державної політики.

Прогнозування економічного і соціального розвитку національної економіки передбачає вивчення економічного і соціального, науково-технічного, промислово-виробничого, сільськогосподарського, соціального потенціалу. Джерелами інформації виступають: накопичені знання і досвід, фактична і статистична інформація, економіко-математичні моделі.

На практиці існують наступні способи прогнозування: експертний, характеризується опитуванням спеціалістів стосовно конкретного об'єкта; екстраполяції, характеризується збиранням інформації про розвиток об'єкта у минулому і перенесення закономірностей на майбутнє; моделювання, характеризується побудовою моделей зі змінами у майбутньому.

Головними об'єктами прогнозування виступає національна економіка, економіка міжгалузевих та галузевих комплексів, економіка окремих регіонів та адміністративно-територіальних одиниць, економіка підприємств. Суб'єктами прогнозування виступають держава в особі державних органів управління певного рівня, економічні служби органів місцевого самоврядування, економічні підрозділи підприємств.

Єдність різноманітних методів і моделей розробки прогнозів забезпечують принципи соціально-економічного прогнозування. Відображаючи різні сторони розробки прогнозів, ці принципи створюють єдине ціле. Виділяють такі принципи прогнозування національної економіки, як цілеспрямованість, адекватність, альтернативність, системність, ефективність та наукова обґрунтованість.

Найважливішим принципом соціально-економічного прогнозування є принцип цілеспрямованості. Він полягає у змістовному описі об'єкта дослідження, який здійснюється на основі поставлених перед дослідженням завдань. Принцип адекватності прогнозів характеризує оцінку взаємозв'язків у розвитку національної економіки і створення теоретичного аналога реальних економічних процесів із повною їх імітацією. Тобто, під час розробки прогнозів методи й моделі прогнозування мають бути спочатку перевірені. Принцип альтернативності прогнозування впливає з можливості розвитку економіки та соціально-економічних процесів у різних напрямках. Принцип системності означає, що економіка розглядається як єдиний об'єкт прогнозування. Принцип ефективності передбачає результативність прогнозу визначення вартості його аналітичної підготовки. Сутність принципу наукової обґрунтованості прогнозів полягає в прогнозуванні, що потребує всебічного врахування дії об'єктивних економічних законів та законів розвитку суспільства.

Соціально-економічне прогнозування проявляється через його функції:

1. нормативна функція, дає можливість реалізувати прогностичну модель та застерігає органи управління від суб'єктивізму в їх діяльності;
2. орієнтаційна функція виражається у визначенні суб'єктом управління цілей розвитку суспільства у більш реалістичному напрямі й вибіркового підходу до інформації;
3. попереджувальна функція, завданням якої є інформування органів управління про можливі й реальні відхилення об'єкта від прогностичної моделі.

На практиці існують наступні способи прогнозування: експертний, характеризується опитуванням спеціалістів стосовно конкретного об'єкта; екстраполяції, характеризується збиранням інформації про розвиток об'єкта у минулому і перенесення закономірностей на майбутнє; моделювання, характеризується побудовою моделей зі змінами у майбутньому.

Головними об'єктами прогнозування виступає національна економіка, економіка міжгалузевих та галузевих комплексів, економіка окремих регіонів та адміністративно-територіальних одиниць, економіка підприємств. Суб'єктами прогнозування виступають держава в особі державних органів управління певного рівня, економічні служби органів місцевого самоврядування, економічні підрозділи підприємств.

Єдність різноманітних методів і моделей розробки прогнозів забезпечують принципи соціально-економічного прогнозування. Відображаючи різні сторони розробки прогнозів, ці принципи створюють єдине ціле. Виділяють такі принципи прогнозування національної економіки, як цілеспрямованість, адекватність, альтернативність, системність, ефективність та наукова обґрунтованість.

Найважливішим принципом соціально-економічного прогнозування є принцип цілеспрямованості. Він полягає у змістовному описі об'єкта дослідження, який здійснюється на основі поставлених перед дослідженням завдань. Принцип адекватності прогнозів характеризує оцінку взаємозв'язків у розвитку національної економіки і створення теоретичного аналога реальних економічних процесів із повною їх імітацією. Тобто, під час розробки прогнозів методи й моделі прогнозування мають бути спочатку перевірені. Принцип альтернативності прогнозування впливає з можливості розвитку економіки та соціально-економічних процесів у різних напрямках. Принцип системності означає, що економіка розглядається як єдиний об'єкт прогнозування. Принцип ефективності передбачає результативність прогнозу визначення вартості його аналітичної підготовки. Сутність принципу наукової обґрунтованості прогнозів полягає в прогнозуванні, що потребує всебічного врахування дії об'єктивних економічних законів та законів розвитку суспільства.

Соціально-економічне прогнозування проявляється через його функції:

1. нормативна функція, дає можливість реалізувати прогностичну модель та застерігає органи управління від суб'єктивізму в їх діяльності;
2. орієнтаційна функція виражається у визначенні суб'єктом управління цілей розвитку суспільства у більш реалістичному напрямі й вибіркового підходу до інформації;
3. попереджувальна функція, завданням якої є інформування органів управління про можливі й реальні відхилення об'єкта від прогностичної моделі.

Однією з найважливіших характеристик соціально-економічного прогнозування є класифікація прогнозів за різноманітними критеріями (рис. 21.4). В свою чергу прогнозування також класифікують за різними критеріями і ознаками.

Прогнози	К Р И Т Е Р І Ї	за масштабами об'єкта прогнозування	глобальні прогнози, макроекономічні прогнози, прогнози секторів економіки, прогнози міжгалузевих народногосподарських комплексів, галузеві прогнози, регіональні прогнози, локальні прогнози, прогнози підприємств та інші
		за часом випередження	оперативні прогнози (до 1 місяця), короткострокові прогнози (від 1 місяця до 1 року), середньострокові прогнози (від 1 до 5 років), довгострокові прогнози (від 5 до 20 років) та довгострокові прогнози (понад 20 років)
		за елементами та напрямками відтворення	прогнози первинних факторів виробництва, прогнози суспільних потреб
		за функціональною ознакою	пошукові (дослідницькі) прогнози, цільові (нормативні) прогнози

Рис. 21.4. Класифікація соціально-економічних прогнозів

Залежно від сфери застосування прогнозування буває соціально-економічним і науково-технічним. Соціально-економічне прогнозування дає оцінку можливим перспективним змінам економічних і соціальних умов життєдіяльності суспільства. Науково-технічне прогнозування націлене на розробку наукових, технічних і технологічних засобів реалізації планів соціально-економічного розвитку.

Залежно від рівня управління прогнозування поділяється на народногосподарське, галузеве (або регіональне) і прогнозування розвитку підприємств. Народногосподарське прогнозування враховує можливість оптимального досягнення мети виробництва, виконання завдань економічного розвитку. Галузеве прогнозування здійснюється з урахуванням пропозицій різних галузей та регіонів. Прогнозування розвитку фірм, корпорацій, підприємств виконується з урахуванням нових тенденцій економічного й соціального аспекту та найновіших досягнень техніки та технології виробництва.

За ступенем обґрунтування прогнозування поділяються на пошукове (дослідне) і нормативне. Пошукове прогнозування оцінює перспективні

Однією з найважливіших характеристик соціально-економічного прогнозування є класифікація прогнозів за різноманітними критеріями (рис. 21.4). В свою чергу прогнозування також класифікують за різними критеріями і ознаками.

Прогнози	К Р И Т Е Р І Ї	за масштабами об'єкта прогнозування	глобальні прогнози, макроекономічні прогнози, прогнози секторів економіки, прогнози міжгалузевих народногосподарських комплексів, галузеві прогнози, регіональні прогнози, локальні прогнози, прогнози підприємств та інші
		за часом випередження	оперативні прогнози (до 1 місяця), короткострокові прогнози (від 1 місяця до 1 року), середньострокові прогнози (від 1 до 5 років), довгострокові прогнози (від 5 до 20 років) та довгострокові прогнози (понад 20 років)
		за елементами та напрямками відтворення	прогнози первинних факторів виробництва, прогнози суспільних потреб
		за функціональною ознакою	пошукові (дослідницькі) прогнози, цільові (нормативні) прогнози

Рис. 21.4. Класифікація соціально-економічних прогнозів

Залежно від сфери застосування прогнозування буває соціально-економічним і науково-технічним. Соціально-економічне прогнозування дає оцінку можливим перспективним змінам економічних і соціальних умов життєдіяльності суспільства. Науково-технічне прогнозування націлене на розробку наукових, технічних і технологічних засобів реалізації планів соціально-економічного розвитку.

Залежно від рівня управління прогнозування поділяється на народногосподарське, галузеве (або регіональне) і прогнозування розвитку підприємств. Народногосподарське прогнозування враховує можливість оптимального досягнення мети виробництва, виконання завдань економічного розвитку. Галузеве прогнозування здійснюється з урахуванням пропозицій різних галузей та регіонів. Прогнозування розвитку фірм, корпорацій, підприємств виконується з урахуванням нових тенденцій економічного й соціального аспекту та найновіших досягнень техніки та технології виробництва.

За ступенем обґрунтування прогнозування поділяються на пошукове (дослідне) і нормативне. Пошукове прогнозування оцінює перспективні

тенденції розвитку економіки, а нормативне пов'язане з визначенням шляхів і термінів досягнення бажаного стану економічного та соціального розвитку країни на основі досягнутих результатів. Нормативне прогнозування здійснюється на базі завчасно визначеної мети. Його завдання — окреслити шляхи і терміни досягнення можливого стану економіки в майбутньому на основі заданих нормативів [8, 58].

Прогнозування — це вид діяльності органів державного управління, одна із функцій державного управління. У ринковій економіці, коли господарські зв'язки формуються горизонтально, а адміністративні методи впливу на товаровиробників мають обмежену дію, роль прогнозування набуває першочергового значення.

Економічне прогнозування реалізується на основі використання як загальних наукових методів і підходів дослідження, так і специфічних методів, властивих науковому прогнозуванню економічних явищ. У числі загальних підходів можна виділити наступні: історичний, комплексний, системний, структурний, системно-структурний.

Історичний підхід полягає в розгляді кожного явища у взаємозв'язку його історичних форм. Прогнозування базується на перенесенні законів, тенденцій, що існують у сьогоденні, за його межі, для того, щоб на цій основі відтворити ще не існуючу модель майбутнього. Зв'язок різних історичних форм існування того самого явища означає, що сучасний стан досліджуваного об'єкта є закономірним результатом його попереднього розвитку, а майбутній стан — закономірним результатом розвитку в минулому і сьогоденні.

Комплексний підхід включає розгляд явищ у їхньому зв'язку і залежності один від одного, використовуючи для цього методи дослідження не тільки даної, але й інших наук, що вивчають це ж саме явище. Теоретичною основою розробки наукових уявлень про майбутній розвиток є політична економія. З тією же метою в теорії і практиці економічного прогнозування широко використовується науковий апарат інших суспільних наук.

Системний підхід припускає дослідження кількісних і якісних закономірностей проходження імовірнісних процесів у складних економічних системах. Він відіграє важливу роль у економічному прогнозуванні. Кожне явище дійсності може розглядатися як система. Це означає, що воно складається з ряду пов'язаних між собою частин, елементів, що забезпечують у цілому визначені властивості, функції. Знаючи ці властивості і функції можна передбачати, як буде поводити себе досліджуваній об'єкт.

Структурний підхід відіграє важливу роль у дослідженні об'єктів прогнозування, оскільки метою дослідження є причинне пояснення, тобто встановлення причини досліджуваного явища.

тенденції розвитку економіки, а нормативне пов'язане з визначенням шляхів і термінів досягнення бажаного стану економічного та соціального розвитку країни на основі досягнутих результатів. Нормативне прогнозування здійснюється на базі завчасно визначеної мети. Його завдання — окреслити шляхи і терміни досягнення можливого стану економіки в майбутньому на основі заданих нормативів [8, 58].

Прогнозування — це вид діяльності органів державного управління, одна із функцій державного управління. У ринковій економіці, коли господарські зв'язки формуються горизонтально, а адміністративні методи впливу на товаровиробників мають обмежену дію, роль прогнозування набуває першочергового значення.

Економічне прогнозування реалізується на основі використання як загальних наукових методів і підходів дослідження, так і специфічних методів, властивих науковому прогнозуванню економічних явищ. У числі загальних підходів можна виділити наступні: історичний, комплексний, системний, структурний, системно-структурний.

Історичний підхід полягає в розгляді кожного явища у взаємозв'язку його історичних форм. Прогнозування базується на перенесенні законів, тенденцій, що існують у сьогоденні, за його межі, для того, щоб на цій основі відтворити ще не існуючу модель майбутнього. Зв'язок різних історичних форм існування того самого явища означає, що сучасний стан досліджуваного об'єкта є закономірним результатом його попереднього розвитку, а майбутній стан — закономірним результатом розвитку в минулому і сьогоденні.

Комплексний підхід включає розгляд явищ у їхньому зв'язку і залежності один від одного, використовуючи для цього методи дослідження не тільки даної, але й інших наук, що вивчають це ж саме явище. Теоретичною основою розробки наукових уявлень про майбутній розвиток є політична економія. З тією же метою в теорії і практиці економічного прогнозування широко використовується науковий апарат інших суспільних наук.

Системний підхід припускає дослідження кількісних і якісних закономірностей проходження імовірнісних процесів у складних економічних системах. Він відіграє важливу роль у економічному прогнозуванні. Кожне явище дійсності може розглядатися як система. Це означає, що воно складається з ряду пов'язаних між собою частин, елементів, що забезпечують у цілому визначені властивості, функції. Знаючи ці властивості і функції можна передбачати, як буде поводити себе досліджуваній об'єкт.

Структурний підхід відіграє важливу роль у дослідженні об'єктів прогнозування, оскільки метою дослідження є причинне пояснення, тобто встановлення причини досліджуваного явища.

Системно-структурний підхід припускає, з одного боку, розгляд економічної системи як цілого, що динамічно розвивається, а з іншого боку — розчленовування системи на складові структурні елементи в їхній взаємодії, оскільки в реальних умовах кожен структурний елемент впливає як на всі інші елементи, так і систему в цілому. Тим самим створюється можливість розкрити закономірності зв'язків елементів системи, а також їхнє співвідношення і субординацію.

Соціально-економічне прогнозування передбачає використання різноманітних методів, які можна розуміти як сукупність способів мислення. Вони дозволяють на основі даних вивести судження певного й достовірного відносно майбутнього стану досліджуваного об'єкта.

Загалом виділяють інтуїтивні та формалізовані методи прогнозування національної економіки (рис. 21.5).

Методи прогнозування за ступенем формалізації	Інтуїтивні (експертні) методи	Індивідуальні методи	метод написання сценарію
			аналітичний метод
			метод «інтерв'ю»
			метод анкетування
		Колективні методи	метод рішення колективної експертної комісії
			метод колективної генерації ідей
			метод «Дельфі»
			матричний метод
	Формалізовані методи	Методи екстраполяції	метод найменших квадратів
			метод експонентного згладжування
			метод ковзних середніх
			метод адаптивного згладжування
Методи моделювання		метод структурного моделювання	
		метод сітьового моделювання	
		метод матричного моделювання	
		метод імітаційного моделювання	

Рис. 21.5. Класифікація методів прогнозування за ступенем формалізації

Системно-структурний підхід припускає, з одного боку, розгляд економічної системи як цілого, що динамічно розвивається, а з іншого боку — розчленовування системи на складові структурні елементи в їхній взаємодії, оскільки в реальних умовах кожен структурний елемент впливає як на всі інші елементи, так і систему в цілому. Тим самим створюється можливість розкрити закономірності зв'язків елементів системи, а також їхнє співвідношення і субординацію.

Соціально-економічне прогнозування передбачає використання різноманітних методів, які можна розуміти як сукупність способів мислення. Вони дозволяють на основі даних вивести судження певного й достовірного відносно майбутнього стану досліджуваного об'єкта.

Загалом виділяють інтуїтивні та формалізовані методи прогнозування національної економіки (рис. 21.5).

Методи прогнозування за ступенем формалізації	Інтуїтивні (експертні) методи	Індивідуальні методи	метод написання сценарію
			аналітичний метод
			метод «інтерв'ю»
			метод анкетування
		Колективні методи	метод рішення колективної експертної комісії
			метод колективної генерації ідей
			метод «Дельфі»
			матричний метод
	Формалізовані методи	Методи екстраполяції	метод найменших квадратів
			метод експонентного згладжування
			метод ковзних середніх
			метод адаптивного згладжування
Методи моделювання		метод структурного моделювання	
		метод сітьового моделювання	
		метод матричного моделювання	
		метод імітаційного моделювання	

Рис. 21.5. Класифікація методів прогнозування за ступенем формалізації

Інтуїтивні методи прогнозування використовуються, коли неможливо врахувати вплив багатьох чинників через складність об'єкта прогнозування, і у такому випадку використовуються думки експертів щодо поведінки об'єкта прогнозування. Вони бувають індивідуальними (анкетування, інтерв'ю, аналітика, написання сценарію) та колективними (рішення колективної експертної комісії, колективна генерація ідей — мозкова атака, метод «Дельфі», матричний метод).

Формалізовані методи прогнозування ґрунтуються на аналітичних сітках, що виражають як сукупний попит, так і сукупну пропозицію. До групи формалізованих методів належать методи екстраполяції і моделювання.

Прогнозна екстраполяція може здійснюватися з використанням методів найменших квадратів, експонентного згладжування, ковзних середніх, адаптивного згладжування. При формуванні прогнозів за допомогою екстраполяції виходять із тенденцій змін тих чи інших кількісних характеристик об'єкта, що статистично склалися. Однак ступінь реальності прогнозу, складеного з використанням цих методів, є значно нижчим, оскільки на економічне явище мають вплив декілька змінних, які не підлягають екстраполяції. Окрім того, екстраполяція орієнтується на минуле та сьогоднішнє, а прогнозні параметри можуть залежати від факторів, які не діяли в минулому.

До методів моделювання прогнозів відносяться структурне, сіткове, матричне та імітаційне моделювання.

Структурні моделі описують зв'язки між окремими елементами єдиного цілого (міжгалузевий баланс).

Сіткові моделі забезпечують оптимізацію прогнозних рішень за допомогою методів математичного програмування [9, 62].

Матричне моделювання передбачає складання експертної матриці на базі опитування експертів.

Імітаційні моделі відтворюють розвиток об'єкта прогнозування відповідно до очікуваної ситуації або аналогічного явища [10, 86].

За допомогою вищезазначених методів прогнозування можна зробити висновки про розвиток національної економіки у майбутньому.

21.4. ПРОГНОЗУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО І СОЦІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

Законодавчою базою для соціально-економічного прогнозування в Україні є Конституція України, Закон України «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України», інші закони України та підзаконні нормативно-правові акти.

Інтуїтивні методи прогнозування використовуються, коли неможливо врахувати вплив багатьох чинників через складність об'єкта прогнозування, і у такому випадку використовуються думки експертів щодо поведінки об'єкта прогнозування. Вони бувають індивідуальними (анкетування, інтерв'ю, аналітика, написання сценарію) та колективними (рішення колективної експертної комісії, колективна генерація ідей — мозкова атака, метод «Дельфі», матричний метод).

Формалізовані методи прогнозування ґрунтуються на аналітичних сітках, що виражають як сукупний попит, так і сукупну пропозицію. До групи формалізованих методів належать методи екстраполяції і моделювання.

Прогнозна екстраполяція може здійснюватися з використанням методів найменших квадратів, експонентного згладжування, ковзних середніх, адаптивного згладжування. При формуванні прогнозів за допомогою екстраполяції виходять із тенденцій змін тих чи інших кількісних характеристик об'єкта, що статистично склалися. Однак ступінь реальності прогнозу, складеного з використанням цих методів, є значно нижчим, оскільки на економічне явище мають вплив декілька змінних, які не підлягають екстраполяції. Окрім того, екстраполяція орієнтується на минуле та сьогоднішнє, а прогнозні параметри можуть залежати від факторів, які не діяли в минулому.

До методів моделювання прогнозів відносяться структурне, сіткове, матричне та імітаційне моделювання.

Структурні моделі описують зв'язки між окремими елементами єдиного цілого (міжгалузевий баланс).

Сіткові моделі забезпечують оптимізацію прогнозних рішень за допомогою методів математичного програмування [9, 62].

Матричне моделювання передбачає складання експертної матриці на базі опитування експертів.

Імітаційні моделі відтворюють розвиток об'єкта прогнозування відповідно до очікуваної ситуації або аналогічного явища [10, 86].

За допомогою вищезазначених методів прогнозування можна зробити висновки про розвиток національної економіки у майбутньому.

21.4. ПРОГНОЗУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО І СОЦІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

Законодавчою базою для соціально-економічного прогнозування в Україні є Конституція України, Закон України «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України», інші закони України та підзаконні нормативно-правові акти.

Згідно з даною правовою базою основними принципами, на яких базується державне прогнозування економічного і соціального розвитку України є наступні: принцип цілісності, об'єктивності, науковості, гласності, самостійності, рівності та дотримання загальнодержавних інтересів.

Проведення економічного і соціального прогнозування припускає вивчення загального потенціалу України (регіону, галузі, підприємства). Учасники державного прогнозування і розробки програм економічного і соціального розвитку України — органи державної влади, що розробляють, стверджують і виконують прогнозні і програмні документи економічного і соціального розвитку, а саме: Кабінет Міністрів України, уповноважений центральний орган виконавчої влади з питань економічної політики, інші центральні органи виконавчої влади, Рада Міністрів Автономної Республіки Крим, місцеві державні адміністрації і органи місцевого самоврядування.

Довгостроковий державний прогноз економічного і соціального розвитку України розробляється на 10–15 років і уточнюється кожні п'ять років. У ньому повинні бути: припущення про зовнішньоекономічну ситуацію і внутрішню економічну політику; аналіз економічного і соціального розвитку країни за минулі роки; прогнозні макроекономічні показники (ВВП, рівень інфляції, реальна заробітна плата, рівень безробіття, дефіцит бюджету у відсотках до ВВП, зовнішньоторговельне сальдо, зовнішній борг); висновки про головні тенденції розвитку економіки в довгостроковому періоді.

Прогноз економічного і соціального розвитку України на середньостроковий період розробляється на 5 років.

Державний прогноз економічного і соціального розвитку України на короткостроковий період розробляється щорічно на наступний рік. Показники цього прогнозу використовуються для оцінки надходжень і формування показників державного бюджету України [6].



Питання для самостійної роботи

1. Розкрийте сутність макроекономічного програмування.
2. Назвіть основні об'єкти макроекономічного програмування.
3. Розкрийте сутність макроекономічної програми?
4. З яких основних компонентів складається макроекономічна програма?
5. За якими критеріями розрізняються макроекономічні програми?

Згідно з даною правовою базою основними принципами, на яких базується державне прогнозування економічного і соціального розвитку України є наступні: принцип цілісності, об'єктивності, науковості, гласності, самостійності, рівності та дотримання загальнодержавних інтересів.

Проведення економічного і соціального прогнозування припускає вивчення загального потенціалу України (регіону, галузі, підприємства). Учасники державного прогнозування і розробки програм економічного і соціального розвитку України — органи державної влади, що розробляють, стверджують і виконують прогнозні і програмні документи економічного і соціального розвитку, а саме: Кабінет Міністрів України, уповноважений центральний орган виконавчої влади з питань економічної політики, інші центральні органи виконавчої влади, Рада Міністрів Автономної Республіки Крим, місцеві державні адміністрації і органи місцевого самоврядування.

Довгостроковий державний прогноз економічного і соціального розвитку України розробляється на 10–15 років і уточнюється кожні п'ять років. У ньому повинні бути: припущення про зовнішньоекономічну ситуацію і внутрішню економічну політику; аналіз економічного і соціального розвитку країни за минулі роки; прогнозні макроекономічні показники (ВВП, рівень інфляції, реальна заробітна плата, рівень безробіття, дефіцит бюджету у відсотках до ВВП, зовнішньоторговельне сальдо, зовнішній борг); висновки про головні тенденції розвитку економіки в довгостроковому періоді.

Прогноз економічного і соціального розвитку України на середньостроковий період розробляється на 5 років.

Державний прогноз економічного і соціального розвитку України на короткостроковий період розробляється щорічно на наступний рік. Показники цього прогнозу використовуються для оцінки надходжень і формування показників державного бюджету України [6].



Питання для самостійної роботи

1. Розкрийте сутність макроекономічного програмування.
2. Назвіть основні об'єкти макроекономічного програмування.
3. Розкрийте сутність макроекономічної програми?
4. З яких основних компонентів складається макроекономічна програма?
5. За якими критеріями розрізняються макроекономічні програми?

6. Охарактеризуйте макроекономічні програми за цілями.
7. Охарактеризуйте макроекономічні програми за характером.
8. Розкрийте сутність макроекономічного корегування.
9. Назвіть основні принципи державної програми економічного і соціального розвитку України.
10. Які складові має короткострокова державна програма економічного і соціального розвитку України?
11. Розкрийте сутність соціально-економічного прогнозування та охарактеризуйте основні принципи прогнозування національної економіки.
12. Назвіть головні об'єкти і суб'єкти соціально-економічного прогнозування національної економіки.
13. За якими критеріями розрізняють типи прогнозування?
14. Які існують класифікації прогнозів?
15. Охарактеризуйте загальні підходи прогнозування.
16. Розкрийте особливості соціально-економічного прогнозування в Україні.



Теми рефератів

1. Основні параметри і класифікація економічних програм.
2. Моделі макроекономічного корегування.
3. Планування розвитку окремих видів економічної діяльності.
4. Система державних програм соціально-економічного розвитку України.
5. Класифікація соціально-економічних прогнозів.
6. Класифікація методів соціально-економічного прогнозування.
7. Особливості прогнозування економічного і соціального розвитку України.



Тестові завдання для самоконтролю знань

1. Як називається програма середньострокового планування або прогнозування макроекономічного розвитку країни?
 - а) стабілізаційна;
 - б) довгострокова;

6. Охарактеризуйте макроекономічні програми за цілями.
7. Охарактеризуйте макроекономічні програми за характером.
8. Розкрийте сутність макроекономічного корегування.
9. Назвіть основні принципи державної програми економічного і соціального розвитку України.
10. Які складові має короткострокова державна програма економічного і соціального розвитку України?
11. Розкрийте сутність соціально-економічного прогнозування та охарактеризуйте основні принципи прогнозування національної економіки.
12. Назвіть головні об'єкти і суб'єкти соціально-економічного прогнозування національної економіки.
13. За якими критеріями розрізняють типи прогнозування?
14. Які існують класифікації прогнозів?
15. Охарактеризуйте загальні підходи прогнозування.
16. Розкрийте особливості соціально-економічного прогнозування в Україні.



Теми рефератів

1. Основні параметри і класифікація економічних програм.
2. Моделі макроекономічного корегування.
3. Планування розвитку окремих видів економічної діяльності.
4. Система державних програм соціально-економічного розвитку України.
5. Класифікація соціально-економічних прогнозів.
6. Класифікація методів соціально-економічного прогнозування.
7. Особливості прогнозування економічного і соціального розвитку України.



Тестові завдання для самоконтролю знань

1. Як називається програма середньострокового планування або прогнозування макроекономічного розвитку країни?
 - а) стабілізаційна;
 - б) довгострокова;

- в) пасивна;
- г) поточна.

2. По характеру макроекономічні програми поділяються на:

- а) активні і пасивні;
- б) економічні, соціальні, науково-технічні;
- в) національні, цільові, регіональні;
- г) поточні, стабілізаційні, розвитку.

3. Що таке макроекономічне корегування?

- а) політика уряду, направлена на збільшення обсягів реального виробництва;
- б) політика уряду щодо скорочення приватного і державного споживання;
- в) набір заходів, які уряд зобов'язується вжити для досягнення поставлених цілей;
- г) процес пристосування економіки до змінених внутрішніх і зовнішніх умов в результаті як автоматичної дії законів відкритої економіки, так і цілеспрямованого здійснення певної економічної політики.

4. Довгострокова концепція соціально-економічного розвитку приймається на:

- а) 1 рік;
- б) 6 років;
- в) 10 років;
- г) 20 років.

5. Програма соціального та економічного розвитку держави — це:

- а) комплексна система цільових орієнтирів соціально-економічного розвитку території;
- б) система цілей, спрямована на розвиток промисловості;
- в) комплексна система цільових орієнтирів соціального та аграрного розвитку держави;
- г) система цілей, спрямована на розвиток сільського господарства.

6. Яка з класифікацій прогнозування, розглядає питання пов'язані з розвитком фундаментальних і прикладних досліджень, нових видів техніки і технології?

- а) техніко-економічні прогнози;
- б) науково-технічні прогнози;
- в) соціально-економічні прогнози;
- г) природно-економічні прогнози.

7. Етап прогнозування, на якому досліджується систематизований опис об'єкта прогнозування з метою виявлення тенденції його розвитку і вибору моделей і методів прогнозування — це:

- а) ретроспекція;
- б) діагноз;

- в) пасивна;
- г) поточна.

2. По характеру макроекономічні програми поділяються на:

- а) активні і пасивні;
- б) економічні, соціальні, науково-технічні;
- в) національні, цільові, регіональні;
- г) поточні, стабілізаційні, розвитку.

3. Що таке макроекономічне корегування?

- а) політика уряду, направлена на збільшення обсягів реального виробництва;
- б) політика уряду щодо скорочення приватного і державного споживання;
- в) набір заходів, які уряд зобов'язується вжити для досягнення поставлених цілей;
- г) процес пристосування економіки до змінених внутрішніх і зовнішніх умов в результаті як автоматичної дії законів відкритої економіки, так і цілеспрямованого здійснення певної економічної політики.

4. Довгострокова концепція соціально-економічного розвитку приймається на:

- а) 1 рік;
- б) 6 років;
- в) 10 років;
- г) 20 років.

5. Програма соціального та економічного розвитку держави — це:

- а) комплексна система цільових орієнтирів соціально-економічного розвитку території;
- б) система цілей, спрямована на розвиток промисловості;
- в) комплексна система цільових орієнтирів соціального та аграрного розвитку держави;
- г) система цілей, спрямована на розвиток сільського господарства.

6. Яка з класифікацій прогнозування, розглядає питання пов'язані з розвитком фундаментальних і прикладних досліджень, нових видів техніки і технології?

- а) техніко-економічні прогнози;
- б) науково-технічні прогнози;
- в) соціально-економічні прогнози;
- г) природно-економічні прогнози.

7. Етап прогнозування, на якому досліджується систематизований опис об'єкта прогнозування з метою виявлення тенденції його розвитку і вибору моделей і методів прогнозування — це:

- а) ретроспекція;
- б) діагноз;

- в) проспекція;
- г) правильної відповідь відсутня.

8. Підхід, який припускає дослідження кількісних і якісних закономірностей проходження імовірнісних процесів у складних економічних системах — це:

- а) структурний;
- б) математичний;
- в) системний;
- г) історичний.

9. За ступенем формалізації методи економічного прогнозування поділяються на:

- а) структурні і системні;
- б) інтуїтивні і формалізовані;
- в) історичні і аналітичні;
- г) статистичні і математичні.

10. Орган, який не є учасником державного прогнозування і розробки програм економічного і соціального розвитку України:

- а) Кабінет Міністрів України;
- б) уповноважений центральний орган виконавчої влади з питань економічної політики;
- в) місцеві державні адміністрації і органи місцевого самоврядування;
- г) правильної відповідь відсутня.

ТЕМА 22

СОЦІАЛЬНІ ПРІОРИТЕТИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Ключові поняття



Ринок робочої сили; повна зайнятість; безробіття; структурне безробіття; диференціація доходів; децильний коефіцієнт; крива Лоренца; коефіцієнт Джіні; квінтільний коефіцієнт; межа бідності; мінімальна заробітна плата; рівень бідності; соціальна сфера; соціальна допомога; соціальний захист населення; соціальна політика; соціальне страхування; трансферт.

22.1. Пріоритетність розвитку соціальної сфери та моделі соціальної політики

22.2. Основні напрями соціальної політики держави

- в) проспекція;
- г) правильної відповідь відсутня.

8. Підхід, який припускає дослідження кількісних і якісних закономірностей проходження імовірнісних процесів у складних економічних системах — це:

- а) структурний;
- б) математичний;
- в) системний;
- г) історичний.

9. За ступенем формалізації методи економічного прогнозування поділяються на:

- а) структурні і системні;
- б) інтуїтивні і формалізовані;
- в) історичні і аналітичні;
- г) статистичні і математичні.

10. Орган, який не є учасником державного прогнозування і розробки програм економічного і соціального розвитку України:

- а) Кабінет Міністрів України;
- б) уповноважений центральний орган виконавчої влади з питань економічної політики;
- в) місцеві державні адміністрації і органи місцевого самоврядування;
- г) правильної відповідь відсутня.

ТЕМА 22

СОЦІАЛЬНІ ПРІОРИТЕТИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Ключові поняття



Ринок робочої сили; повна зайнятість; безробіття; структурне безробіття; диференціація доходів; децильний коефіцієнт; крива Лоренца; коефіцієнт Джіні; квінтільний коефіцієнт; межа бідності; мінімальна заробітна плата; рівень бідності; соціальна сфера; соціальна допомога; соціальний захист населення; соціальна політика; соціальне страхування; трансферт.

22.1. Пріоритетність розвитку соціальної сфери та моделі соціальної політики

22.2. Основні напрями соціальної політики держави

22.1. ПРІОРИТЕТНІСТЬ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНОЇ СФЕРИ ТА МОДЕЛІ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ

Соціальна спрямованість політики нашої держави визначена Конституцією України, в якій її визнано як пріоритетний напрям і проголошено людину, її життя, честь і гідність найвищою соціальною цінністю. Основним обов'язком держави є утвердження й забезпечення прав і свобод людини. Конкретизація цього положення знаходить своє відображення у статтях 46, 48, 49, у яких визначається право громадян на достатній життєвий рівень для себе і для своєї сім'ї, на охорону здоров'я, медичну допомогу та медичне страхування, а також право громадян на соціальний захист за віком, у випадку хвороби, інвалідності, втрати годувальника та в інших випадках, передбачених законом. В Конституції України наводяться найзагальніші риси завдань соціальної держави.

Однак, у практичному плані наша країна ще далеко від реалізації цілей соціальної держави. Функції, зміст і принципи функціонування соціальної держави з'ясовані не в повній мірі. На жаль, сучасна соціальна політика представляє собою комплекс заходів як реакції уряду на кризову ситуацію, що виникає під впливом економічних факторів. Головна увага зосереджується на окремих ланках соціальної сфери: пенсіях, грошових допомогах, індексації, мінімальних соціальних стандартах. Таким чином, соціальна політика втрачає комплексність та адресність, знижується її ефективність.

Проголошена Україною побудова соціальної держави вимагає перенесення пріоритетів економічної діяльності людини у соціальну сферу. За оцінками Всесвітнього банку, частка соціальної сфери у світовому обсязі ВВП складає 68 відсотків. В таких країнах, як, наприклад, Нідерланди, цей показник дорівнює 72 %, у Великобританії — 72,7 %, у Бельгії — 73,2 %, у Франції — 75,8 процентів. [Джерело: www.worldbank.org]

Питання взаємозв'язку між соціальною сферою та розвитком економіки почали досліджуватися ще 18–19 сторіччях. Відомі вчені А.Сміт, Ж.-Б. Сей, А.Маршал, Ф. Бастіа та інші обґрунтовували зрушення економічного розвитку в бік соціальної сфери діяльності. Фішер і Кларк висунули ідею трьохсекторальної моделі соціально-економічного розвитку:

1 сектор — первинний — включає сільське господарство та добувну промисловість;

2 сектор — вторинний, сюди входять обробна промисловість та будівництво;

3 сектор — третинний — містить види діяльності, що пов'язані з наданням послуг.

22.1. ПРІОРИТЕТНІСТЬ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНОЇ СФЕРИ ТА МОДЕЛІ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ

Соціальна спрямованість політики нашої держави визначена Конституцією України, в якій її визнано як пріоритетний напрям і проголошено людину, її життя, честь і гідність найвищою соціальною цінністю. Основним обов'язком держави є утвердження й забезпечення прав і свобод людини. Конкретизація цього положення знаходить своє відображення у статтях 46, 48, 49, у яких визначається право громадян на достатній життєвий рівень для себе і для своєї сім'ї, на охорону здоров'я, медичну допомогу та медичне страхування, а також право громадян на соціальний захист за віком, у випадку хвороби, інвалідності, втрати годувальника та в інших випадках, передбачених законом. В Конституції України наводяться найзагальніші риси завдань соціальної держави.

Однак, у практичному плані наша країна ще далеко від реалізації цілей соціальної держави. Функції, зміст і принципи функціонування соціальної держави з'ясовані не в повній мірі. На жаль, сучасна соціальна політика представляє собою комплекс заходів як реакції уряду на кризову ситуацію, що виникає під впливом економічних факторів. Головна увага зосереджується на окремих ланках соціальної сфери: пенсіях, грошових допомогах, індексації, мінімальних соціальних стандартах. Таким чином, соціальна політика втрачає комплексність та адресність, знижується її ефективність.

Проголошена Україною побудова соціальної держави вимагає перенесення пріоритетів економічної діяльності людини у соціальну сферу. За оцінками Всесвітнього банку, частка соціальної сфери у світовому обсязі ВВП складає 68 відсотків. В таких країнах, як, наприклад, Нідерланди, цей показник дорівнює 72 %, у Великобританії — 72,7 %, у Бельгії — 73,2 %, у Франції — 75,8 процентів. [Джерело: www.worldbank.org]

Питання взаємозв'язку між соціальною сферою та розвитком економіки почали досліджуватися ще 18–19 сторіччях. Відомі вчені А.Сміт, Ж.-Б. Сей, А.Маршал, Ф. Бастіа та інші обґрунтовували зрушення економічного розвитку в бік соціальної сфери діяльності. Фішер і Кларк висунули ідею трьохсекторальної моделі соціально-економічного розвитку:

1 сектор — первинний — включає сільське господарство та добувну промисловість;

2 сектор — вторинний, сюди входять обробна промисловість та будівництво;

3 сектор — третинний — містить види діяльності, що пов'язані з наданням послуг.

У. Ростоу у зв'язку з даною моделлю подає п'ять етапів соціально-економічного розвитку:

1 — так зване традиційне суспільство — характеризується високою питомою вагою сільського господарства у виробництві сукупного продукту;

2 — період значного зростання економіки за рахунок впровадження у виробництво досягнень науки і техніки, розвитку торгівлі;

3 — промислова революція;

4 — етап швидкого зростання питомої ваги висококваліфікованої праці в усіх сферах економіки;

5 — етап, для якого характерна підпорядкованість економіки завданням особистого споживання та вихід соціальної сфери на перший план.

Отже, пріоритетність розвитку саме соціальної сфери обумовлюється об'єктивними передумовами розвитку суспільних відносин.

Соціальна сфера — це сфера життєдіяльності суспільства, в якій реалізується соціальна політика держави, яка спрямована на розподіл матеріальних і духовних благ, забезпечуючи прогрес усіх сторін суспільного життя, покращення життєдіяльності кожної людини. У соціальній політиці втілюється турбота суспільства чи певної інституційної системи про людей, що потребують підтримки та допомоги. Іншими словами, соціальна політика спрямована на надання допомоги, підтримки людям з боку соціальної системи, у яку вони входять, шляхом використання для цього наявного у відповідній соціальній системі суспільного потенціалу. Якість життя суспільства залежить від соціальної політики держави та діючих механізмів її реалізації.

У світовій практиці відомо дві найбільш вагомі моделі функціонування і розвитку соціальної політики — ліберальна та патерналістська (соціально-демократична). Згідно з ліберальною моделлю громадяни самостійно вирішують індивідуальні проблеми, при цьому держава тільки формує умови для цього та виконує лише ті функції, які індивід чи домогосподарство не можуть виконати власними силами. При такому підході метою соціальної політики є створення рівних можливостей, надання кожному рівних шансів для досягнення бажаного соціального статусу, котрий відповідає особистості індивіда. Відтак держава не несе відповідальності за розвиток людини та її соціальну перспективу, а тільки забезпечує необхідні економічні, правові, культурні умови для цього.

Патерналістська модель соціальної політики має за мету досягнення у суспільстві соціальної справедливості, зменшення нерівності в розподілі економічних і соціальних ресурсів шляхом абсолютного зменшення різниці в статусі і доходах. Згідно з такою моделлю держава гарантує певний рівень доходів та соціальних послуг незалежно від особистого

У. Ростоу у зв'язку з даною моделлю подає п'ять етапів соціально-економічного розвитку:

1 — так зване традиційне суспільство — характеризується високою питомою вагою сільського господарства у виробництві сукупного продукту;

2 — період значного зростання економіки за рахунок впровадження у виробництво досягнень науки і техніки, розвитку торгівлі;

3 — промислова революція;

4 — етап швидкого зростання питомої ваги висококваліфікованої праці в усіх сферах економіки;

5 — етап, для якого характерна підпорядкованість економіки завданням особистого споживання та вихід соціальної сфери на перший план.

Отже, пріоритетність розвитку саме соціальної сфери обумовлюється об'єктивними передумовами розвитку суспільних відносин.

Соціальна сфера — це сфера життєдіяльності суспільства, в якій реалізується соціальна політика держави, яка спрямована на розподіл матеріальних і духовних благ, забезпечуючи прогрес усіх сторін суспільного життя, покращення життєдіяльності кожної людини. У соціальній політиці втілюється турбота суспільства чи певної інституційної системи про людей, що потребують підтримки та допомоги. Іншими словами, соціальна політика спрямована на надання допомоги, підтримки людям з боку соціальної системи, у яку вони входять, шляхом використання для цього наявного у відповідній соціальній системі суспільного потенціалу. Якість життя суспільства залежить від соціальної політики держави та діючих механізмів її реалізації.

У світовій практиці відомо дві найбільш вагомі моделі функціонування і розвитку соціальної політики — ліберальна та патерналістська (соціально-демократична). Згідно з ліберальною моделлю громадяни самостійно вирішують індивідуальні проблеми, при цьому держава тільки формує умови для цього та виконує лише ті функції, які індивід чи домогосподарство не можуть виконати власними силами. При такому підході метою соціальної політики є створення рівних можливостей, надання кожному рівних шансів для досягнення бажаного соціального статусу, котрий відповідає особистості індивіда. Відтак держава не несе відповідальності за розвиток людини та її соціальну перспективу, а тільки забезпечує необхідні економічні, правові, культурні умови для цього.

Патерналістська модель соціальної політики має за мету досягнення у суспільстві соціальної справедливості, зменшення нерівності в розподілі економічних і соціальних ресурсів шляхом абсолютного зменшення різниці в статусі і доходах. Згідно з такою моделлю держава гарантує певний рівень доходів та соціальних послуг незалежно від особистого

трудового внеску. Підставами для визначення розмірів соціальних витрат є потреби населення. Такі соціальні витрати розглядаються у якості інвестицій у людський капітал, що є найвищою цінністю та умовою економічного зростання. Одним з основних недоліків даної моделі є зниження стимулів до самореалізації та боротьби за існування, «зрівнялівка», падіння економічної активності внаслідок переключення з індивіда на державу необхідності вирішення його соціальних проблем.

В різних країнах світу в залежності від особливостей їх історико-цивілізаційного розвитку склалися певні моделі соціальної політики, що відбивають погляд суспільства на пріоритетність тих чи інших цінностей.

Наприклад, **американську модель** соціальної політики можна віднести до найбільш лібералізованих. За основний принцип покладено розмежування вільного ринку та соціального захисту, при цьому коло суб'єктів, що підлягають захисту, обмежується особами, котрі не мають інших доходів, крім соціальних виплат. Варто взяти до уваги досить високий рівень і якість життя переважної частини населення. Ця модель відповідає головним цінностям американського суспільства — свобода, незалежність, справедливість. У якості механізму втілення основних ідей соціальної політики слугує діяльність різноманітних фондів соціального страхування.

Шведська модель (Швеція, Норвегія, Фінляндія та інші країни) відноситься до найбільш соціалізованих. Характерними рисами даної моделі є дуже висока частка ВВП (більше 50 %), яка перерозподіляється через бюджет; домінування ідеї солідарності та рівності у проведенні соціальної політики, зосередження у державному бюджеті значних фінансових ресурсів, активна упереджувальна політика, система профілактичних заходів в сфері зайнятості, жорстка політика доходів, високий рівень соціального захисту населення за рахунок державних коштів. За такого підходу регуляторна діяльність держави в галузі економіки має за мету саме соціальну спрямованість.

Німецька модель, яка має місце в таких країнах як ФРН, Австрія, Франція, має деякі спільні риси зі шведською — значна (біля 50 %) частка ВВП, що перерозподіляється через бюджет, високий рівень соціального захисту за рахунок коштів держави та підприємців.

Англосаксонська модель (Великобританія, Ірландія, Канада) є на проміжку між американською та шведськими моделями. Для неї характерна активніша, ніж в ліберальній американській моделі, роль держави в регулюванні соціальних процесів, водночас спостерігається більш низький, порівняно зі шведською та німецькими моделями, рівень оподаткування та менша частка ВВП (не більше, ніж 40 %), що перерозподіляється через держбюджет. Також спостерігається практично однакова

трудового внеску. Підставами для визначення розмірів соціальних витрат є потреби населення. Такі соціальні витрати розглядаються у якості інвестицій у людський капітал, що є найвищою цінністю та умовою економічного зростання. Одним з основних недоліків даної моделі є зниження стимулів до самореалізації та боротьби за існування, «зрівнялівка», падіння економічної активності внаслідок переключення з індивіда на державу необхідності вирішення його соціальних проблем.

В різних країнах світу в залежності від особливостей їх історико-цивілізаційного розвитку склалися певні моделі соціальної політики, що відбивають погляд суспільства на пріоритетність тих чи інших цінностей.

Наприклад, **американську модель** соціальної політики можна віднести до найбільш лібералізованих. За основний принцип покладено розмежування вільного ринку та соціального захисту, при цьому коло суб'єктів, що підлягають захисту, обмежується особами, котрі не мають інших доходів, крім соціальних виплат. Варто взяти до уваги досить високий рівень і якість життя переважної частини населення. Ця модель відповідає головним цінностям американського суспільства — свобода, незалежність, справедливість. У якості механізму втілення основних ідей соціальної політики слугує діяльність різноманітних фондів соціального страхування.

Шведська модель (Швеція, Норвегія, Фінляндія та інші країни) відноситься до найбільш соціалізованих. Характерними рисами даної моделі є дуже висока частка ВВП (більше 50 %), яка перерозподіляється через бюджет; домінування ідеї солідарності та рівності у проведенні соціальної політики, зосередження у державному бюджеті значних фінансових ресурсів, активна упереджувальна політика, система профілактичних заходів в сфері зайнятості, жорстка політика доходів, високий рівень соціального захисту населення за рахунок державних коштів. За такого підходу регуляторна діяльність держави в галузі економіки має за мету саме соціальну спрямованість.

Німецька модель, яка має місце в таких країнах як ФРН, Австрія, Франція, має деякі спільні риси зі шведською — значна (біля 50 %) частка ВВП, що перерозподіляється через бюджет, високий рівень соціального захисту за рахунок коштів держави та підприємців.

Англосаксонська модель (Великобританія, Ірландія, Канада) є на проміжку між американською та шведськими моделями. Для неї характерна активніша, ніж в ліберальній американській моделі, роль держави в регулюванні соціальних процесів, водночас спостерігається більш низький, порівняно зі шведською та німецькими моделями, рівень оподаткування та менша частка ВВП (не більше, ніж 40 %), що перерозподіляється через держбюджет. Також спостерігається практично однакова

участь у витратах на соціальне забезпечення держави та приватного сектору, а державну політику на ринку праці варто вважати пасивною.

Японській моделі соціальної політики притаманне вирівнювання доходів, особлива політика щодо ринку праці (підтримка системи довічного найму робітників), психологія колективізму, солідарність в доходах, а питання якості та рівня життя населення розглядається як один із національних пріоритетів.

В **командно-адміністративній економіці** соціальна сфера розглядається як вторинна по відношенню до виробничої, спостерігається «зрівнялівка» в розподілі доходів при їх загальному низькому рівні, надання безоплатно житла, відпочинку, послуг соціального сектору замість можливості одержувати більші доходи, які б дозволяли придбавати вказані блага на відповідних ринках за ринковими цінами, відсутність зацікавленості в приватних заощадженнях та інвестиціях.

На жаль, на сучасному етапі в **транзитивній економіці** України поки що не сформована цілісна модель соціальної політики. В цілому, спостерігається тяжіння до консервативних методів соціального захисту та посилення регулятивної та контрольної функцій держави.

22.2. ОСНОВНІ НАПРЯМИ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ

Ринкова економіка в чистому вигляді неспроможна забезпечити такий розподіл доходів, благ, влади тощо, який би був справедливим та ефективним одночасно, та сприяв би розвитку всього суспільства. Існує низка теорій, які пояснюють виникнення проблем соціальної нерівності та соціальної справедливості, а також вказують на можливості їх подолання. Серед цих теорій окремо слід згадати теорію добробуту А. Пігу (1877–1959), а також «нову теорію добробуту» В. Парето (1848–1923). У першій половині ХХ ст. склалася так звана соціальна школа, найвідоміші представники якої (Дж. Тобсон і Дж. Коул в Англії; Л. Ерхард–у Німеччині; Т. Веблен, Дж. Коммонс, Дж. К. Гелбрейт — у США) критично поставилися до основних постулатів неокласичної теорії цін і доходів. Вони закликали уряди ринкових країн до проведення активної соціальної політики з метою пом'якшення соціальних суперечностей.

Значна частина цих поглядів утілилась у концепції «соціального ринкового господарства», згідно з якою принцип ринкової свободи пов'язується з державною підтримкою соціальної гармонії. Державне регулювання має застосовувати першою чергою ринкові механізми, і тільки якщо вони не діють, удаватись до прямого коригування. Ринок і план мають доповнювати один одного, і оскільки ринок не може забезпечити соціальної стабільності, держава бере на себе зобов'язання ре-

участь у витратах на соціальне забезпечення держави та приватного сектору, а державну політику на ринку праці варто вважати пасивною.

Японській моделі соціальної політики притаманне вирівнювання доходів, особлива політика щодо ринку праці (підтримка системи довічного найму робітників), психологія колективізму, солідарність в доходах, а питання якості та рівня життя населення розглядається як один із національних пріоритетів.

В **командно-адміністративній економіці** соціальна сфера розглядається як вторинна по відношенню до виробничої, спостерігається «зрівнялівка» в розподілі доходів при їх загальному низькому рівні, надання безоплатно житла, відпочинку, послуг соціального сектору замість можливості одержувати більші доходи, які б дозволяли придбавати вказані блага на відповідних ринках за ринковими цінами, відсутність зацікавленості в приватних заощадженнях та інвестиціях.

На жаль, на сучасному етапі в **транзитивній економіці** України поки що не сформована цілісна модель соціальної політики. В цілому, спостерігається тяжіння до консервативних методів соціального захисту та посилення регулятивної та контрольної функцій держави.

22.2. ОСНОВНІ НАПРЯМИ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ

Ринкова економіка в чистому вигляді неспроможна забезпечити такий розподіл доходів, благ, влади тощо, який би був справедливим та ефективним одночасно, та сприяв би розвитку всього суспільства. Існує низка теорій, які пояснюють виникнення проблем соціальної нерівності та соціальної справедливості, а також вказують на можливості їх подолання. Серед цих теорій окремо слід згадати теорію добробуту А. Пігу (1877–1959), а також «нову теорію добробуту» В. Парето (1848–1923). У першій половині ХХ ст. склалася так звана соціальна школа, найвідоміші представники якої (Дж. Тобсон і Дж. Коул в Англії; Л. Ерхард–у Німеччині; Т. Веблен, Дж. Коммонс, Дж. К. Гелбрейт — у США) критично поставилися до основних постулатів неокласичної теорії цін і доходів. Вони закликали уряди ринкових країн до проведення активної соціальної політики з метою пом'якшення соціальних суперечностей.

Значна частина цих поглядів утілилась у концепції «соціального ринкового господарства», згідно з якою принцип ринкової свободи пов'язується з державною підтримкою соціальної гармонії. Державне регулювання має застосовувати першою чергою ринкові механізми, і тільки якщо вони не діють, удаватись до прямого коригування. Ринок і план мають доповнювати один одного, і оскільки ринок не може забезпечити соціальної стабільності, держава бере на себе зобов'язання ре-

гулювати соціальну сферу, підтримувати соціальну гармонію і досягати соціальної справедливості.

Держава поступово соціалізує свою діяльність, включаючи до неї нові функції. Програмною метою соціальної держави є забезпечення вільного розвитку людини і життєвого добробуту. Тобто, створюючи умови для саморозвитку особистості, держава має відкидати можливість «соціального захребетництва». Адже не тільки держава відповідає перед громадянами за їхній добробут, а й самі люди повинні турбуватись про своє матеріальне забезпечення.

Відтак, до основних соціальних пріоритетів сучасної держави можна віднести:

— регулювання доходів у цілому, в т.ч. гарантування мінімальної заробітної плати, захист грошових заощаджень населення (вклади в банках, державні облигації, страхові поліси), індексація фіксованих доходів, справедлива система пенсійного забезпечення, надання допомоги найбільш вразливим верствам населення;

— регулювання ринку праці, що включає в себе забезпечення зайнятості населення і надання допомоги на випадок безробіття, створення системи підтримки та перекваліфікації тимчасово непрацюючих осіб, створення умов для вільного вибору професії та місця праці, здобуття бажаного рівня загальної і спеціальної освіти;

— забезпечення охорони здоров'я населення незалежно від рівня доходів.

Розглянемо докладніше ці положення.

Політику доходів населення розробляли представники практично всіх напрямів економічної думки. Загальні принципи цього боку соціальної політики було сформульовано в повоєнний період, а на початку 60-х рр. вони набули статусу неофіційних, але обов'язкових постулатів. До прихильників цих принципів належать такі відомі вчені, як Дж. К. Гелбрейт, Р. Тібодц, П. Самуельсон, С. У. Уайнтраут, М. Фрідмен (США), М. Маршалл, Ж. Лекайон (Франція), Р. Харрод, Н. Кальдер (Великобританія).

Політика доходів соціальної держави ґрунтується на визнанні постійного і, бажано, випереджального характеру її проведення. Неокейнсіанці та представники соціологічного напрямку обстоюють пряме втручання держави в процес розподілу доходів. Головним об'єктом впливу вважається заробітна плата. На основі індикативного програмування установлюються орієнтири приросту заробітної плати, державний контроль за цінами. Оскільки зростання заробітної плати береться за провідний чинник інфляції, то держава часто вдається до «заморожування» заробітної плати та цін; тобто здійснює «політику стримування». Протилежною їй є «політика експансії», за якої стимулюється зростання доходів населення.

гулювати соціальну сферу, підтримувати соціальну гармонію і досягати соціальної справедливості.

Держава поступово соціалізує свою діяльність, включаючи до неї нові функції. Програмною метою соціальної держави є забезпечення вільного розвитку людини і життєвого добробуту. Тобто, створюючи умови для саморозвитку особистості, держава має відкидати можливість «соціального захребетництва». Адже не тільки держава відповідає перед громадянами за їхній добробут, а й самі люди повинні турбуватись про своє матеріальне забезпечення.

Відтак, до основних соціальних пріоритетів сучасної держави можна віднести:

— регулювання доходів у цілому, в т.ч. гарантування мінімальної заробітної плати, захист грошових заощаджень населення (вклади в банках, державні облигації, страхові поліси), індексація фіксованих доходів, справедлива система пенсійного забезпечення, надання допомоги найбільш вразливим верствам населення;

— регулювання ринку праці, що включає в себе забезпечення зайнятості населення і надання допомоги на випадок безробіття, створення системи підтримки та перекваліфікації тимчасово непрацюючих осіб, створення умов для вільного вибору професії та місця праці, здобуття бажаного рівня загальної і спеціальної освіти;

— забезпечення охорони здоров'я населення незалежно від рівня доходів.

Розглянемо докладніше ці положення.

Політику доходів населення розробляли представники практично всіх напрямів економічної думки. Загальні принципи цього боку соціальної політики було сформульовано в повоєнний період, а на початку 60-х рр. вони набули статусу неофіційних, але обов'язкових постулатів. До прихильників цих принципів належать такі відомі вчені, як Дж. К. Гелбрейт, Р. Тібодц, П. Самуельсон, С. У. Уайнтраут, М. Фрідмен (США), М. Маршалл, Ж. Лекайон (Франція), Р. Харрод, Н. Кальдер (Великобританія).

Політика доходів соціальної держави ґрунтується на визнанні постійного і, бажано, випереджального характеру її проведення. Неокейнсіанці та представники соціологічного напрямку обстоюють пряме втручання держави в процес розподілу доходів. Головним об'єктом впливу вважається заробітна плата. На основі індикативного програмування установлюються орієнтири приросту заробітної плати, державний контроль за цінами. Оскільки зростання заробітної плати береться за провідний чинник інфляції, то держава часто вдається до «заморожування» заробітної плати та цін; тобто здійснює «політику стримування». Протилежною їй є «політика експансії», за якої стимулюється зростання доходів населення.

Трансформація економічної системи нашої держави привела до значних змін в соціальній структурі населення — різко посилилося розшарування на верстви з різними доходами, при цьому спостерігається значні розриви між верствами. Крім специфічних проблем, викликаних трансформаційними процесами, не слід забувати, що бідність як явище притаманна усім, навіть найбільш розвинутим країнам.

Доходи домогосподарств утворюються внаслідок продажу або передачі в оренду належних їм ресурсів (праці, грошових заощаджень, землі, підприємницьких здібностей) на ринках відповідних факторів виробництва. Але різні люди мають різні стартові можливості, різні здібності і різну вдачу. Все це веде до суттєвої диференціації доходів і появи бідності. В більшості країн фіксується поріг бідності, який визначає певний рівень доходів у середньому на члена родини протягом року.

У світовій практиці для аналізу розподілу населення за різними групами доходів використовують криву Лоренца — графік, який ілюструє ступінь нерівності. Якщо по вертикалі відкладати кумулятивну частку доходів (від 0 до 100 %), а по горизонталі — кумулятивну частку тих, хто отримує ці доходи (також від 0 до 100 %), тоді у випадку повної рівності крива буде мати вигляд прямої лінії, адже в такому випадку будь-який відсоток населення (наприклад, 10 або 20) буде отримувати таку ж частку доходів (10 % або 20 %). При фактичному нерівному розподілі доходів крива Лоренца буде відхилятися вправо і вниз від прямої лінії, тобто буде опуклою вниз. Така форма кривої показує, що однакові частки бідніших і більш заможних громадян отримують різні частки сукупного доходу суспільства (рис. 22.1).

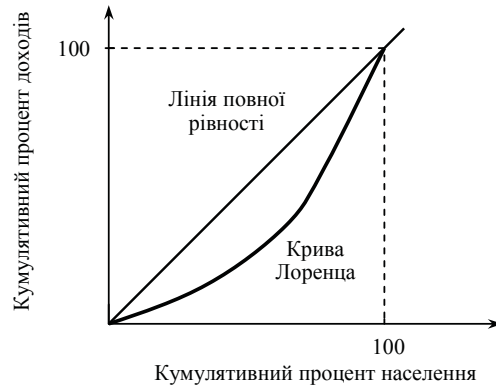


Рис. 22.1. Крива Лоренца

Трансформація економічної системи нашої держави привела до значних змін в соціальній структурі населення — різко посилилося розшарування на верстви з різними доходами, при цьому спостерігається значні розриви між верствами. Крім специфічних проблем, викликаних трансформаційними процесами, не слід забувати, що бідність як явище притаманна усім, навіть найбільш розвинутим країнам.

Доходи домогосподарств утворюються внаслідок продажу або передачі в оренду належних їм ресурсів (праці, грошових заощаджень, землі, підприємницьких здібностей) на ринках відповідних факторів виробництва. Але різні люди мають різні стартові можливості, різні здібності і різну вдачу. Все це веде до суттєвої диференціації доходів і появи бідності. В більшості країн фіксується поріг бідності, який визначає певний рівень доходів у середньому на члена родини протягом року.

У світовій практиці для аналізу розподілу населення за різними групами доходів використовують криву Лоренца — графік, який ілюструє ступінь нерівності. Якщо по вертикалі відкладати кумулятивну частку доходів (від 0 до 100 %), а по горизонталі — кумулятивну частку тих, хто отримує ці доходи (також від 0 до 100 %), тоді у випадку повної рівності крива буде мати вигляд прямої лінії, адже в такому випадку будь-який відсоток населення (наприклад, 10 або 20) буде отримувати таку ж частку доходів (10 % або 20 %). При фактичному нерівному розподілі доходів крива Лоренца буде відхилятися вправо і вниз від прямої лінії, тобто буде опуклою вниз. Така форма кривої показує, що однакові частки бідніших і більш заможних громадян отримують різні частки сукупного доходу суспільства (рис. 22.1).

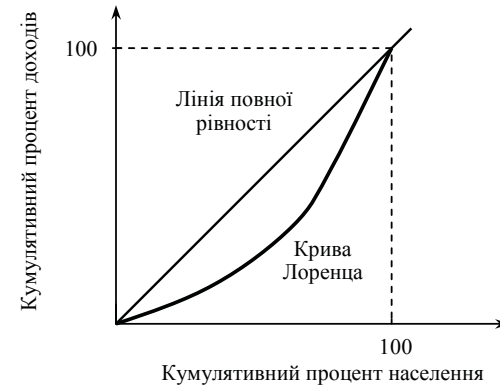


Рис. 22.1. Крива Лоренца

З кривою Лоренца пов'язаний інший вимірювач нерівності доходів — коефіцієнт Джіні, який дорівнює відношенню площі фігури, що утворюється між кривою Лоренца і лінією абсолютної рівності, до площі трикутника, що утворюється лінією абсолютної рівності і координатними осями. Цей коефіцієнт коливається в діапазоні між нулем (у випадку абсолютної рівності чисельник дорівнює нулю) і одиницею (у випадку абсолютної нерівності, коли всі доходи суспільства зосереджені в одного індивіда, чисельник дорівнюватиме знаменнику).

Також для вимірювання нерівності у розподілі доходів використовують такі показники, як квінтільний і децильний коефіцієнти. Для визначення треба попередньо проранжувати домогосподарства у відповідності з їх сукупними річними доходами, потім згрупувати їх по 10 % (або 20 %). В першу (нижню) децильну групу потрапляють 10 % найбідніших домогосподарств (в нижню квінтільну групу потрапляють 20 % найбідніших домогосподарств), у вищу десятю групу потрапляють 10 % найбагатших домогосподарств (відповідно 20 % найбагатших потрапляють у вищу, п'яту квінтіль). Квінтільний коефіцієнт дорівнює відношенню частки доходів вищої квінтільної групи (у відсотках) до частки доходів нижчої квінтільної групи. Відповідно децильний коефіцієнт дорівнює відношенню частки доходів вищої децильної групи до частки нижчої децильної групи.

Прагнення суспільства до соціальної справедливості потребує від державної влади заходів щодо примусового переміщення ресурсів, яке веде до зменшення добробуту одних і збільшення добробуту інших членів суспільства. У якості інструментів, як твердить економічна теорія, використовується податкова система та система трансфертів.

У сфері регулювання заробітної плати держава прагне досягти таких цілей: 1) забезпечити кожній працюючій людині життєво необхідний рівень споживання; 2) утримувати певну рівновагу в оплаті праці різних груп населення; 3) привести заробітну плату у відповідність з її продуктивністю; 4) підвищувати рівень реальної заробітної плати.

Виплата мінімальної заробітної плати є обов'язковою для роботодавця. Теоретично це — суспільно необхідна ціна робочої сили. Законодавчо мінімальну заробітну плату почали встановлювати ще з 30-х рр. XX ст. Спершу відповідний закон було ухвалено у США (1938 р.), а в повоєнні роки — і в інших ринкових країнах. В якості основи для обчислення мінімальної заробітної плати використовується вартість так званого споживчого кошика, до якого входить мінімальний набір споживчих товарів і послуг, потрібних для задоволення фізіологічних та соціальних потреб некваліфікованого робітника та його сім'ї. Обсяг споживчого кошика в різних країнах неоднаковий. Так, у США він містить оплату найманого житла, купівлю один раз у п'ять років уживано-

З кривою Лоренца пов'язаний інший вимірювач нерівності доходів — коефіцієнт Джіні, який дорівнює відношенню площі фігури, що утворюється між кривою Лоренца і лінією абсолютної рівності, до площі трикутника, що утворюється лінією абсолютної рівності і координатними осями. Цей коефіцієнт коливається в діапазоні між нулем (у випадку абсолютної рівності чисельник дорівнює нулю) і одиницею (у випадку абсолютної нерівності, коли всі доходи суспільства зосереджені в одного індивіда, чисельник дорівнюватиме знаменнику).

Також для вимірювання нерівності у розподілі доходів використовують такі показники, як квінтільний і децильний коефіцієнти. Для визначення треба попередньо проранжувати домогосподарства у відповідності з їх сукупними річними доходами, потім згрупувати їх по 10 % (або 20 %). В першу (нижню) децильну групу потрапляють 10 % найбідніших домогосподарств (в нижню квінтільну групу потрапляють 20 % найбідніших домогосподарств), у вищу десятю групу потрапляють 10 % найбагатших домогосподарств (відповідно 20 % найбагатших потрапляють у вищу, п'яту квінтіль). Квінтільний коефіцієнт дорівнює відношенню частки доходів вищої квінтільної групи (у відсотках) до частки доходів нижчої квінтільної групи. Відповідно децильний коефіцієнт дорівнює відношенню частки доходів вищої децильної групи до частки нижчої децильної групи.

Прагнення суспільства до соціальної справедливості потребує від державної влади заходів щодо примусового переміщення ресурсів, яке веде до зменшення добробуту одних і збільшення добробуту інших членів суспільства. У якості інструментів, як твердить економічна теорія, використовується податкова система та система трансфертів.

У сфері регулювання заробітної плати держава прагне досягти таких цілей: 1) забезпечити кожній працюючій людині життєво необхідний рівень споживання; 2) утримувати певну рівновагу в оплаті праці різних груп населення; 3) привести заробітну плату у відповідність з її продуктивністю; 4) підвищувати рівень реальної заробітної плати.

Виплата мінімальної заробітної плати є обов'язковою для роботодавця. Теоретично це — суспільно необхідна ціна робочої сили. Законодавчо мінімальну заробітну плату почали встановлювати ще з 30-х рр. XX ст. Спершу відповідний закон було ухвалено у США (1938 р.), а в повоєнні роки — і в інших ринкових країнах. В якості основи для обчислення мінімальної заробітної плати використовується вартість так званого споживчого кошика, до якого входить мінімальний набір споживчих товарів і послуг, потрібних для задоволення фізіологічних та соціальних потреб некваліфікованого робітника та його сім'ї. Обсяг споживчого кошика в різних країнах неоднаковий. Так, у США він містить оплату найманого житла, купівлю один раз у п'ять років уживано-

го автомобіля, вартість близько 20 видів м'ясопродуктів та ін. Розмір мінімальної заробітної плати в розвинутих ринкових країнах становить від 40 % до 50 % величини середньої заробітної плати.

Отже, у якості наступних соціальних пріоритетів національної економіки можна виділити боротьбу з бідністю, сприяння становленню середнього класу, зменшення диференціації в доходах різних верств населення.

В Україні до категорії бідних, за статистичними показниками, належить біля 30 % населення, однак вибіркові обстеження Держкомстату України, експертні оцінки та опитування щодо поділу населення на певні соціальні групи свідчить, що кількість бідних коливається в межах 60–70 %. Спостерігається різке протистояння людей за майновим і соціальним становищем. Співвідношення 10 % найбагатших і 10 % найбідніших становить, за офіційними даними, 7 разів, що свідчить про надмірну диференціацію доходів. Фактично, з урахуванням тінізації доходів, рівень диференціації населення за доходами становить 13–17 разів. Зберігається надмірна диференціація заробітної плати за галузями, за регіонами, а в рамках окремих підприємств — між працівниками різних кваліфікаційних груп і рангів. Коефіцієнт міжгалузевої диференціації заробітної плати, розрахований за показником середньої заробітної плати, становить близько 6. Регіональна диференціація середньої оплати праці становить майже 3 рази. [Джерело: www.ukrstat.gov.ua].

Крім цього, слід брати до уваги, що заходи соціальної спрямованості не будуть ефективними, якщо зберігається невідповідність між ціною праці та її вартістю.

Як відомо з економічної теорії, в ринковій економіці сукупний попит визначає як обсяги, так і структуру національного виробництва. Відтак, зменшення доходів населення, що спонукає до звуження споживчих витрат, викликає зменшення виробництва, що в свою чергу, призводить до зменшення зайнятості, а отже, і доходів, таким чином, коло замикається. Більше того, звуження виробництва та зменшення доходів означає скорочення передбачених надходжень до бюджету, що в свою чергу зменшує можливості держави фінансувати відповідні соціальні програми.

Ще одна важлива складова соціальної політики — це політика в сфері зайнятості.

Ринковій економіці іманентна неповна зайнятість робочої сили, принаймні у короткостроковому періоді (згідно з кейнсіанською теорією). Відтак уряди більшості країн вважають за доцільне втручатися в роботу ринку робочої сили з метою досягнення оптимального рівня зайнятості.

В ринковій економіці політика зайнятості має включати систему заходів державного регулювання ринку праці, спрямовану на забезпечення на ньому оптимального співвідношення попиту і пропозиції робочої сили для підвищення ефективності функціонування економіки в цілому.

го автомобіля, вартість близько 20 видів м'ясопродуктів та ін. Розмір мінімальної заробітної плати в розвинутих ринкових країнах становить від 40 % до 50 % величини середньої заробітної плати.

Отже, у якості наступних соціальних пріоритетів національної економіки можна виділити боротьбу з бідністю, сприяння становленню середнього класу, зменшення диференціації в доходах різних верств населення.

В Україні до категорії бідних, за статистичними показниками, належить біля 30 % населення, однак вибіркові обстеження Держкомстату України, експертні оцінки та опитування щодо поділу населення на певні соціальні групи свідчить, що кількість бідних коливається в межах 60–70 %. Спостерігається різке протистояння людей за майновим і соціальним становищем. Співвідношення 10 % найбагатших і 10 % найбідніших становить, за офіційними даними, 7 разів, що свідчить про надмірну диференціацію доходів. Фактично, з урахуванням тінізації доходів, рівень диференціації населення за доходами становить 13–17 разів. Зберігається надмірна диференціація заробітної плати за галузями, за регіонами, а в рамках окремих підприємств — між працівниками різних кваліфікаційних груп і рангів. Коефіцієнт міжгалузевої диференціації заробітної плати, розрахований за показником середньої заробітної плати, становить близько 6. Регіональна диференціація середньої оплати праці становить майже 3 рази. [Джерело: www.ukrstat.gov.ua].

Крім цього, слід брати до уваги, що заходи соціальної спрямованості не будуть ефективними, якщо зберігається невідповідність між ціною праці та її вартістю.

Як відомо з економічної теорії, в ринковій економіці сукупний попит визначає як обсяги, так і структуру національного виробництва. Відтак, зменшення доходів населення, що спонукає до звуження споживчих витрат, викликає зменшення виробництва, що в свою чергу, призводить до зменшення зайнятості, а отже, і доходів, таким чином, коло замикається. Більше того, звуження виробництва та зменшення доходів означає скорочення передбачених надходжень до бюджету, що в свою чергу зменшує можливості держави фінансувати відповідні соціальні програми.

Ще одна важлива складова соціальної політики — це політика в сфері зайнятості.

Ринковій економіці іманентна неповна зайнятість робочої сили, принаймні у короткостроковому періоді (згідно з кейнсіанською теорією). Відтак уряди більшості країн вважають за доцільне втручатися в роботу ринку робочої сили з метою досягнення оптимального рівня зайнятості.

В ринковій економіці політика зайнятості має включати систему заходів державного регулювання ринку праці, спрямовану на забезпечення на ньому оптимального співвідношення попиту і пропозиції робочої сили для підвищення ефективності функціонування економіки в цілому.

В західних країнах у повоєнні роки політика зайнятості враховувала взаємозалежність рівня зайнятості та заробітної плати, яка складалась у короткостроковому періоді. Виходячи з того, що зменшення зайнятості, а значить зростання рівня безробіття, призводить до зниження заробітної плати і негативно впливає на соціальну стабільність, необхідно під час економічних спадів і криз високий рівень заробітної плати підтримувати цілеспрямовано, однак в подальшому це призводить до прискорення інфляції. Нерідко остання нівелює початкове номінальне збільшення оплати праці. Уряди постійно мають справу з відомою дилемою «безробіття чи інфляція». Однак економічне зростання, яке протягом досить тривалого періоду спостерігалось в Західній Європі, забезпечувало майже повну зайнятість у післявоєнні роки, але сучасний стан змінився. Кількість безробітних там значно зросла через низку причин, серед яких є і антиінфляційна політика.

Економічна теорія піддає детальному аналізу причини безробіття. Кейнсіанська теорія пояснює появу безробіття недостатністю ефективного сукупного попиту, так як при збільшенні доходів зменшується гранична схильність до споживання, відповідно зростає гранична схильність до заощадження. В цих умовах зменшується ймовірність реалізувати вироблену продукцію за високими цінами, а значить, зменшується бажання підприємців інвестувати, що приводить до падіння попиту на робочу силу. Таким чином, за думкою Дж. Кейнса, нерегульована, вільна ринкова економіка приречена на недостатнє інвестування, а відтак, і безробіття стає неминучим, більше того саме завдяки вивільненню частини робочої сили відбувається зменшення обсягів сукупного виробництва, таким чином встановлюється макrorівновага в короткостроковому періоді. К. Маркс же при розгляді даної проблеми акцентував увагу на перенагромадженні грошового капіталу, котре викликane невідповідністю споживчої і продуктивної сили суспільства, яка є формою вияву внутрішніх суперечностей нагромадження капіталу.

Таким чином, беручи до уваги всі причини безробіття, сучасна політика забезпечення зайнятості націлена на збільшення сукупного попиту. Досягнення цієї мети можливе за рахунок зниження податків під час кризових явищ, підвищення обсягів соціальних виплат на певних фазах економічного циклу, розширення додаткового попиту на робочу силу, стимулюючи інвестиції зниженням податку на прибуток, здешевлення кредитів, збільшення обсягу державних замовлень приватному капіталу та ін.

Структурне безробіття пропонується усувати за допомогою диференціації рівня заробітної плати залежно від дефіцитності професій, створення гнучкої системи освіти і перепідготовки кадрів. Сьогодні важливим є забезпечення робочої сили повною та оперативною інформацією

В західних країнах у повоєнні роки політика зайнятості враховувала взаємозалежність рівня зайнятості та заробітної плати, яка складалась у короткостроковому періоді. Виходячи з того, що зменшення зайнятості, а значить зростання рівня безробіття, призводить до зниження заробітної плати і негативно впливає на соціальну стабільність, необхідно під час економічних спадів і криз високий рівень заробітної плати підтримувати цілеспрямовано, однак в подальшому це призводить до прискорення інфляції. Нерідко остання нівелює початкове номінальне збільшення оплати праці. Уряди постійно мають справу з відомою дилемою «безробіття чи інфляція». Однак економічне зростання, яке протягом досить тривалого періоду спостерігалось в Західній Європі, забезпечувало майже повну зайнятість у післявоєнні роки, але сучасний стан змінився. Кількість безробітних там значно зросла через низку причин, серед яких є і антиінфляційна політика.

Економічна теорія піддає детальному аналізу причини безробіття. Кейнсіанська теорія пояснює появу безробіття недостатністю ефективного сукупного попиту, так як при збільшенні доходів зменшується гранична схильність до споживання, відповідно зростає гранична схильність до заощадження. В цих умовах зменшується ймовірність реалізувати вироблену продукцію за високими цінами, а значить, зменшується бажання підприємців інвестувати, що приводить до падіння попиту на робочу силу. Таким чином, за думкою Дж. Кейнса, нерегульована, вільна ринкова економіка приречена на недостатнє інвестування, а відтак, і безробіття стає неминучим, більше того саме завдяки вивільненню частини робочої сили відбувається зменшення обсягів сукупного виробництва, таким чином встановлюється макrorівновага в короткостроковому періоді. К. Маркс же при розгляді даної проблеми акцентував увагу на перенагромадженні грошового капіталу, котре викликane невідповідністю споживчої і продуктивної сили суспільства, яка є формою вияву внутрішніх суперечностей нагромадження капіталу.

Таким чином, беручи до уваги всі причини безробіття, сучасна політика забезпечення зайнятості націлена на збільшення сукупного попиту. Досягнення цієї мети можливе за рахунок зниження податків під час кризових явищ, підвищення обсягів соціальних виплат на певних фазах економічного циклу, розширення додаткового попиту на робочу силу, стимулюючи інвестиції зниженням податку на прибуток, здешевлення кредитів, збільшення обсягу державних замовлень приватному капіталу та ін.

Структурне безробіття пропонується усувати за допомогою диференціації рівня заробітної плати залежно від дефіцитності професій, створення гнучкої системи освіти і перепідготовки кадрів. Сьогодні важливим є забезпечення робочої сили повною та оперативною інформацією

про наявні вакансії, удосконалення навчання та перекваліфікації безробітних через поліпшення діяльності бірж праці. Державна політика повинна також підвищувати мобільність робочої сили, оплачуючи транспортні витрати, надаючи субсидії сім'ям, які переїжджають до нового місця роботи. Також на певна увагу заслуговує підтримка будівництва підприємств у регіонах з підвищеним рівнем безробіття. Зважаючи на підвищений відсоток безробіття серед молоді, соціальній державі доцільно запроваджувати програми виплати певних коштів фірмам, які беруть на роботу випускників навчальних закладів. Слід сприяти поширенню таких форми організації роботи, які створюють умови для праці вдома, зайнятості неповний робочий день, стимулювання малого бізнесу тощо.

Незважаючи на те що проблема безробіття дуже складна, сучасна соціальна політика розвинутих країн у цілому успішно розв'язує її, створюючи умови для забезпечення населення робочими місцями. Соціально орієнтована економіка не залишає безробітних наодинці зі своїми життєвими проблемами, а захищає їх. Соціальний захист безробітних здійснюється у формі страхування від безробіття, для чого створюються спеціальні страхові фонди. Розмір виплат залежить від таких факторів: тривалості безробітного стану; трудового стажу; терміну надання допомоги; величини періоду зайнятості. Обсяг виплат з безробіття скрізь різний. Так, у Швеції він становить 90—45 % від попереднього заробітку, проте мінімальний розмір допомоги отримує незначна кількість осіб. Строк виплат коливається від 300 днів для осіб, яким менше 55 років, до 450 днів для більш старших людей. У США виплати з безробіття дорівнюють 50 % заробітку протягом 26 — 34 тижнів; у Німеччині — 68 % заробітку протягом року, а потім 58 % без обмеження часу. [Джерело: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>]

Перекваліфікація та програми працевлаштування. Багато вчать у соціальному захисті населення програми працевлаштування та перекваліфікації. У багатьох розвинутих ринкових країнах функціонують системи освіти, які полегшують працевлаштування. У Швеції освітніми програмами охоплено до 5 % робочої сили. Активна політика щодо якісної підготовки і перепідготовки працівників пояснює найвищий рівень зайнятості в цій країні. Там людина, яка проходить підготовку на освітній програмі, не реєструється як безробітна. А в довгостроковому плані підвищення рівня освіти і кваліфікації дає перспективи працевлаштування в майбутньому.

Останніми десятиліттями в західних країнах набули поширення програми так званої субсидійованої, або заохочувальної, підготовки. Вони полягають у тому, що у випадку найму певних категорій робочої сили (в першу чергу молоді і хронічно безробітних), держава деякою

про наявні вакансії, удосконалення навчання та перекваліфікації безробітних через поліпшення діяльності бірж праці. Державна політика повинна також підвищувати мобільність робочої сили, оплачуючи транспортні витрати, надаючи субсидії сім'ям, які переїжджають до нового місця роботи. Також на певна увагу заслуговує підтримка будівництва підприємств у регіонах з підвищеним рівнем безробіття. Зважаючи на підвищений відсоток безробіття серед молоді, соціальній державі доцільно запроваджувати програми виплати певних коштів фірмам, які беруть на роботу випускників навчальних закладів. Слід сприяти поширенню таких форми організації роботи, які створюють умови для праці вдома, зайнятості неповний робочий день, стимулювання малого бізнесу тощо.

Незважаючи на те що проблема безробіття дуже складна, сучасна соціальна політика розвинутих країн у цілому успішно розв'язує її, створюючи умови для забезпечення населення робочими місцями. Соціально орієнтована економіка не залишає безробітних наодинці зі своїми життєвими проблемами, а захищає їх. Соціальний захист безробітних здійснюється у формі страхування від безробіття, для чого створюються спеціальні страхові фонди. Розмір виплат залежить від таких факторів: тривалості безробітного стану; трудового стажу; терміну надання допомоги; величини періоду зайнятості. Обсяг виплат з безробіття скрізь різний. Так, у Швеції він становить 90—45 % від попереднього заробітку, проте мінімальний розмір допомоги отримує незначна кількість осіб. Строк виплат коливається від 300 днів для осіб, яким менше 55 років, до 450 днів для більш старших людей. У США виплати з безробіття дорівнюють 50 % заробітку протягом 26 — 34 тижнів; у Німеччині — 68 % заробітку протягом року, а потім 58 % без обмеження часу. [Джерело: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>]

Перекваліфікація та програми працевлаштування. Багато вчать у соціальному захисті населення програми працевлаштування та перекваліфікації. У багатьох розвинутих ринкових країнах функціонують системи освіти, які полегшують працевлаштування. У Швеції освітніми програмами охоплено до 5 % робочої сили. Активна політика щодо якісної підготовки і перепідготовки працівників пояснює найвищий рівень зайнятості в цій країні. Там людина, яка проходить підготовку на освітній програмі, не реєструється як безробітна. А в довгостроковому плані підвищення рівня освіти і кваліфікації дає перспективи працевлаштування в майбутньому.

Останніми десятиліттями в західних країнах набули поширення програми так званої субсидійованої, або заохочувальної, підготовки. Вони полягають у тому, що у випадку найму певних категорій робочої сили (в першу чергу молоді і хронічно безробітних), держава деякою

мірою компенсує фірмам витрати на підготовку й оплату праці. Так, у Франції в разі найму випускника середньої школи фірмам компенсують вартість їхньої виробничої підготовки від 30 % до 100 % мінімальної заробітної плати строком від 6 до 12 місяців. У Нідерландах, якщо фірма наймає безробітного випускника середньої школи, їй виплачується 60 ф. ст. на тиждень для покриття витрат на його навчання. Подібні програми є й у інших розвинутих країнах.

Отже, соціальна держава бере активну участь у регулюванні ринку праці. В сучасних умовах політика у сфері зайнятості все тісніше переплітається з політикою в галузі загальної та професійної освіти. В даному зв'язку варто звернути увагу на висновки комісії з продуктивності праці Массачусетського технологічного інституту, в яких стверджується, що «найбільш важливою галуззю довгострокового капіталовкладення є національна система середньої освіти. Без суттєвого підвищення якості викладання в початковій і середніх школах жодні засоби регулювання на макроекономічному рівні або технологічні новинки не зможуть забезпечити зростання продуктивності праці і підвищення життєвого рівня населення.

Досвід Німеччини показує, що навіть такий захід, як цілеспрямоване направлення значних коштів на створення нових робочих місць, не дає відчутних результатів і є в цілому неефективним. Основним засобом боротьби з безробіттям є створення умов для економічного зростання, що і повинно вважатися за один з важливих соціальних пріоритетів.

Досвід таких країн, як США, Японія, а також країн Європейського Союзу за останні десятиліття підтверджує відомі теоретичні висновки, що інтелектуальний капітал та інвестиції у сферу науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт стають більш вагомим чинником економічного розвитку, ніж капітал і праця. Тому державна політика в сфері зайнятості також повинна враховувати, що інвестиції в науково-дослідні та конструкторські роботи мають високу віддачу і їх ефективність зростає, якщо в цих витратах бере участь і держава, а не тільки приватний капітал.

Ще однією важливою складовою соціальної політики є пенсійне забезпечення. Розглянемо, які проблеми має пенсійна система України, і яким чином їх необхідно вирішувати. Основною проблемою існуючої в Україні пенсійної системи є наявність значного, постійно зростаючого дефіциту Пенсійного фонду. У 2005–2009 рр. за рахунок власних доходів Пенсійний фонд України покривав 62,2–74,6 % своїх видатків [Джерело: <http://niss.gov.ua/articles/297>]. Дефіцит Пенсійного фонду України є результатом дії двох головних причин. Перша з них — це солідарний принцип пенсійного забезпечення в умовах, коли кількість пенсіонерів зростає швидше, ніж працездатне населення. 16 лютого 2011 р.

мірою компенсує фірмам витрати на підготовку й оплату праці. Так, у Франції в разі найму випускника середньої школи фірмам компенсують вартість їхньої виробничої підготовки від 30 % до 100 % мінімальної заробітної плати строком від 6 до 12 місяців. У Нідерландах, якщо фірма наймає безробітного випускника середньої школи, їй виплачується 60 ф. ст. на тиждень для покриття витрат на його навчання. Подібні програми є й у інших розвинутих країнах.

Отже, соціальна держава бере активну участь у регулюванні ринку праці. В сучасних умовах політика у сфері зайнятості все тісніше переплітається з політикою в галузі загальної та професійної освіти. В даному зв'язку варто звернути увагу на висновки комісії з продуктивності праці Массачусетського технологічного інституту, в яких стверджується, що «найбільш важливою галуззю довгострокового капіталовкладення є національна система середньої освіти. Без суттєвого підвищення якості викладання в початковій і середніх школах жодні засоби регулювання на макроекономічному рівні або технологічні новинки не зможуть забезпечити зростання продуктивності праці і підвищення життєвого рівня населення.

Досвід Німеччини показує, що навіть такий захід, як цілеспрямоване направлення значних коштів на створення нових робочих місць, не дає відчутних результатів і є в цілому неефективним. Основним засобом боротьби з безробіттям є створення умов для економічного зростання, що і повинно вважатися за один з важливих соціальних пріоритетів.

Досвід таких країн, як США, Японія, а також країн Європейського Союзу за останні десятиліття підтверджує відомі теоретичні висновки, що інтелектуальний капітал та інвестиції у сферу науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт стають більш вагомим чинником економічного розвитку, ніж капітал і праця. Тому державна політика в сфері зайнятості також повинна враховувати, що інвестиції в науково-дослідні та конструкторські роботи мають високу віддачу і їх ефективність зростає, якщо в цих витратах бере участь і держава, а не тільки приватний капітал.

Ще однією важливою складовою соціальної політики є пенсійне забезпечення. Розглянемо, які проблеми має пенсійна система України, і яким чином їх необхідно вирішувати. Основною проблемою існуючої в Україні пенсійної системи є наявність значного, постійно зростаючого дефіциту Пенсійного фонду. У 2005–2009 рр. за рахунок власних доходів Пенсійний фонд України покривав 62,2–74,6 % своїх видатків [Джерело: <http://niss.gov.ua/articles/297>]. Дефіцит Пенсійного фонду України є результатом дії двох головних причин. Перша з них — це солідарний принцип пенсійного забезпечення в умовах, коли кількість пенсіонерів зростає швидше, ніж працездатне населення. 16 лютого 2011 р.

на парламентських слуханнях на тему «Стан пенсійної реформи та шляхи її вдосконалення» було сказано, що на кінець 2010 р. в Україні було 13,7 млн пенсіонерів і 14,4 млн. платників пенсійних внесків. У країнах Центральної і Східної Європи частка працюючих приблизно вдвічі перевищує частку пенсіонерів. [Джерело: rada.gov.ua/zakon/new/par_sl/sl1602111.htm]

Друга визначальна причина дефіциту Пенсійного фонду — це дисбаланс таких макроекономічних показників, як темпи приросту ВВП, середньої заробітної плати і середньої пенсії, а також рівень податків і пенсійних відрахувань. При дотриманні економічних законів ВВП має зростати більш високими темпами, ніж середня заробітна плата, а остання — значніше, ніж середня пенсія. В Україні з року в рік спостерігається порушення зазначеної закономірності. За 2004–2009 рр. середня пенсія зросла у 4,45 рази, середня заробітна плата підвищилася у 3,23 рази, а ВВП — лише у 2,65 рази [Джерело: <http://niss.gov.ua/articles/297>].

Із дисбалансу названих макроекономічних показників впливають інші чинники, дія яких також посилює дефіцит Пенсійного фонду України. Найбільш суттєвим з них є тінізація економіки. Головна причина цього негативного явища — надмірний податковий тиск, а також завищенні стягнення до Пенсійного фонду. Про рівень тінізації ринку робочої сили і його вплив на дохідність Пенсійного фонду свідчить структура його надходжень та співвідношення між працівниками, що сплачують внески до Пенсійного фонду, і населенням, яке зайняте економічною діяльністю. Дві сфери (державна і бюджетна сфера та юридичні особи недержавної форми власності), чисельність платників в яких складає лише 28,9 %, покривають 97,4 % дохідної частини Пенсійного фонду [Джерело: <http://epravda.com.ua/new/2011/01/22/267538>]. Чисельність зайнятих економічною діяльністю в Україні у 2010 р. склала 20,4 млн чол. [Джерело: ukrexport.gov.ua/ukr/makro_pokazniki/ukr/4956.html], що суттєво перевищує кількість платників Пенсійного фонду, відносно даних наведених на парламентських слуханнях 16 лютого 2011р — на 6,0 млн. осіб) [Джерело: rada.gov.ua/zakon/new/par_sl/sl1602111.htm].

Платники пенсійних внесків в Україні сплачують 35 % від заробітної плати до пенсійного фонду, а до усіх фондів соціального страхування — 41,2 % [Джерело: rada.gov.ua/zakon/new/par_sl/sl1602111.htm]. Такого рівня навантаження немає в жодній країні. Частка осіб найманої праці у фінансуванні пенсійних фондів таких європейських країн, як Бельгія, Велика Британія та Італія, складає 30–40 %, а решту сплачують роботодавці і частково держава. Розмір пенсійних внесків для працівників у цих країнах коливається у межах 6–7 % від заробітної плати. Отже, для послаблення тінізації української економіки слід врахувати досвід зарубіжних країн і суттєво зменшити навантаження на фонд заробітної плати. Зниження ставок пенсійних відрахувань у коротко- і се-

на парламентських слуханнях на тему «Стан пенсійної реформи та шляхи її вдосконалення» було сказано, що на кінець 2010 р. в Україні було 13,7 млн пенсіонерів і 14,4 млн. платників пенсійних внесків. У країнах Центральної і Східної Європи частка працюючих приблизно вдвічі перевищує частку пенсіонерів. [Джерело: rada.gov.ua/zakon/new/par_sl/sl1602111.htm]

Друга визначальна причина дефіциту Пенсійного фонду — це дисбаланс таких макроекономічних показників, як темпи приросту ВВП, середньої заробітної плати і середньої пенсії, а також рівень податків і пенсійних відрахувань. При дотриманні економічних законів ВВП має зростати більш високими темпами, ніж середня заробітна плата, а остання — значніше, ніж середня пенсія. В Україні з року в рік спостерігається порушення зазначеної закономірності. За 2004–2009 рр. середня пенсія зросла у 4,45 рази, середня заробітна плата підвищилася у 3,23 рази, а ВВП — лише у 2,65 рази [Джерело: <http://niss.gov.ua/articles/297>].

Із дисбалансу названих макроекономічних показників впливають інші чинники, дія яких також посилює дефіцит Пенсійного фонду України. Найбільш суттєвим з них є тінізація економіки. Головна причина цього негативного явища — надмірний податковий тиск, а також завищенні стягнення до Пенсійного фонду. Про рівень тінізації ринку робочої сили і його вплив на дохідність Пенсійного фонду свідчить структура його надходжень та співвідношення між працівниками, що сплачують внески до Пенсійного фонду, і населенням, яке зайняте економічною діяльністю. Дві сфери (державна і бюджетна сфера та юридичні особи недержавної форми власності), чисельність платників в яких складає лише 28,9 %, покривають 97,4 % дохідної частини Пенсійного фонду [Джерело: <http://epravda.com.ua/new/2011/01/22/267538>]. Чисельність зайнятих економічною діяльністю в Україні у 2010 р. склала 20,4 млн чол. [Джерело: ukrexport.gov.ua/ukr/makro_pokazniki/ukr/4956.html], що суттєво перевищує кількість платників Пенсійного фонду, відносно даних наведених на парламентських слуханнях 16 лютого 2011р — на 6,0 млн. осіб) [Джерело: rada.gov.ua/zakon/new/par_sl/sl1602111.htm].

Платники пенсійних внесків в Україні сплачують 35 % від заробітної плати до пенсійного фонду, а до усіх фондів соціального страхування — 41,2 % [Джерело: rada.gov.ua/zakon/new/par_sl/sl1602111.htm]. Такого рівня навантаження немає в жодній країні. Частка осіб найманої праці у фінансуванні пенсійних фондів таких європейських країн, як Бельгія, Велика Британія та Італія, складає 30–40 %, а решту сплачують роботодавці і частково держава. Розмір пенсійних внесків для працівників у цих країнах коливається у межах 6–7 % від заробітної плати. Отже, для послаблення тінізації української економіки слід врахувати досвід зарубіжних країн і суттєво зменшити навантаження на фонд заробітної плати. Зниження ставок пенсійних відрахувань у коротко- і се-

редньостроковій перспективі призведе до зростання надходжень у Пенсійний фонд України. Недостатні надходження до Пенсійного фонду і високі ставки пенсійних відрахувань обумовлені низьким рівнем заробітної плати. Без підвищення заробітної плати неможливо вирішити пенсійну проблему. Проте, щоб підвищення заробітної плати не призвело до посилення інфляції, її зростання має відбуватися за рахунок змін у структурі собівартості продукції. Неконтрольоване запровадження ринкових відносин призвело до зменшення питомої ваги заробітної плати у структурі собівартості продукції в середньому з 14 % (у радянські часи) до 7 %. У країнах Євросоюзу даний показник у 5 разів більший [Джерело: rada.gov.ua/zakon/new/par_sl/sl1602111.htm]. Для забезпечення зростання частки заробітної плати у собівартості продукції необхідні інноваційні зрушення у технології виробництва. Щоб інновації впроваджувалися у виробництво, держава має задіяти інструменти податково-кредитного регулювання. Для стабілізації стану Пенсійного фонду у довгостроковій перспективі необхідні зміни демографічного чиннику у контексті підвищення народжуваності. Підвищити дохідність Пенсійного фонду можливо також за рахунок нових підходів до міграційної політики.

Таким чином, до суб'єктів соціальної політики необхідно відносити державу, громадянське суспільство і бізнес. Необхідно визначитися, яка модель соціальної політики, із існуючих у світовій практиці, має реалізовуватися в Україні. Зміни у соціальній політиці, в тому числі і у пенсійному забезпеченні, мають ґрунтуватися на відповідних вдосконаленнях механізмів та інструментів макроекономічної політики.



Питання для самостійної роботи

1. Основні тенденції в формуванні і розподілі особистих доходів населення і еволюція соціальної структури суспільства.
2. Програми боротьби з бідністю в різних країнах.
3. Домогосподарство як об'єкт економічної та соціальної політики.
4. Основні тенденції в формуванні і розподілі особистих доходів населення і еволюція соціальної структури суспільства.
5. Програми боротьби з бідністю в різних країнах.
6. Домогосподарство як об'єкт економічної та соціальної політики.
7. Економічне зростання та соціальна політика держави.

редньостроковій перспективі призведе до зростання надходжень у Пенсійний фонд України. Недостатні надходження до Пенсійного фонду і високі ставки пенсійних відрахувань обумовлені низьким рівнем заробітної плати. Без підвищення заробітної плати неможливо вирішити пенсійну проблему. Проте, щоб підвищення заробітної плати не призвело до посилення інфляції, її зростання має відбуватися за рахунок змін у структурі собівартості продукції. Неконтрольоване запровадження ринкових відносин призвело до зменшення питомої ваги заробітної плати у структурі собівартості продукції в середньому з 14 % (у радянські часи) до 7 %. У країнах Євросоюзу даний показник у 5 разів більший [Джерело: rada.gov.ua/zakon/new/par_sl/sl1602111.htm]. Для забезпечення зростання частки заробітної плати у собівартості продукції необхідні інноваційні зрушення у технології виробництва. Щоб інновації впроваджувалися у виробництво, держава має задіяти інструменти податково-кредитного регулювання. Для стабілізації стану Пенсійного фонду у довгостроковій перспективі необхідні зміни демографічного чиннику у контексті підвищення народжуваності. Підвищити дохідність Пенсійного фонду можливо також за рахунок нових підходів до міграційної політики.

Таким чином, до суб'єктів соціальної політики необхідно відносити державу, громадянське суспільство і бізнес. Необхідно визначитися, яка модель соціальної політики, із існуючих у світовій практиці, має реалізовуватися в Україні. Зміни у соціальній політиці, в тому числі і у пенсійному забезпеченні, мають ґрунтуватися на відповідних вдосконаленнях механізмів та інструментів макроекономічної політики.



Питання для самостійної роботи

1. Основні тенденції в формуванні і розподілі особистих доходів населення і еволюція соціальної структури суспільства.
2. Програми боротьби з бідністю в різних країнах.
3. Домогосподарство як об'єкт економічної та соціальної політики.
4. Основні тенденції в формуванні і розподілі особистих доходів населення і еволюція соціальної структури суспільства.
5. Програми боротьби з бідністю в різних країнах.
6. Домогосподарство як об'єкт економічної та соціальної політики.
7. Економічне зростання та соціальна політика держави.

8. Досвід державного регулювання економічних і соціальних процесів в розвинутих країнах.
9. Державне регулювання зайнятості населення в економіці України.
10. Система соціального захисту безробітних в Україні.
11. Політика регулювання доходів в Україні.
12. Соціальні гарантії як форми реалізації соціальної політики.

Теми рефератів



1. Безробіття та зайнятість в Україні та вашому регіоні.
2. Вплив соціальної інфраструктури на розвиток виробничої сфери.
3. Стан та проблеми житлово-комунального господарства у вашому регіоні.
4. Динаміка доходів населення України та фактори, що її обумовлюють.
5. Вплив тіньової економіки на рівень соціальної захищеності населення.
6. Роль і значення інвестицій у сферу науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт у сучасному світі.
7. Концепція «людського капіталу» та його роль у розвитку країни.

Тестові завдання для самоконтролю знань



1. Економічна політика — це:
 - а) економічний процес, який відбувається неперервно і вимірюється в одиницях за певний період часу;
 - б) цілеспрямований вплив держави на виробництво, доходи, зайнятість, інфляцію та інші макроекономічні параметри за допомогою зміни пропозиції грошей, рівня податків та державних витрат;
 - в) цілеспрямований вплив ринкових інститутів на виробництво, доходи, зайнятість, інфляцію та інші макроекономічні параметри за допомогою зміни пропозиції грошей, рівня податків та державних витрат;
 - г) все вказане вірно.
2. До функцій держави в економічному кругообігу належить:
 - а) закупівля ресурсів;

8. Досвід державного регулювання економічних і соціальних процесів в розвинутих країнах.
9. Державне регулювання зайнятості населення в економіці України.
10. Система соціального захисту безробітних в Україні.
11. Політика регулювання доходів в Україні.
12. Соціальні гарантії як форми реалізації соціальної політики.

Теми рефератів



1. Безробіття та зайнятість в Україні та вашому регіоні.
2. Вплив соціальної інфраструктури на розвиток виробничої сфери.
3. Стан та проблеми житлово-комунального господарства у вашому регіоні.
4. Динаміка доходів населення України та фактори, що її обумовлюють.
5. Вплив тіньової економіки на рівень соціальної захищеності населення.
6. Роль і значення інвестицій у сферу науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт у сучасному світі.
7. Концепція «людського капіталу» та його роль у розвитку країни.

Тестові завдання для самоконтролю знань



1. Економічна політика — це:
 - а) економічний процес, який відбувається неперервно і вимірюється в одиницях за певний період часу;
 - б) цілеспрямований вплив держави на виробництво, доходи, зайнятість, інфляцію та інші макроекономічні параметри за допомогою зміни пропозиції грошей, рівня податків та державних витрат;
 - в) цілеспрямований вплив ринкових інститутів на виробництво, доходи, зайнятість, інфляцію та інші макроекономічні параметри за допомогою зміни пропозиції грошей, рівня податків та державних витрат;
 - г) все вказане вірно.
2. До функцій держави в економічному кругообігу належить:
 - а) закупівля ресурсів;

- б) продаж ресурсів;
- в) отримання трансфертів;
- г) надання трансфертів.

3. У системі макроекономічного регулювання держава виконує функцію:

- а) розподільну;
- б) перерозподільну;
- в) стабілізаційну;
- г) виробничу.

4. Соціальна політика — це:

а) комплексна реалізація системних різноаспектних завдань з організації, управління соціальними процесами в межах відповідно до світових норм та права;

- б) сукупність правил поведінки економічних суб'єктів;
- в) здатність ухвалювати ефективні господарські рішення;
- г) здатність керувати економічним процесом.

5. Державні трансфертні платежі — це:

а) виплати уряду домогосподарствам, не обумовлені їхньою участю у процесі виробництва;

- б) частина національного доходу;
- в) видатки уряду на наймання працівників у державний сектор;
- г) все відповіді неправильні.

6. Крива Лоренца відображає:

- а) ступінь рівності в розподілі доходів у суспільстві;
- б) ступінь диференціації доходів працівників різних галузей;
- в) залежність між розміром доходу та рівнем споживання;
- г) залежність між кількістю членів домогосподарства та обсягом їхніх доходів.

7. Диференціація доходів населення:

- а) є недоліком певної економічної системи;
- б) простежується в усіх економічних системах;
- в) є неминучою, але держава може цілком її усунути;
- г) є результатом неправильної економічної поведінки окремих суспільних груп.

8. У країнах з розвинутою ринковою економікою у структурі доходів сім'ї найвищу питому вагу мають:

- а) заробітна плата;
- б) доходи від підсобного господарства;
- в) державні трансфертні платежі;
- г) доходи від тіньової економіки.

- б) продаж ресурсів;
- в) отримання трансфертів;
- г) надання трансфертів.

3. У системі макроекономічного регулювання держава виконує функцію:

- а) розподільну;
- б) перерозподільну;
- в) стабілізаційну;
- г) виробничу.

4. Соціальна політика — це:

а) комплексна реалізація системних різноаспектних завдань з організації, управління соціальними процесами в межах відповідно до світових норм та права;

- б) сукупність правил поведінки економічних суб'єктів;
- в) здатність ухвалювати ефективні господарські рішення;
- г) здатність керувати економічним процесом.

5. Державні трансфертні платежі — це:

а) виплати уряду домогосподарствам, не обумовлені їхньою участю у процесі виробництва;

- б) частина національного доходу;
- в) видатки уряду на наймання працівників у державний сектор;
- г) все відповіді неправильні.

6. Крива Лоренца відображає:

- а) ступінь рівності в розподілі доходів у суспільстві;
- б) ступінь диференціації доходів працівників різних галузей;
- в) залежність між розміром доходу та рівнем споживання;
- г) залежність між кількістю членів домогосподарства та обсягом їхніх доходів.

7. Диференціація доходів населення:

- а) є недоліком певної економічної системи;
- б) простежується в усіх економічних системах;
- в) є неминучою, але держава може цілком її усунути;
- г) є результатом неправильної економічної поведінки окремих суспільних груп.

8. У країнах з розвинутою ринковою економікою у структурі доходів сім'ї найвищу питому вагу мають:

- а) заробітна плата;
- б) доходи від підсобного господарства;
- в) державні трансфертні платежі;
- г) доходи від тіньової економіки.

ТЕМА 23

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК
РЕГІОНІВ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Ключові поняття



Індекс розвитку людини; інтелектуальний потенціал; конкурентне середовище; концепція основного і допоміжного виробництва; культура життя населення; купівельна спроможність валюти; методи експертних оцінок; механізм регулювання економіки; об'єктивні закономірності суспільного розвитку; параметри розвитку; передові (інноваційні) технології; потенціалу регіону; правовий простір; соціально-економічний розвиток; системний підхід; стадія економічного розвитку; структурні зміни у виробництві; теорія просторових переваг; універсальні інтегральні показники; цільові програми.

- 23.1. Сутність «регіону» як соціально-економічна категорія
- 23.2. Сучасний стан розвитку регіонів
- 23.3. Формування соціально-економічної стратегії розвитку регіонів України

23.1. СУТНІСТЬ «РЕГІОНУ» ЯК СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА КАТЕГОРІЯ

Розвиток визначається як необоротна, направлена, закономірна зміна матеріальних і ідеальних об'єктів. Тільки одночасна наявність всіх трьох вказаних властивостей виділяє процеси розвитку серед інших змін: оборотність змін характеризує процеси функціонування (циклічне відтворення постійної системи функцій); відсутність закономірності характерна для випадкових процесів катастрофічного типу; за відсутності спрямованості зміни не можуть накопичуватися, і тому процес позбавляється характерною для розвитку єдиної, внутрішньо взаємозв'язаної лінії. В результаті розвитку виникає новий якісний стан об'єкту, який виступає як зміна його складу або структури (тобто виникнення, трансформація або зникнення його елементів або зв'язків)[10].

Розвиток регіону — багатовимірний і багатоаспектний процес, який звичайно розглядається з погляду сукупності різних соціальних і економічних цілей. Навіть якщо йдеться тільки про економічний розвиток, він звичайно розглядається спільно з розвитком соціальним. Соціально-економічний розвиток включає такі аспекти, як: зростання вироб-

ТЕМА 23

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК
РЕГІОНІВ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Ключові поняття



Індекс розвитку людини; інтелектуальний потенціал; конкурентне середовище; концепція основного і допоміжного виробництва; культура життя населення; купівельна спроможність валюти; методи експертних оцінок; механізм регулювання економіки; об'єктивні закономірності суспільного розвитку; параметри розвитку; передові (інноваційні) технології; потенціалу регіону; правовий простір; соціально-економічний розвиток; системний підхід; стадія економічного розвитку; структурні зміни у виробництві; теорія просторових переваг; універсальні інтегральні показники; цільові програми.

- 23.1. Сутність «регіону» як соціально-економічна категорія
- 23.2. Сучасний стан розвитку регіонів
- 23.3. Формування соціально-економічної стратегії розвитку регіонів України

23.1. СУТНІСТЬ «РЕГІОНУ» ЯК СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА КАТЕГОРІЯ

Розвиток визначається як необоротна, направлена, закономірна зміна матеріальних і ідеальних об'єктів. Тільки одночасна наявність всіх трьох вказаних властивостей виділяє процеси розвитку серед інших змін: оборотність змін характеризує процеси функціонування (циклічне відтворення постійної системи функцій); відсутність закономірності характерна для випадкових процесів катастрофічного типу; за відсутності спрямованості зміни не можуть накопичуватися, і тому процес позбавляється характерною для розвитку єдиної, внутрішньо взаємозв'язаної лінії. В результаті розвитку виникає новий якісний стан об'єкту, який виступає як зміна його складу або структури (тобто виникнення, трансформація або зникнення його елементів або зв'язків)[10].

Розвиток регіону — багатовимірний і багатоаспектний процес, який звичайно розглядається з погляду сукупності різних соціальних і економічних цілей. Навіть якщо йдеться тільки про економічний розвиток, він звичайно розглядається спільно з розвитком соціальним. Соціально-економічний розвиток включає такі аспекти, як: зростання вироб-

ництва і доходів; зміни в інституційній, соціальній і адміністративній структурах суспільства; зміни в суспільній свідомості; зміни в традиціях і звичках.

На думку А. Кузнєцова, механізм регулювання соціально-економічного розвитку регіону — «це сукупність елементів, що поєднуються на підставі суб'єктно-об'єктних впливів, які породжено дією об'єктивних закономірностей суспільного розвитку та суб'єктивних (раціонально осмислених) розв'язань щодо його регулювання, з метою забезпечення сталого, комплексного, динамічного і збалансованого розвитку регіональної системи.» [9, с. 6] Він спрямовується на забезпечення:

- комплексного використання потенціалу регіону як складної соціально-економічної системи;
- сталості розвитку регіональної системи, що знаходить свій прояв у здатності системи зберігати задані параметри розвитку;
- збалансованості розвитку, що характеризується пропорційним розвитком елементів, які складають структуру соціально-економічної системи регіону;
- динамічності розвитку, яка досягається за рахунок позитивної динаміки соціально-економічних показників;
- соціальної спрямованості розвитку регіональної системи, тобто націленості кожної із підсистем на постійне підвищення добробуту населення;
- правового простору, рівності умов щодо поведінки суб'єктів господарювання;
- конкурентного середовища, яке характеризується рівними умовами щодо розвитку власного господарського потенціалу;
- інноваційної складової розвитку регіональної системи, яка базується на використанні передових (інноваційних) технологій не тільки у виробничому процесі, а й управлінні.

Міжнародні організації оцінюють ступінь розвитку країн і регіонів за деякими універсальними інтегральними показниками. Одним з таких показників є індекс розвитку людини, розроблений в рамках Програми розвитку ООН. Даний показник ранжирує країни по висхідній від 0 до 1. При цьому для розрахунку використовуються три показники економічного розвитку: очікувана тривалість життя при народженні; інтелектуальний потенціал (письменність дорослого населення і середня тривалість навчання); величина душевого доходу з урахуванням купівельної спроможності валюти і зниження граничної корисності доходу. [8, с. 73]

У міжрегіональному порівнянні, точно так, як і в міжнародному аналізі, можна використовувати індекс розвитку людини і інші аналогічні показники.

ництва і доходів; зміни в інституційній, соціальній і адміністративній структурах суспільства; зміни в суспільній свідомості; зміни в традиціях і звичках.

На думку А. Кузнєцова, механізм регулювання соціально-економічного розвитку регіону — «це сукупність елементів, що поєднуються на підставі суб'єктно-об'єктних впливів, які породжено дією об'єктивних закономірностей суспільного розвитку та суб'єктивних (раціонально осмислених) розв'язань щодо його регулювання, з метою забезпечення сталого, комплексного, динамічного і збалансованого розвитку регіональної системи.» [9, с. 6] Він спрямовується на забезпечення:

- комплексного використання потенціалу регіону як складної соціально-економічної системи;
- сталості розвитку регіональної системи, що знаходить свій прояв у здатності системи зберігати задані параметри розвитку;
- збалансованості розвитку, що характеризується пропорційним розвитком елементів, які складають структуру соціально-економічної системи регіону;
- динамічності розвитку, яка досягається за рахунок позитивної динаміки соціально-економічних показників;
- соціальної спрямованості розвитку регіональної системи, тобто націленості кожної із підсистем на постійне підвищення добробуту населення;
- правового простору, рівності умов щодо поведінки суб'єктів господарювання;
- конкурентного середовища, яке характеризується рівними умовами щодо розвитку власного господарського потенціалу;
- інноваційної складової розвитку регіональної системи, яка базується на використанні передових (інноваційних) технологій не тільки у виробничому процесі, а й управлінні.

Міжнародні організації оцінюють ступінь розвитку країн і регіонів за деякими універсальними інтегральними показниками. Одним з таких показників є індекс розвитку людини, розроблений в рамках Програми розвитку ООН. Даний показник ранжирує країни по висхідній від 0 до 1. При цьому для розрахунку використовуються три показники економічного розвитку: очікувана тривалість життя при народженні; інтелектуальний потенціал (письменність дорослого населення і середня тривалість навчання); величина душевого доходу з урахуванням купівельної спроможності валюти і зниження граничної корисності доходу. [8, с. 73]

У міжрегіональному порівнянні, точно так, як і в міжнародному аналізі, можна використовувати індекс розвитку людини і інші аналогічні показники.

Разом з інтегральними показниками можуть бути використані і окремі приватні показники розвитку регіону. Серед них: національний дохід на душу населення; рівень споживання окремих матеріальних благ; ступінь диференціації доходів; тривалість життя; рівень фізичного здоров'я; рівень освіти; і ін.[12]

Критерії економічного розвитку не завжди грають роль цілей або цільових орієнтирів. Часто на передній план виступають тактичні завдання регіонального розвитку, які є необхідними умовами соціально-економічного розвитку регіону. Серед таких тактичних цілей розвитку регіону можна назвати: залучення нових видів бізнесу; розширення існуючого бізнесу; розвиток малого бізнесу; розвиток промисловості; розвиток сфери послуг; підвищення рівня зайнятості населення регіону.

Особливу роль у визначенні рівня економічного розвитку регіону грають традиційні показники, що оцінюють рівень виробництва і споживання благ і зростання цього рівня з розрахунку на душу населення (валовий національний дохід (ВНП), валовий внутрішній продукт (ВВП), реальний ВНП на душу населення, темпи зростання цих показників). [13, с. 54]

Для оцінки динаміки розвитку доцільно використовувати показники, що оцінюють темпи економічного зростання в регіоні: темпи зростання душевого доходу, продуктивності праці, а також темпи структурної трансформації виробництва і суспільства. Вплив на темпи економічного зростання — життєво важливе питання для економічної політики як країни в цілому, так і окремого регіону.

Однак, тільки економічні показники, якими є ВВП, душевий дохід, продуктивність праці і темпи їх зростання, не можуть повною мірою оцінити соціально-економічний розвиток регіону. Не менш важливі показники тривалості життя, рівня здоров'я населення, ступені його освіти і кваліфікації, а також показники структурних змін у виробництві і суспільстві.

23.2. СУЧАСНИЙ СТАН РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ

Економічний розвиток багатьох країн і регіонів супроводжується зміною структури суспільного виробництва, зокрема, на зміну індустріальному суспільству поступово приходить постіндустріальне. Все велика частина зайнятих працює в нематеріальному секторі, все менша частина — безпосередньо в промисловості і сільському господарстві.

На думку В. Павлова нематеріальне виробництво стає парадигмою економічного розвитку, що примушує по-новому оцінювати ступінь багатства країн і регіонів. Традиційно країни і регіони оцінюються з пог-

Разом з інтегральними показниками можуть бути використані і окремі приватні показники розвитку регіону. Серед них: національний дохід на душу населення; рівень споживання окремих матеріальних благ; ступінь диференціації доходів; тривалість життя; рівень фізичного здоров'я; рівень освіти; і ін.[12]

Критерії економічного розвитку не завжди грають роль цілей або цільових орієнтирів. Часто на передній план виступають тактичні завдання регіонального розвитку, які є необхідними умовами соціально-економічного розвитку регіону. Серед таких тактичних цілей розвитку регіону можна назвати: залучення нових видів бізнесу; розширення існуючого бізнесу; розвиток малого бізнесу; розвиток промисловості; розвиток сфери послуг; підвищення рівня зайнятості населення регіону.

Особливу роль у визначенні рівня економічного розвитку регіону грають традиційні показники, що оцінюють рівень виробництва і споживання благ і зростання цього рівня з розрахунку на душу населення (валовий національний дохід (ВНП), валовий внутрішній продукт (ВВП), реальний ВНП на душу населення, темпи зростання цих показників). [13, с. 54]

Для оцінки динаміки розвитку доцільно використовувати показники, що оцінюють темпи економічного зростання в регіоні: темпи зростання душевого доходу, продуктивності праці, а також темпи структурної трансформації виробництва і суспільства. Вплив на темпи економічного зростання — життєво важливе питання для економічної політики як країни в цілому, так і окремого регіону.

Однак, тільки економічні показники, якими є ВВП, душевий дохід, продуктивність праці і темпи їх зростання, не можуть повною мірою оцінити соціально-економічний розвиток регіону. Не менш важливі показники тривалості життя, рівня здоров'я населення, ступені його освіти і кваліфікації, а також показники структурних змін у виробництві і суспільстві.

23.2. СУЧАСНИЙ СТАН РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ

Економічний розвиток багатьох країн і регіонів супроводжується зміною структури суспільного виробництва, зокрема, на зміну індустріальному суспільству поступово приходить постіндустріальне. Все велика частина зайнятих працює в нематеріальному секторі, все менша частина — безпосередньо в промисловості і сільському господарстві.

На думку В. Павлова нематеріальне виробництво стає парадигмою економічного розвитку, що примушує по-новому оцінювати ступінь багатства країн і регіонів. Традиційно країни і регіони оцінюються з пог-

ляду багатства лісом, корисними копалинами, ґрунтами, кліматичними умовами, основними фондами, географічним положенням. Нові уявлення про нематеріальне виробництво як про сферу, де створюється велика частина вартості, міняють критерії оцінки багатства країн і регіонів. На перше місце висуваються такі чинники, як багатство людьми і їх кваліфікацією, управлінськими технологіями, ринковою інфраструктурою, мережею бізнесу, культурою організацій [11]. Нові уявлення про джерела і чинники економічного розвитку дозволяють по-новому подивитися на освіту, науку, медицину, телекомунікації, навички менеджменту як на ті сфери суспільного життя, які роблять вирішальний вплив на темпи і напрям економічного розвитку країни в цілому.

Отже, на рівні регіону можна розглядати наступні критерії і відповідні ним показники соціально-економічного розвитку: ВВП або ВВП (абсолютна величина і на душу населення) і темпи зростання цих показників; середній рівень доходів населення і ступінь їх диференціації; тривалість життя, рівень фізичного і психічного здоров'я людей; рівень освіти; рівень споживання матеріальних благ і послуг (продуктів харчування, житла, телефонних послуг), забезпеченість домашніх господарств товарами тривалого користування; рівень охорони здоров'я (забезпеченість поліклініками, аптеками, лікарнями, діагностичними центрами і послугами швидкої допомоги, якість медичних послуг, що надаються); стан навколишнього середовища; рівність можливостей людей, розвиток малого бізнесу; збагачення культурного життя людей.

Стандартним способом оцінки економічного розвитку регіону є оцінка рівня виробництва (як правило, матеріального виробництва). Така оцінка є сьогодні односторонньою і недостатньою. Розроблені міжнародними організаціями підходи до оцінки економічного розвитку країн примушують при оцінці рівня розвитку регіону розглядати не тільки об'єм виробництва, але і такі, наприклад, аспекти, як освіта, охорона здоров'я, стан навколишнього середовища, рівність можливостей в економічній сфері, особиста свобода і культура життя. Цілком доречно як інтегральний показник розвитку регіону використовувати індекс розвитку людини, розроблений і вживаний Програмою розвитку ООН для оцінки розвитку окремих країн. [8]

При управлінні соціально-економічним розвитком окремого регіону доцільно виділяти всі вищеперелічені відносно самостійні цілі і здійснювати моніторинг їх досягнення. Разом з моніторингом стану регіонального виробництва і динаміки грошових доходів населення необхідно відстежувати і інші найважливіші параметри економічного розвитку.

Так, найважливішими параметрами рівня соціально-економічного розвитку будь-якого регіону є наявність і рівень якості шкіл, дитячих

ляду багатства лісом, корисними копалинами, ґрунтами, кліматичними умовами, основними фондами, географічним положенням. Нові уявлення про нематеріальне виробництво як про сферу, де створюється велика частина вартості, міняють критерії оцінки багатства країн і регіонів. На перше місце висуваються такі чинники, як багатство людьми і їх кваліфікацією, управлінськими технологіями, ринковою інфраструктурою, мережею бізнесу, культурою організацій [11]. Нові уявлення про джерела і чинники економічного розвитку дозволяють по-новому подивитися на освіту, науку, медицину, телекомунікації, навички менеджменту як на ті сфери суспільного життя, які роблять вирішальний вплив на темпи і напрям економічного розвитку країни в цілому.

Отже, на рівні регіону можна розглядати наступні критерії і відповідні ним показники соціально-економічного розвитку: ВВП або ВВП (абсолютна величина і на душу населення) і темпи зростання цих показників; середній рівень доходів населення і ступінь їх диференціації; тривалість життя, рівень фізичного і психічного здоров'я людей; рівень освіти; рівень споживання матеріальних благ і послуг (продуктів харчування, житла, телефонних послуг), забезпеченість домашніх господарств товарами тривалого користування; рівень охорони здоров'я (забезпеченість поліклініками, аптеками, лікарнями, діагностичними центрами і послугами швидкої допомоги, якість медичних послуг, що надаються); стан навколишнього середовища; рівність можливостей людей, розвиток малого бізнесу; збагачення культурного життя людей.

Стандартним способом оцінки економічного розвитку регіону є оцінка рівня виробництва (як правило, матеріального виробництва). Така оцінка є сьогодні односторонньою і недостатньою. Розроблені міжнародними організаціями підходи до оцінки економічного розвитку країн примушують при оцінці рівня розвитку регіону розглядати не тільки об'єм виробництва, але і такі, наприклад, аспекти, як освіта, охорона здоров'я, стан навколишнього середовища, рівність можливостей в економічній сфері, особиста свобода і культура життя. Цілком доречно як інтегральний показник розвитку регіону використовувати індекс розвитку людини, розроблений і вживаний Програмою розвитку ООН для оцінки розвитку окремих країн. [8]

При управлінні соціально-економічним розвитком окремого регіону доцільно виділяти всі вищеперелічені відносно самостійні цілі і здійснювати моніторинг їх досягнення. Разом з моніторингом стану регіонального виробництва і динаміки грошових доходів населення необхідно відстежувати і інші найважливіші параметри економічного розвитку.

Так, найважливішими параметрами рівня соціально-економічного розвитку будь-якого регіону є наявність і рівень якості шкіл, дитячих

садів, інших освітніх установ і їх доступність, а також рівень освіти і кваліфікації людей.

Наступними по важливості параметрами оцінки соціально-економічного розвитку регіону можуть служити постачання продуктами харчування, контроль за їх якістю, дотримання прав споживачів на роздрібному ринку. Рівень фізичного і психічного здоров'я населення, тривалість життя, рівень розвитку системи охорони здоров'я і її доступність, стан навколишнього середовища — також важливі оцінні критерії соціально-економічного розвитку регіону.

У поняття соціально-економічного розвитку регіону входить і така важко вимірна субстанція, як культура життя населення. Позитивна динаміка економічного розвитку регіону можлива лише за умови збагачення культурою життя населення даного регіону. Соціально-економічний розвиток регіону лише тоді має позитивну динаміку, коли за інших рівних умов розширюється особиста свобода кожного, у тому числі і в економічній області, що можливо при ефективній підтримці малого і середнього бізнесу, антимонопольних заходах, захисті прав споживачів, забезпеченні реальної свободи пересувань, яка забезпечується розвиненим ринком житла.

Основні тенденції економічного розвитку регіонів можуть пояснюватися наступними теоретичними уявленнями [4].

1. Теорія просторових переваг, або теорія розміщення. Згідно цієї теорії просторові переваги виявляються в будь-якій економічній діяльності. Вони примушують ті або інші види виробництв розташовуватися в цілком певних регіонах.

2. Закономірності агломерації, концентрації і комбінації виробництва. У регіонах додаткова економія або додатковий економічний ефект утворюється у зв'язку з тим, що навколо виробництв, що успішно діють, формується їх оточення і завдяки об'єднаному використанню загальних ресурсів (трудових, енергетичних, інфраструктурних) досягається додаткова економія.

3. Концепція основного і допоміжного виробництва. У будь-якому регіоні можна виділити основну промисловість, тобто ту, продукція якої в основному вивозиться з регіону, і допоміжне виробництво, продукція якого споживається переважно в межах регіону. Зазвичай при розширенні основного виробництва збільшується і вся обслуговуюча його інфраструктура; виникає так званий мультиплікативний ефект: основне виробництво можна розглядати як своєрідний прискорювач економічного зростання.

Проте, при достатньо швидких структурних зрушеннях, головним чинником успішного розвитку регіону стає не основне, а допоміжне виробництво. Чим більше розвинена інфраструктура (допоміжне вироб-

садів, інших освітніх установ і їх доступність, а також рівень освіти і кваліфікації людей.

Наступними по важливості параметрами оцінки соціально-економічного розвитку регіону можуть служити постачання продуктами харчування, контроль за їх якістю, дотримання прав споживачів на роздрібному ринку. Рівень фізичного і психічного здоров'я населення, тривалість життя, рівень розвитку системи охорони здоров'я і її доступність, стан навколишнього середовища — також важливі оцінні критерії соціально-економічного розвитку регіону.

У поняття соціально-економічного розвитку регіону входить і така важко вимірна субстанція, як культура життя населення. Позитивна динаміка економічного розвитку регіону можлива лише за умови збагачення культурою життя населення даного регіону. Соціально-економічний розвиток регіону лише тоді має позитивну динаміку, коли за інших рівних умов розширюється особиста свобода кожного, у тому числі і в економічній області, що можливо при ефективній підтримці малого і середнього бізнесу, антимонопольних заходах, захисті прав споживачів, забезпеченні реальної свободи пересувань, яка забезпечується розвиненим ринком житла.

Основні тенденції економічного розвитку регіонів можуть пояснюватися наступними теоретичними уявленнями [4].

1. Теорія просторових переваг, або теорія розміщення. Згідно цієї теорії просторові переваги виявляються в будь-якій економічній діяльності. Вони примушують ті або інші види виробництв розташовуватися в цілком певних регіонах.

2. Закономірності агломерації, концентрації і комбінації виробництва. У регіонах додаткова економія або додатковий економічний ефект утворюється у зв'язку з тим, що навколо виробництв, що успішно діють, формується їх оточення і завдяки об'єднаному використанню загальних ресурсів (трудових, енергетичних, інфраструктурних) досягається додаткова економія.

3. Концепція основного і допоміжного виробництва. У будь-якому регіоні можна виділити основну промисловість, тобто ту, продукція якої в основному вивозиться з регіону, і допоміжне виробництво, продукція якого споживається переважно в межах регіону. Зазвичай при розширенні основного виробництва збільшується і вся обслуговуюча його інфраструктура; виникає так званий мультиплікативний ефект: основне виробництво можна розглядати як своєрідний прискорювач економічного зростання.

Проте, при достатньо швидких структурних зрушеннях, головним чинником успішного розвитку регіону стає не основне, а допоміжне виробництво. Чим більше розвинена інфраструктура (допоміжне вироб-

ництво), тим більше гнучкою є вся економіка регіону, тим на міцнішій основі базується його економічний розвиток і процвітання.

При аналізі якості регіонального розвитку корисно використовувати концепцію теорії стадій зростання Д. Бела.[2] У всіх країнах і регіонах економічний розвиток проходить три основні стадії: доіндустріальне, індустріальне і постіндустріальне. Домінуючими галузями доіндустріального розвитку є добувні галузі, сільське господарство, рибна, лісова і гірничодобувна промисловість. У індустріальній стадії переважають переробні галузі — машинобудування, легка і харчова промисловість. У постіндустріальній стадії основними галузями, на яких базується економічний розвиток, стає галузі нематеріального виробництва: наука, освіта, торгівля, фінанси, страхування, охорона здоров'я. Характерними рисами постіндустріального суспільства стають відносно падіння виробництва товарів і відносно збільшення виробництва послуг, зростання наукоємкого виробництва, підвищення рівня кваліфікації персоналу, випереджаюча інтернаціоналізація виробництва.

Загальні закономірності світового економічного розвитку дають можливість якісно оцінити передісторію і перспективу економічного розвитку того або іншого регіону. По домінуючій галузевій приналежності можна виділити регіони доіндустріальні, індустріальні і постіндустріальні. У регіонах, які знаходяться на різних стадіях розвитку, відбуваються різні за своєю суттю процеси, і до них застосовні різні рецепти управління процесом економічного розвитку.

Наскільки вся інфраструктура регіону здатна прийняти нові види бізнесу і нових людей, наскільки швидко і ефективно вона може пристосуватися до нових умов — все це визначає потенціал постіндустріального розвитку.

Управління соціально-економічним розвитком регіону може здійснюватися за допомогою різноманітного спектру стратегій, програм, конкретних дій і одноразових управлінських рішень, за допомогою яких місцева адміністрація прагне стимулювати розвиток економіки регіону, створити нові робочі місця, збільшити податкову базу, розширити можливості для певних видів економічної активності, в яких зацікавлено населення регіону.

Практичне вирішення проблем життєдіяльності, розвитку і соціально-економічного розвитку регіону обумовлює актуальність і настійну необхідність їх системного дослідження з цілями:

- формування вимог державної політики регіонального розвитку;
- визначення вимог до перспективних форм і способів діяльності регіональних органів влади.

Головними етапами забезпечення соціально-економічного розвитку регіону є: визначення цілей, вибір стратегій, розробка і реалізація цільових програм.

ництво), тим більше гнучкою є вся економіка регіону, тим на міцнішій основі базується його економічний розвиток і процвітання.

При аналізі якості регіонального розвитку корисно використовувати концепцію теорії стадій зростання Д. Бела.[2] У всіх країнах і регіонах економічний розвиток проходить три основні стадії: доіндустріальне, індустріальне і постіндустріальне. Домінуючими галузями доіндустріального розвитку є добувні галузі, сільське господарство, рибна, лісова і гірничодобувна промисловість. У індустріальній стадії переважають переробні галузі — машинобудування, легка і харчова промисловість. У постіндустріальній стадії основними галузями, на яких базується економічний розвиток, стає галузі нематеріального виробництва: наука, освіта, торгівля, фінанси, страхування, охорона здоров'я. Характерними рисами постіндустріального суспільства стають відносно падіння виробництва товарів і відносно збільшення виробництва послуг, зростання наукоємкого виробництва, підвищення рівня кваліфікації персоналу, випереджаюча інтернаціоналізація виробництва.

Загальні закономірності світового економічного розвитку дають можливість якісно оцінити передісторію і перспективу економічного розвитку того або іншого регіону. По домінуючій галузевій приналежності можна виділити регіони доіндустріальні, індустріальні і постіндустріальні. У регіонах, які знаходяться на різних стадіях розвитку, відбуваються різні за своєю суттю процеси, і до них застосовні різні рецепти управління процесом економічного розвитку.

Наскільки вся інфраструктура регіону здатна прийняти нові види бізнесу і нових людей, наскільки швидко і ефективно вона може пристосуватися до нових умов — все це визначає потенціал постіндустріального розвитку.

Управління соціально-економічним розвитком регіону може здійснюватися за допомогою різноманітного спектру стратегій, програм, конкретних дій і одноразових управлінських рішень, за допомогою яких місцева адміністрація прагне стимулювати розвиток економіки регіону, створити нові робочі місця, збільшити податкову базу, розширити можливості для певних видів економічної активності, в яких зацікавлено населення регіону.

Практичне вирішення проблем життєдіяльності, розвитку і соціально-економічного розвитку регіону обумовлює актуальність і настійну необхідність їх системного дослідження з цілями:

- формування вимог державної політики регіонального розвитку;
- визначення вимог до перспективних форм і способів діяльності регіональних органів влади.

Головними етапами забезпечення соціально-економічного розвитку регіону є: визначення цілей, вибір стратегій, розробка і реалізація цільових програм.

Стратегія при цьому характеризує загальний напрям, слідуючи якому потрібно шукати шляхи досягнення цілей, або комбінацію цих напрямів, а програма розглядається як сукупність заходів, направлених на реалізацію стратегії і цілей. Таким чином, перехід до стратегій здійснюється безпосередньо від цілей, які необхідно досягти даній системі в проблемній ситуації [1].

Проблеми управління соціально-економічним розвитком регіону розглядалися виключно з позицій рішення окремих, актуальних в конкретній ситуації завдань без урахування загальних тенденцій і взаємозв'язку досліджуваних чинників розвитку.

Системний підхід зумовлює загальну схему забезпечення соціально-економічного розвитку регіону, яка визначається тією принциповою особливістю, при якій об'єктом управління стає вирішення неструктурованих або слабкоструктурованих проблем в життєдіяльності регіону. В ході вирішення таких проблем необхідно виконати п'ять принципових завдань: дати повний опис проблемної ситуації; досліджувати можливі шляхи вирішення проблеми; розробити (вибрати) стратегії вирішення проблеми; сформувати комплекс заходів програми вирішення проблеми; розробити цільову програму і управління її реалізацією [7].

Перше завдання — аналіз проблемної ситуації — передбачає опис основних елементів: проблемної ситуації в системі стратегічного розвитку регіону, проблемної підсистеми, чинників, наслідків, зовнішніх умов, а також внутрішніх характеристик системи. Характерною особливістю аналізу проблем соціально-економічного розвитку на регіональному рівні є те, що він здійснюється в умовах обмеженої інформації про характеристики об'єктів, так або інакше пов'язаних з існуванням проблеми і її рішенням. Тому більшість кількісних оцінок, що описують структуру проблеми соціально-економічного розвитку і шляху її рішення, носитимуть експертний оцінний характер [5, 238-247].

З позицій пропонованого підходу вся система соціально-економічного розвитку на регіональному рівні розглядається як проблемна система, у функціонуванні підсистем якої виявлена неефективність, що виражається в низьких значеннях параметрів діяльності всієї системи. Перелік і рівні цих параметрів є однією з найважливіших характеристик проблемної ситуації.

За обумовленістю виникнення проблемної ситуації існуючі проблеми можна розділити на наступні основні **види**:

- проблеми, що виникають у зв'язку з тим, що виявлена можливість поліпшення дії системи;
- ситуації і проблеми, що виникають по непередбачених обставинах (стихійні лиха, навмисні деструктивні дії і інші обставини по відношенню до даної системи);

Стратегія при цьому характеризує загальний напрям, слідуючи якому потрібно шукати шляхи досягнення цілей, або комбінацію цих напрямів, а програма розглядається як сукупність заходів, направлених на реалізацію стратегії і цілей. Таким чином, перехід до стратегій здійснюється безпосередньо від цілей, які необхідно досягти даній системі в проблемній ситуації [1].

Проблеми управління соціально-економічним розвитком регіону розглядалися виключно з позицій рішення окремих, актуальних в конкретній ситуації завдань без урахування загальних тенденцій і взаємозв'язку досліджуваних чинників розвитку.

Системний підхід зумовлює загальну схему забезпечення соціально-економічного розвитку регіону, яка визначається тією принциповою особливістю, при якій об'єктом управління стає вирішення неструктурованих або слабкоструктурованих проблем в життєдіяльності регіону. В ході вирішення таких проблем необхідно виконати п'ять принципових завдань: дати повний опис проблемної ситуації; досліджувати можливі шляхи вирішення проблеми; розробити (вибрати) стратегії вирішення проблеми; сформувати комплекс заходів програми вирішення проблеми; розробити цільову програму і управління її реалізацією [7].

Перше завдання — аналіз проблемної ситуації — передбачає опис основних елементів: проблемної ситуації в системі стратегічного розвитку регіону, проблемної підсистеми, чинників, наслідків, зовнішніх умов, а також внутрішніх характеристик системи. Характерною особливістю аналізу проблем соціально-економічного розвитку на регіональному рівні є те, що він здійснюється в умовах обмеженої інформації про характеристики об'єктів, так або інакше пов'язаних з існуванням проблеми і її рішенням. Тому більшість кількісних оцінок, що описують структуру проблеми соціально-економічного розвитку і шляху її рішення, носитимуть експертний оцінний характер [5, 238-247].

З позицій пропонованого підходу вся система соціально-економічного розвитку на регіональному рівні розглядається як проблемна система, у функціонуванні підсистем якої виявлена неефективність, що виражається в низьких значеннях параметрів діяльності всієї системи. Перелік і рівні цих параметрів є однією з найважливіших характеристик проблемної ситуації.

За обумовленістю виникнення проблемної ситуації існуючі проблеми можна розділити на наступні основні **види**:

- проблеми, що виникають у зв'язку з тим, що виявлена можливість поліпшення дії системи;
- ситуації і проблеми, що виникають по непередбачених обставинах (стихійні лиха, навмисні деструктивні дії і інші обставини по відношенню до даної системи);

— конфліктні ситуації і питання, які по яких-небудь причинах не можуть бути дозволені в установленому порядку;

— проблеми, що виникають в результаті того, що встановлені цілі і завдання не досягаються по причинах незадовільної роботи системи і її підсистем або із-за нереальності поставлених перед системою цілей.

Проблеми останньої групи виникають тоді, коли є недоліки в роботі системи, що заважають досягненню мети, або невідповідність цілей.

Перший випадок — діяльність системи соціально-економічного розвитку по тих або інших причинах не відповідає вимогам, що пред'являються.

У другому випадку можуть бути дві причини: перша — зміна зовнішніх або внутрішніх умов по відношенню до даної системи і друга — встановлені системою цілі є або легко досяжні, або ледве досяжні.

Проблемні ситуації, що виникають в процесі управління регіональним розвитком, і витікаючи з них проблеми і методи їх розгляду є своєрідним класом, мало вивченим теоретично. Разом з тим вони практично щодня вирішуються керівниками різних рівнів.

Представляється доцільним всі проблеми, що виникають в процесі соціально-економічного розвитку регіону, за принципом їх розгляду і рішення розділити на дві великі групи: перша — проблеми, що формалізуються, базуються на аналітичному типі мислення, використанні існуючих методів; друга — що не формалізуються, рішення яких засноване на творчому підході і мисленні [3].

Характерною особливістю вирішення проблем першої групи є застосування математичного апарату, логіко-математичних методів, законодавства, правил, розпоряджень, норм, використання експериментів.

Для вирішення другої групи проблем немає стандартних шляхів і готового знання. Існує безліч шляхів і підходів для їх дослідження, кількість альтернативних рішень може бути украй великою. Якись з цих рішень будуть кращі, якись гірше, можливо, краще рішення буде знайдено в майбутньому.

Обидва ці шляхи в своєму конкретному розвитку йдуть паралельно, іноді тісно взаємодіючи.

Аналіз проблемної ситуації визначає формулювання проблеми, яка може бути різною в силу неоднозначності її опису, а також із-за суб'єктивного характеру сприйняття даної проблемної ситуації особою або групою осіб, що обумовлене їх цілями і інтересами, а також минулим досвідом (рис. 23.1).

Формулювання проблеми є найбільш важливим ступенем у вирішенні проблеми соціально-економічного розвитку регіону. Процес формулювання проблеми достатньо складний, оскільки на підставі поверхневого ознайомлення з проблемною ситуацією неможливо точно сформулювати проблему. Комплексні проблеми в діяльності соціально-економічного

— конфліктні ситуації і питання, які по яких-небудь причинах не можуть бути дозволені в установленому порядку;

— проблеми, що виникають в результаті того, що встановлені цілі і завдання не досягаються по причинах незадовільної роботи системи і її підсистем або із-за нереальності поставлених перед системою цілей.

Проблеми останньої групи виникають тоді, коли є недоліки в роботі системи, що заважають досягненню мети, або невідповідність цілей.

Перший випадок — діяльність системи соціально-економічного розвитку по тих або інших причинах не відповідає вимогам, що пред'являються.

У другому випадку можуть бути дві причини: перша — зміна зовнішніх або внутрішніх умов по відношенню до даної системи і друга — встановлені системою цілі є або легко досяжні, або ледве досяжні.

Проблемні ситуації, що виникають в процесі управління регіональним розвитком, і витікаючи з них проблеми і методи їх розгляду є своєрідним класом, мало вивченим теоретично. Разом з тим вони практично щодня вирішуються керівниками різних рівнів.

Представляється доцільним всі проблеми, що виникають в процесі соціально-економічного розвитку регіону, за принципом їх розгляду і рішення розділити на дві великі групи: перша — проблеми, що формалізуються, базуються на аналітичному типі мислення, використанні існуючих методів; друга — що не формалізуються, рішення яких засноване на творчому підході і мисленні [3].

Характерною особливістю вирішення проблем першої групи є застосування математичного апарату, логіко-математичних методів, законодавства, правил, розпоряджень, норм, використання експериментів.

Для вирішення другої групи проблем немає стандартних шляхів і готового знання. Існує безліч шляхів і підходів для їх дослідження, кількість альтернативних рішень може бути украй великою. Якись з цих рішень будуть кращі, якись гірше, можливо, краще рішення буде знайдено в майбутньому.

Обидва ці шляхи в своєму конкретному розвитку йдуть паралельно, іноді тісно взаємодіючи.

Аналіз проблемної ситуації визначає формулювання проблеми, яка може бути різною в силу неоднозначності її опису, а також із-за суб'єктивного характеру сприйняття даної проблемної ситуації особою або групою осіб, що обумовлене їх цілями і інтересами, а також минулим досвідом (рис. 23.1).

Формулювання проблеми є найбільш важливим ступенем у вирішенні проблеми соціально-економічного розвитку регіону. Процес формулювання проблеми достатньо складний, оскільки на підставі поверхневого ознайомлення з проблемною ситуацією неможливо точно сформулювати проблему. Комплексні проблеми в діяльності соціально-економічного

розвитку регіону характеризуються тим, що взаємини між змінними не завжди ясні або ж носять тимчасовий характер; самі змінні або погано вимірюються, або зовсім не вимірюються.

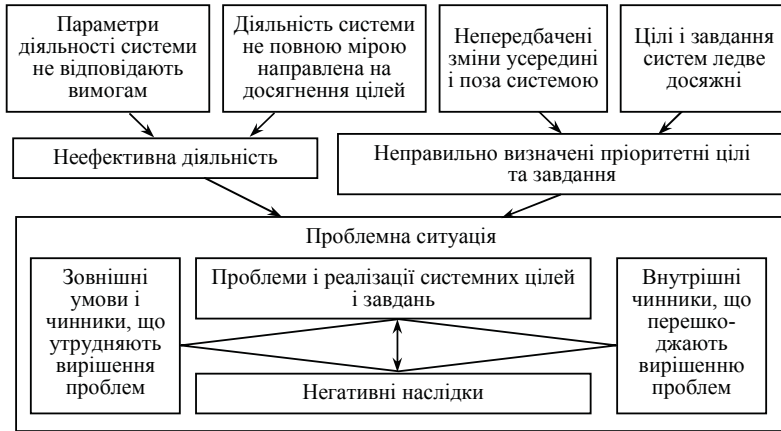


Рис. 23.1. Загальна схема виникнення проблемної ситуації

Зазвичай з кожною проблемною ситуацією пов'язано багато чинників, частина з них відома, частина — невідома. Тому різні особи, що вирішують одну і ту ж проблему, можуть вибрати з одного набору чинників вирішення даної проблеми абсолютно різні. Це може відбутися навіть у тому випадку, коли фахівці, що вирішують проблему (кожен в своїй області), володіють однаковою компетентністю.

Це означає, що ніколи не можна бути повністю упевненим в бездоганності вирішення складних проблем, що виникають у сфері управління соціально-економічним розвитком. Завжди потрібна ретельна перевірка правильності і ефективності їх рішення на практиці.

При виробленні проблеми для вирішення необхідно орієнтуватися на кінцевий результат, якого хочуть досягти, враховуючи при цьому, якою ціною буде досягнутий результат, чим доведеться поступитися, пожертвувати, які видатки доведеться понести. Дуже важливо зіставити короткострокові наслідки вирішення проблеми і довгострокові результати, які можуть значно відрізнятися як по своєму ефекту, так і за витратами. Часто негайні результати і довгострокові результати знаходяться в конфлікті між собою, і тому потрібно провести розумний вибір між ними або знайти оптимальний компроміс.

Різного роду неув'язки в управлінні соціально-економічним розвитком регіону часто відбуваються із-за недостатності або невчасності на-

розвитку регіону характеризуються тим, що взаємини між змінними не завжди ясні або ж носять тимчасовий характер; самі змінні або погано вимірюються, або зовсім не вимірюються.

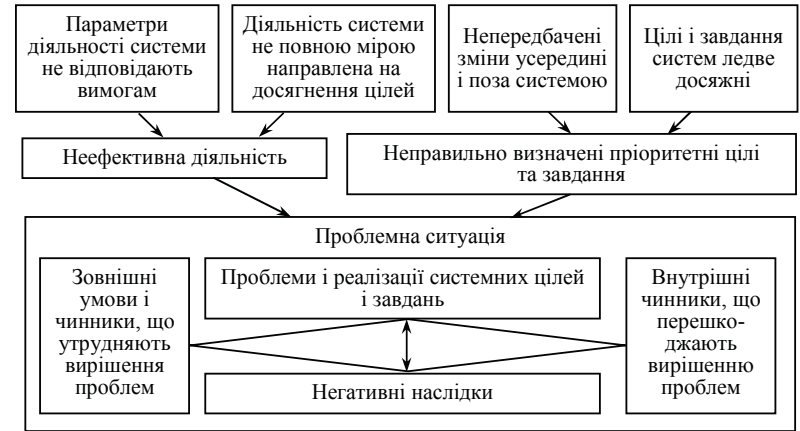


Рис. 23.1. Загальна схема виникнення проблемної ситуації

Зазвичай з кожною проблемною ситуацією пов'язано багато чинників, частина з них відома, частина — невідома. Тому різні особи, що вирішують одну і ту ж проблему, можуть вибрати з одного набору чинників вирішення даної проблеми абсолютно різні. Це може відбутися навіть у тому випадку, коли фахівці, що вирішують проблему (кожен в своїй області), володіють однаковою компетентністю.

Це означає, що ніколи не можна бути повністю упевненим в бездоганності вирішення складних проблем, що виникають у сфері управління соціально-економічним розвитком. Завжди потрібна ретельна перевірка правильності і ефективності їх рішення на практиці.

При виробленні проблеми для вирішення необхідно орієнтуватися на кінцевий результат, якого хочуть досягти, враховуючи при цьому, якою ціною буде досягнутий результат, чим доведеться поступитися, пожертвувати, які видатки доведеться понести. Дуже важливо зіставити короткострокові наслідки вирішення проблеми і довгострокові результати, які можуть значно відрізнятися як по своєму ефекту, так і за витратами. Часто негайні результати і довгострокові результати знаходяться в конфлікті між собою, і тому потрібно провести розумний вибір між ними або знайти оптимальний компроміс.

Різного роду неув'язки в управлінні соціально-економічним розвитком регіону часто відбуваються із-за недостатності або невчасності на-

дходження необхідно для ухвалення рішень інформації, хоча загальний об'єм інформації весь час збільшується.

Від її надмірної великої кількості страждають перш за все керівники, оскільки саме вони ухвалюють рішення на основі тієї інформації, яку мають в своєму розпорядженні. Робота з поточною інформацією віднімає у керівника до 75—80 % часу, і лише 20—25 % часу приділяється перспективним питанням, яким, як вважають, самі керівники (і що підтверджується результатами досліджень), потрібно приділяти як мінімум 40 % часу. Але справа не тільки в збільшенні об'єму інформації. У наш час зросла складність інформаційного пошуку, тобто необхідну корисну інформацію стає все важчим виділити в загальному потоці. Таким чином, в проблемі підвищення оперативності соціально-економічного розвитку виділяється підпроблема — інформаційна, яка в першу чергу стосується питання отримання керівництвом інформації по проблемах, що вимагають ухвалення стратегічного рішення [1, 79—83].

Наявною є ситуація, при якій відповідальні стратегічні рішення у ряді випадків ухвалюються за шаблоном, на основі якісного аналізу аналогічних ситуацій у минулому або на основі «здорового глузду», але у даному випадку досвід минулого не допомагає. Тим часом часто події, що розвиваються у сфері управління, характеризуються складністю і швидкістю зміни обстановки, коли шаблон при виробленні рішень стає безсилим, а покладання надії лише на «здоровий глузд» може призвести до серйозних помилок. У таких випадках сучасна наука рекомендує вдаватися до математичних моделей обґрунтування варіантів рішень, що реалізуються за допомогою технічних обчислювальних засобів. На жаль, органи управління ще слабо оволоділи цими методами вироблення рішень, а керівники ще не прониклися довірою до них. Однією з актуальних продовжує залишатися проблема оцінки ефективності системи стратегічного розвитку в цілому.

Не дивлячись на певні заділи у виробленні чітких уявлень про категорію ефективності [6], ще не вирішено багато питань. Вузловим моментом тут є побудова системи узгоджених критеріїв і показників ефективності, що дозволяють достатньо повно оцінювати ступінь досягнення цілей захисту життєво важливих інтересів особи, підприємства, регіону та суспільства в цілому.

23.3. ФОРМУВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

Слід підкреслити, що набір сформульованих проблем потребує глибокого аналізу. Для подальшої роботи в переліку проблем доцільно відзначити їх відносну терміновість (дуже термінові, термінові, нетермінові), а також виділити основні проблеми, що вимагають рішення в першу чергу.

дходження необхідно для ухвалення рішень інформації, хоча загальний об'єм інформації весь час збільшується.

Від її надмірної великої кількості страждають перш за все керівники, оскільки саме вони ухвалюють рішення на основі тієї інформації, яку мають в своєму розпорядженні. Робота з поточною інформацією віднімає у керівника до 75—80 % часу, і лише 20—25 % часу приділяється перспективним питанням, яким, як вважають, самі керівники (і що підтверджується результатами досліджень), потрібно приділяти як мінімум 40 % часу. Але справа не тільки в збільшенні об'єму інформації. У наш час зросла складність інформаційного пошуку, тобто необхідну корисну інформацію стає все важчим виділити в загальному потоці. Таким чином, в проблемі підвищення оперативності соціально-економічного розвитку виділяється підпроблема — інформаційна, яка в першу чергу стосується питання отримання керівництвом інформації по проблемах, що вимагають ухвалення стратегічного рішення [1, 79—83].

Наявною є ситуація, при якій відповідальні стратегічні рішення у ряді випадків ухвалюються за шаблоном, на основі якісного аналізу аналогічних ситуацій у минулому або на основі «здорового глузду», але у даному випадку досвід минулого не допомагає. Тим часом часто події, що розвиваються у сфері управління, характеризуються складністю і швидкістю зміни обстановки, коли шаблон при виробленні рішень стає безсилим, а покладання надії лише на «здоровий глузд» може призвести до серйозних помилок. У таких випадках сучасна наука рекомендує вдаватися до математичних моделей обґрунтування варіантів рішень, що реалізуються за допомогою технічних обчислювальних засобів. На жаль, органи управління ще слабо оволоділи цими методами вироблення рішень, а керівники ще не прониклися довірою до них. Однією з актуальних продовжує залишатися проблема оцінки ефективності системи стратегічного розвитку в цілому.

Не дивлячись на певні заділи у виробленні чітких уявлень про категорію ефективності [6], ще не вирішено багато питань. Вузловим моментом тут є побудова системи узгоджених критеріїв і показників ефективності, що дозволяють достатньо повно оцінювати ступінь досягнення цілей захисту життєво важливих інтересів особи, підприємства, регіону та суспільства в цілому.

23.3. ФОРМУВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

Слід підкреслити, що набір сформульованих проблем потребує глибокого аналізу. Для подальшої роботи в переліку проблем доцільно відзначити їх відносну терміновість (дуже термінові, термінові, нетермінові), а також виділити основні проблеми, що вимагають рішення в першу чергу.

Виділення основної проблеми іноді може представляти значну складність, і можливий варіант її рішення можна представити у вигляді алгоритму (рис. 23.2).

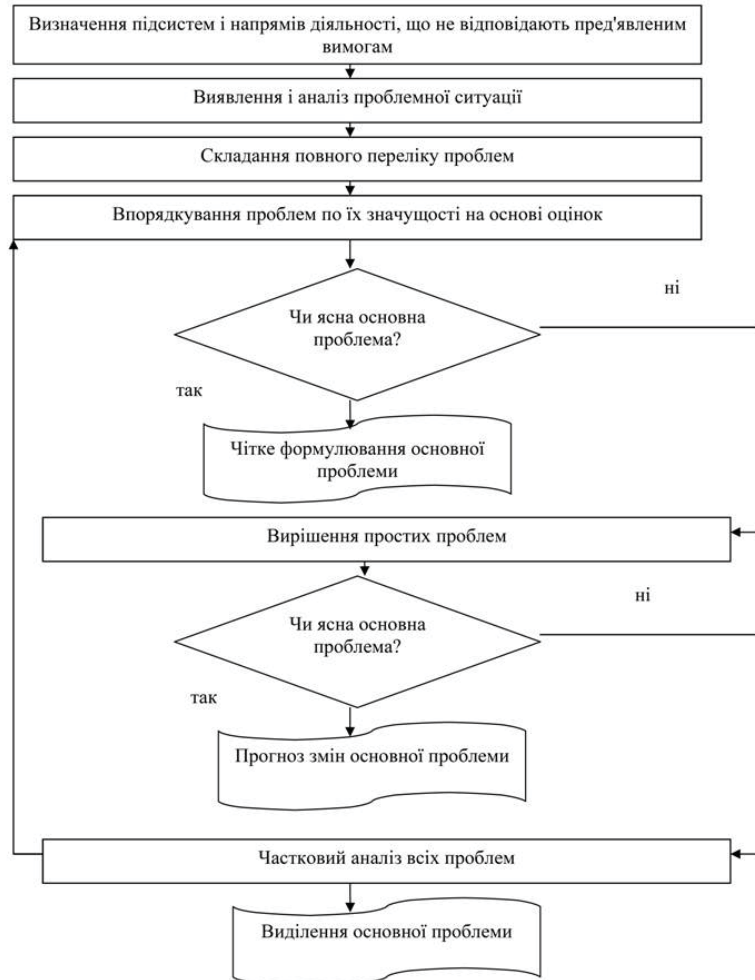


Рис. 23.2. Алгоритм виділення основної проблеми

Виділення основної проблеми іноді може представляти значну складність, і можливий варіант її рішення можна представити у вигляді алгоритму (рис. 23.2).

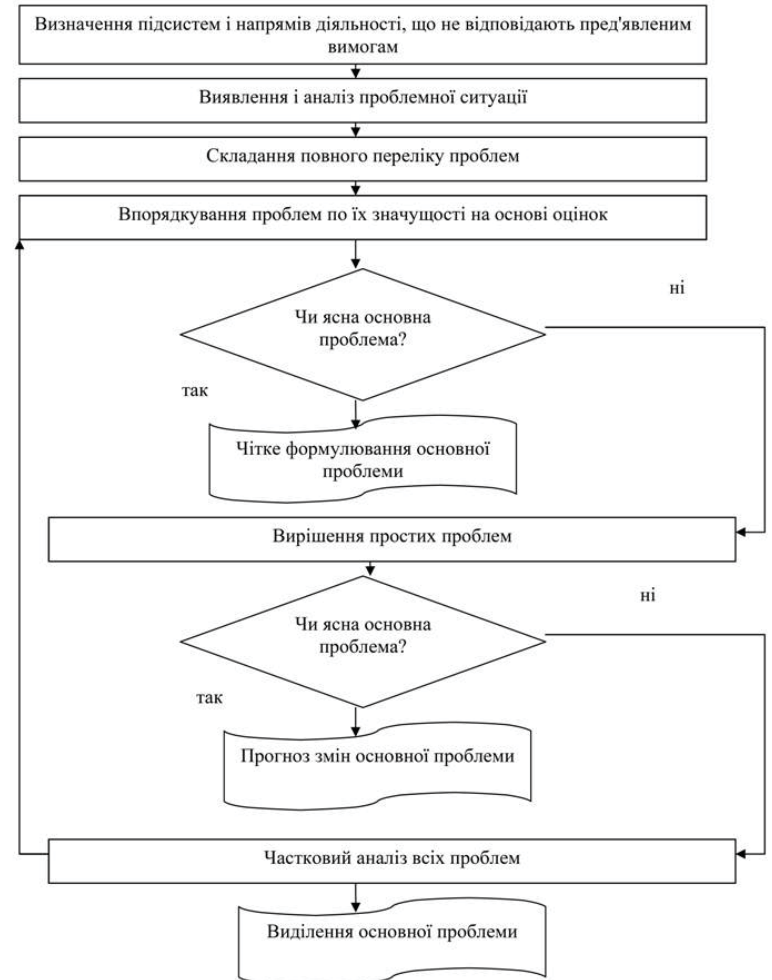


Рис. 23.2. Алгоритм виділення основної проблеми

На користь об'єктивного виділення основних проблем практика соціально-економічного розвитку настійно диктує необхідність не тільки якісної, але і кількісної їх оцінки.

Головними показниками при цьому могли б виступати ступінь значущості проблем і ступінь важливості впливу чинників, що формують проблемну ситуацію. Їх пропонується оцінювати за ступенями: висока, середня, низька.

Певний ступінь вимагає відповідного рівня реагування, зосередження зусиль на локалізації і нейтралізації негативних наслідків дії різних проблем і впливу різних чинників. Точне визначення параметрів проблем і чинників дозволить виділити пріоритети при ухваленні стратегічного рішення для подолання проблемних ситуацій. Цьому і повинна сприяти кількісна оцінка ступеня значущості проблем і важливості впливу чинників.

Завдання кількісної оцінки зводиться до знаходження інструменту, за допомогою якого можна знаходити кількісні показники проблем і чинників, що мають, як правило, якісні характеристики.

На основі дослідження питань кількісної оцінки проблем і чинників виявлено, що для цих цілей найбільш застосовні методи експертних оцінок.

Система соціально-економічного розвитку потребує вироблення єдиної стратегії, яка забезпечувала б найбільш ефективне усунення або пом'якшення наявних проблем. Ця стратегія може бути сформульована з приватних стратегій вирішення окремих проблем.

Суть стратегії вирішення кожної окремої проблеми — здійснення певних змін в проблемній системі (елементі) і її зовнішньому оточенні.

Відповідно до постановки завдання вирішення проблем соціально-економічного розвитку регіонів, орієнтованого на зміну існуючого стану, розробка стратегій ведеться в термінах зміни по відношенню до деякого базового варіанту розвитку, що виходить в результаті екстраполяції тенденцій, що склалися, і наявних шляхів і можливостей здійснення змін. Перелік таких змін характеризує структуру стратегії і одночасно задає цільові нормативи для розробки комплексів заходів щодо її реалізації.

Активне вирішення проблеми, як було відмічено, припускає усунення або компенсацію чинників, обумовлююче виникнення і відтворення проблеми. Для того, щоб розглянути з цих позицій питання розробки деякої єдиної стратегії соціально-економічного розвитку регіону як проблемної системи, необхідно проаналізувати структуру чинників проблемної ситуації і на цій основі досліджувати структуру заходів щодо їх усунення, з метою виявлення тих елементарних блоків, з яких може бути зібрана єдина стратегія.

На користь об'єктивного виділення основних проблем практика соціально-економічного розвитку настійно диктує необхідність не тільки якісної, але і кількісної їх оцінки.

Головними показниками при цьому могли б виступати ступінь значущості проблем і ступінь важливості впливу чинників, що формують проблемну ситуацію. Їх пропонується оцінювати за ступенями: висока, середня, низька.

Певний ступінь вимагає відповідного рівня реагування, зосередження зусиль на локалізації і нейтралізації негативних наслідків дії різних проблем і впливу різних чинників. Точне визначення параметрів проблем і чинників дозволить виділити пріоритети при ухваленні стратегічного рішення для подолання проблемних ситуацій. Цьому і повинна сприяти кількісна оцінка ступеня значущості проблем і важливості впливу чинників.

Завдання кількісної оцінки зводиться до знаходження інструменту, за допомогою якого можна знаходити кількісні показники проблем і чинників, що мають, як правило, якісні характеристики.

На основі дослідження питань кількісної оцінки проблем і чинників виявлено, що для цих цілей найбільш застосовні методи експертних оцінок.

Система соціально-економічного розвитку потребує вироблення єдиної стратегії, яка забезпечувала б найбільш ефективне усунення або пом'якшення наявних проблем. Ця стратегія може бути сформульована з приватних стратегій вирішення окремих проблем.

Суть стратегії вирішення кожної окремої проблеми — здійснення певних змін в проблемній системі (елементі) і її зовнішньому оточенні.

Відповідно до постановки завдання вирішення проблем соціально-економічного розвитку регіонів, орієнтованого на зміну існуючого стану, розробка стратегій ведеться в термінах зміни по відношенню до деякого базового варіанту розвитку, що виходить в результаті екстраполяції тенденцій, що склалися, і наявних шляхів і можливостей здійснення змін. Перелік таких змін характеризує структуру стратегії і одночасно задає цільові нормативи для розробки комплексів заходів щодо її реалізації.

Активне вирішення проблеми, як було відмічено, припускає усунення або компенсацію чинників, обумовлююче виникнення і відтворення проблеми. Для того, щоб розглянути з цих позицій питання розробки деякої єдиної стратегії соціально-економічного розвитку регіону як проблемної системи, необхідно проаналізувати структуру чинників проблемної ситуації і на цій основі досліджувати структуру заходів щодо їх усунення, з метою виявлення тих елементарних блоків, з яких може бути зібрана єдина стратегія.

Одним з таких блоків є приватна стратегія, під якою розуміється сукупність дій, направлених на усунення проблемної ситуації або в одній з підсистем на одному з напрямів діяльності регіональних органів влади.

Як правило, приватні стратегії об'єднують елементарні, об'єктні, групові і функціональні стратегії.

Оскільки на якість функціонування окремо узятій підсистеми (напрямую діяльності) можуть впливати одночасно декілька негативних чинників, кожен з яких може усуватися і компенсуватися різними способами, то уявляється доцільним спочатку розглянути можливу управляючу дію, яка характеризується єдиним об'єктом, а також суб'єктом і способом дії на окремий чинник. Ці дії можуть групуватися в різних аспектах: конкретних результатів, об'єктів, суб'єктів і механізму дії. Якщо їх об'єднати з позиції загального об'єкту управління, чинника, управління, що є предметом, то для кожного чинника може бути підібрана відповідна стратегія, що дозволяє його усунути або компенсувати, — елементарна стратегія. Інакше кажучи, управляюча чинником дія — це основа для об'єднання декількох суб'єктів, форм і методів управління в елементарну стратегію.

Сукупність управляючих дій, направлених на поліпшення якості функціонування певного функціонального елемента системи, дає об'єктну стратегію.

Об'єднання об'єктних стратегій за групами однотипних функціональних елементів, що належать різним функціональним підсистемам проблемної системи, є груповою стратегією.

Об'єктні стратегії можуть бути об'єднані також за ознакою поліпшення властивостей функціональних підсистем, до яких належать відповідні елементи. Таке об'єднання утворюватиме функціональну стратегію.

Змішаними стратегіями вважатимемо сукупність приватних стратегій, об'єднаних за ознакою поліпшення різних проблемних характеристик даної системи соціально-економічного розвитку в цілому.

Сукупність змішаних стратегій дає загальну стратегію зміни інших властивостей проблемної системи. При цьому очевидно, що витрати і результати реалізації окремих змішаних стратегій і їх довільних поєднань розрізняються. Тому формування єдиної стратегії є завданням вибору найбільш ефективного поєднання варіантів реалізації змішаних і окремих приватних стратегій.

В процесі формування єдиної стратегії вирішення проблеми соціально-економічного розвитку регіону першим джерелом інформації є розробки за окремими приватними стратегіями, але при цьому ми можемо отримувати і характеристики, які виходять за рамки проведених розробок. Це припускає активне використання експертного аналізу. Отже, другим джерелом інформації є експертні оцінки.

Одним з таких блоків є приватна стратегія, під якою розуміється сукупність дій, направлених на усунення проблемної ситуації або в одній з підсистем на одному з напрямів діяльності регіональних органів влади.

Як правило, приватні стратегії об'єднують елементарні, об'єктні, групові і функціональні стратегії.

Оскільки на якість функціонування окремо узятій підсистеми (напрямую діяльності) можуть впливати одночасно декілька негативних чинників, кожен з яких може усуватися і компенсуватися різними способами, то уявляється доцільним спочатку розглянути можливу управляючу дію, яка характеризується єдиним об'єктом, а також суб'єктом і способом дії на окремий чинник. Ці дії можуть групуватися в різних аспектах: конкретних результатів, об'єктів, суб'єктів і механізму дії. Якщо їх об'єднати з позиції загального об'єкту управління, чинника, управління, що є предметом, то для кожного чинника може бути підібрана відповідна стратегія, що дозволяє його усунути або компенсувати, — елементарна стратегія. Інакше кажучи, управляюча чинником дія — це основа для об'єднання декількох суб'єктів, форм і методів управління в елементарну стратегію.

Сукупність управляючих дій, направлених на поліпшення якості функціонування певного функціонального елемента системи, дає об'єктну стратегію.

Об'єднання об'єктних стратегій за групами однотипних функціональних елементів, що належать різним функціональним підсистемам проблемної системи, є груповою стратегією.

Об'єктні стратегії можуть бути об'єднані також за ознакою поліпшення властивостей функціональних підсистем, до яких належать відповідні елементи. Таке об'єднання утворюватиме функціональну стратегію.

Змішаними стратегіями вважатимемо сукупність приватних стратегій, об'єднаних за ознакою поліпшення різних проблемних характеристик даної системи соціально-економічного розвитку в цілому.

Сукупність змішаних стратегій дає загальну стратегію зміни інших властивостей проблемної системи. При цьому очевидно, що витрати і результати реалізації окремих змішаних стратегій і їх довільних поєднань розрізняються. Тому формування єдиної стратегії є завданням вибору найбільш ефективного поєднання варіантів реалізації змішаних і окремих приватних стратегій.

В процесі формування єдиної стратегії вирішення проблеми соціально-економічного розвитку регіону першим джерелом інформації є розробки за окремими приватними стратегіями, але при цьому ми можемо отримувати і характеристики, які виходять за рамки проведених розробок. Це припускає активне використання експертного аналізу. Отже, другим джерелом інформації є експертні оцінки.

На підставі вибору варіанту єдиної стратегії вирішення проблеми для кожної приватної стратегії формуються нормативні властивості функціональних підсистем, що їх реалізують, потім необхідно оцінити досяжність цих нормативних властивостей кожною реальною системою. У разі негативної оцінки єдина стратегія соціально-економічного розвитку регіону повинна бути відповідним чином переглянута, а у разі позитивної оцінки необхідно переходити до наступного етапу аналізу — визначення умов, при яких дані нормативні властивості можуть бути досягнуті.

В ході розробки стратегії виникає завдання формування альтернативних варіантів досягнення необхідних характеристик різних елементів даної системи і зв'язків між ними.

Виділяють два підходи до її рішення: перший, суто експертний підхід, що базується на використанні евристичних процедур типу «мозкового штурму», методу Дельфи і тому подібне, і другий підхід, заснований на максимально широкому системному погляді на об'єкт планування і управління і на більш менш впорядкованих процедурах співвідношення з кожним з елементів даного об'єкту можливих управляючих дій. Визначити заздалегідь, який підхід буде ефективнішим, досить складно. Вони повинні доповнювати один одного. Скажімо, формально-логічний підхід може задавати свого роду скелет стратегії, який потім вже обростає конкретним змістом за допомогою евристичних методів.

Теоретично кількість альтернативних шляхів вирішення проблем у сфері регіонального управління може іноді бути значною. Деякі з альтернативних рішень можуть здаватися достатньо прийнятними, деякі — найкращими. Питання, очевидно, полягає в тому, чи можемо ми насправді перерахувати всі можливі шляхи вирішення проблеми і чи є надія провести аналіз всіх цих шляхів, порівняти їх один з одним. Як з теоретичної, так і з практичної точки зору на першу частину питання слід дати позитивну відповідь: в принципі, для будь-якої проблеми в області стратегічного розвитку теорія і практика можуть підказати перелік конкретних шляхів їх дозволу. Що стосується другої частини питання — про можливість проведення аналізу всіх цих шляхів і їх порівняння, то відповіді можна, тільки розглянувши конкретну проблему, вірогідні шляхи її рішення і варіанти, які на кожному шляху вирішення проблеми можна розробити в достатній кількості. Таким чином, може виникнути суперечність: якщо всі можливі стратегії не можуть бути вибрані для аналізу, то краще вирішення проблеми може бути знайденим.

Очевидно, тут потрібно дати відповідь на питання про те, скільки стратегій соціально-економічного розвитку регіону слід розробляти. Практика в різних областях діяльності показує, що максимально можливою кількістю альтернатив є, як правило, сім. Найчастіше беруться

На підставі вибору варіанту єдиної стратегії вирішення проблеми для кожної приватної стратегії формуються нормативні властивості функціональних підсистем, що їх реалізують, потім необхідно оцінити досяжність цих нормативних властивостей кожною реальною системою. У разі негативної оцінки єдина стратегія соціально-економічного розвитку регіону повинна бути відповідним чином переглянута, а у разі позитивної оцінки необхідно переходити до наступного етапу аналізу — визначення умов, при яких дані нормативні властивості можуть бути досягнуті.

В ході розробки стратегії виникає завдання формування альтернативних варіантів досягнення необхідних характеристик різних елементів даної системи і зв'язків між ними.

Виділяють два підходи до її рішення: перший, суто експертний підхід, що базується на використанні евристичних процедур типу «мозкового штурму», методу Дельфи і тому подібне, і другий підхід, заснований на максимально широкому системному погляді на об'єкт планування і управління і на більш менш впорядкованих процедурах співвідношення з кожним з елементів даного об'єкту можливих управляючих дій. Визначити заздалегідь, який підхід буде ефективнішим, досить складно. Вони повинні доповнювати один одного. Скажімо, формально-логічний підхід може задавати свого роду скелет стратегії, який потім вже обростає конкретним змістом за допомогою евристичних методів.

Теоретично кількість альтернативних шляхів вирішення проблем у сфері регіонального управління може іноді бути значною. Деякі з альтернативних рішень можуть здаватися достатньо прийнятними, деякі — найкращими. Питання, очевидно, полягає в тому, чи можемо ми насправді перерахувати всі можливі шляхи вирішення проблеми і чи є надія провести аналіз всіх цих шляхів, порівняти їх один з одним. Як з теоретичної, так і з практичної точки зору на першу частину питання слід дати позитивну відповідь: в принципі, для будь-якої проблеми в області стратегічного розвитку теорія і практика можуть підказати перелік конкретних шляхів їх дозволу. Що стосується другої частини питання — про можливість проведення аналізу всіх цих шляхів і їх порівняння, то відповіді можна, тільки розглянувши конкретну проблему, вірогідні шляхи її рішення і варіанти, які на кожному шляху вирішення проблеми можна розробити в достатній кількості. Таким чином, може виникнути суперечність: якщо всі можливі стратегії не можуть бути вибрані для аналізу, то краще вирішення проблеми може бути знайденим.

Очевидно, тут потрібно дати відповідь на питання про те, скільки стратегій соціально-економічного розвитку регіону слід розробляти. Практика в різних областях діяльності показує, що максимально можливою кількістю альтернатив є, як правило, сім. Найчастіше беруться

п'ять альтернатив, а за відсутності часу для вирішення проблеми можна обмежитися і трьома.

Таким чином, якщо кількість альтернативних варіантів, що розробляються, для кожного з шляхів вирішення проблем соціально-економічного розвитку регіонів знаходиться в межах 3—7, то практично можна переходити до наступної процедури — виявлення переваг і недоліків кожної альтернативної стратегії рішення по відношенню до мети або цілей (для цього доцільно використовувати методику обґрунтування раціонального варіанту соціально-економічної стратегії розвитку регіонів національної економіки).



Питання для самостійної роботи

1. Розкрийте сутність політики регіонального розвитку.
2. Критерії та показники динаміки регіонального розвитку.
3. Цілі політики регіонального розвитку.
4. Механізми регулювання соціально-економічного розвитку регіону.
5. Оцініть фактори, що впливають на соціально-економічне становище регіону, його ресурсний потенціал, спеціалізацію та місце в системі територіального розміщення продуктивних сил України.
6. Основні напрями дослідження політики регіонального розвитку.
7. Методи визначення ефективності регіонального розвитку.
8. Оцініть розробку стратегій економічного розвитку регіону.
9. Управління соціально-економічними відносинами та інфраструктурою комунікаційного забезпечення у регіонах України.



Теми рефератів

1. Особливості регіонального розвитку на сучасному етапі розвитку України.
2. Особливості розвитку регіональної інфраструктури в Україні.
3. Концепція теорії стадій зростання Д. Бела.
4. Технологія, форми й методи стратегічного прогнозування та оперативного планування розвитку регіону.

п'ять альтернатив, а за відсутності часу для вирішення проблеми можна обмежитися і трьома.

Таким чином, якщо кількість альтернативних варіантів, що розробляються, для кожного з шляхів вирішення проблем соціально-економічного розвитку регіонів знаходиться в межах 3—7, то практично можна переходити до наступної процедури — виявлення переваг і недоліків кожної альтернативної стратегії рішення по відношенню до мети або цілей (для цього доцільно використовувати методику обґрунтування раціонального варіанту соціально-економічної стратегії розвитку регіонів національної економіки).



Питання для самостійної роботи

1. Розкрийте сутність політики регіонального розвитку.
2. Критерії та показники динаміки регіонального розвитку.
3. Цілі політики регіонального розвитку.
4. Механізми регулювання соціально-економічного розвитку регіону.
5. Оцініть фактори, що впливають на соціально-економічне становище регіону, його ресурсний потенціал, спеціалізацію та місце в системі територіального розміщення продуктивних сил України.
6. Основні напрями дослідження політики регіонального розвитку.
7. Методи визначення ефективності регіонального розвитку.
8. Оцініть розробку стратегій економічного розвитку регіону.
9. Управління соціально-економічними відносинами та інфраструктурою комунікаційного забезпечення у регіонах України.



Теми рефератів

1. Особливості регіонального розвитку на сучасному етапі розвитку України.
2. Особливості розвитку регіональної інфраструктури в Україні.
3. Концепція теорії стадій зростання Д. Бела.
4. Технологія, форми й методи стратегічного прогнозування та оперативного планування розвитку регіону.

**Тестові завдання для самоконтролю знань**

1. Політика регіонального розвитку — це:

- а) цілісна управлінсько-регулятивна система розвитку регіону, яка забезпечує реалізацію основних соціально-економічних, культурно-духовних, політичних потреб і запитів регіону;
- б) вид державно-управлінської діяльності, пов'язаний із виробленням та реалізацією національної політики на регіональному рівні;
- в) обидві відповіді правильні;
- г) правильних відповідей нема.

2. Функції управління регіональним розвитком — це:

- а) планування регіонального розвитку;
- б) організація управління регіональним розвитком;
- в) регулювання регіонального розвитку;
- г) облік і контроль регіонального розвитку;
- д) правильних відповідей немає;
- е) усі відповіді правильні.

3. До завдань політики регіонального розвитку належать:

- а) стабілізація соціально-економічного розвитку регіону;
- б) концептуальне забезпечення розвитку регіону;
- в) розподіл управлінських функцій між центром і регіонами;
- г) комплексний розвиток регіону як цілісної системи.

4. Дайте правильну відповідь. Управління розвитком регіону — це:

- а) сукупність управлінсько-регулятивних дій, які забезпечують розвиток регіону, виходячи з наявних ресурсів та потреб;
- б) сукупність структур та кадрового потенціалу, що забезпечує розвиток регіону;
- в) здатність оперативно застосовувати управлінські рішення для розвитку регіону;
- г) цілеспрямований інформаційний вплив на мешканців регіону з метою спрямувати його на отримання бажаних результатів.

5. Знайдіть неправильну відповідь. Аналіз регіонального розвитку включає:

- а) визначення, перевірку та деталізацію проблеми регіону ;
- б) вибір критеріїв її оцінювання та оцінювання ефективності розв'язання проблеми;
- в) розроблення та порівняння альтернативних варіантів розв'язання проблеми та вибір прийнятного варіанта;
- г) визначення засобів досягнення цілей та шляхів реалізації;
- д) моніторинг (поточний) дієвості впровадження політики регіонального розвитку;

**Тестові завдання для самоконтролю знань**

1. Політика регіонального розвитку — це:

- а) цілісна управлінсько-регулятивна система розвитку регіону, яка забезпечує реалізацію основних соціально-економічних, культурно-духовних, політичних потреб і запитів регіону;
- б) вид державно-управлінської діяльності, пов'язаний із виробленням та реалізацією національної політики на регіональному рівні;
- в) обидві відповіді правильні;
- г) правильних відповідей нема.

2. Функції управління регіональним розвитком — це:

- а) планування регіонального розвитку;
- б) організація управління регіональним розвитком;
- в) регулювання регіонального розвитку;
- г) облік і контроль регіонального розвитку;
- д) правильних відповідей немає;
- е) усі відповіді правильні.

3. До завдань політики регіонального розвитку належать:

- а) стабілізація соціально-економічного розвитку регіону;
- б) концептуальне забезпечення розвитку регіону;
- в) розподіл управлінських функцій між центром і регіонами;
- г) комплексний розвиток регіону як цілісної системи.

4. Дайте правильну відповідь. Управління розвитком регіону — це:

- а) сукупність управлінсько-регулятивних дій, які забезпечують розвиток регіону, виходячи з наявних ресурсів та потреб;
- б) сукупність структур та кадрового потенціалу, що забезпечує розвиток регіону;
- в) здатність оперативно застосовувати управлінські рішення для розвитку регіону;
- г) цілеспрямований інформаційний вплив на мешканців регіону з метою спрямувати його на отримання бажаних результатів.

5. Знайдіть неправильну відповідь. Аналіз регіонального розвитку включає:

- а) визначення, перевірку та деталізацію проблеми регіону ;
- б) вибір критеріїв її оцінювання та оцінювання ефективності розв'язання проблеми;
- в) розроблення та порівняння альтернативних варіантів розв'язання проблеми та вибір прийнятного варіанта;
- г) визначення засобів досягнення цілей та шляхів реалізації;
- д) моніторинг (поточний) дієвості впровадження політики регіонального розвитку;

е) підсумкову оцінку наслідків (соціальних, економічних, політичних, гуманітарних) розв'язання проблеми:

- е) конкретні пропозиції щодо впровадження цієї політики в життя;
- ж) усі відповіді правильні;
- з) правильних відповідей немає.

6. Форми планування регіонального розвитку залежать, від:

- а) рівнів планування (міждержавний, загальнодержавний та регіональний) суб'єктів господарювання, їх асоціацій;
- б) сфери планування (соціальний, науково-технічний, екологічний, фінансовий та інші аспекти планування):
- в) горизонту планування (довгострокове, середньострокове, поточне);
- г) кола розв'язуваних проблем (стратегічне і тактичне планування);
- д) правильні відповіді «а» і «б»;
- е) правильні відповіді «в» і «г»;
- є) усі відповіді правильні.

7. Під час планування регіонального розвитку використовують наступні методи:

- а) балансовий, нормативний, аналітичний, програмно-цільовий;
- б) економіко-математичного моделювання, експертних оцінок;
- в) обидві відповіді правильні;
- г) правильних відповідей немає.

8. Основними напрямками регіональної соціально-економічної політики є:

- а) сприяння економічному розвитку регіонів;
- б) сприяння розвитку соціальної інфраструктури та соціального захисту населення;
- в) залучення інвестицій у розвиток регіонів;
- г) правильні відповіді «а» і «б»;
- д) усі відповіді правильні;
- е) правильних відповідей немає.

9. Прогнозування регіонального розвитку — це:

- а) оцінка перспектив розвитку регіону на основі досвіду (аналогії);
- б) процес екстраполяції тенденцій та закономірностей розвитку регіону, що включає дослідження, планування, здійснення контролю у навчальних закладах;
- в) створення моделей стану регіону в майбутньому;
- г) усі відповіді правильні;
- д) правильних відповідей немає.

10. У теорії та практиці прогнозування регіонального розвитку розрізняють такі групи в економіці:

- а) загальноекономічні групи;
- б) міжгалузеві групи;

е) підсумкову оцінку наслідків (соціальних, економічних, політичних, гуманітарних) розв'язання проблеми:

- е) конкретні пропозиції щодо впровадження цієї політики в життя;
- ж) усі відповіді правильні;
- з) правильних відповідей немає.

6. Форми планування регіонального розвитку залежать, від:

- а) рівнів планування (міждержавний, загальнодержавний та регіональний) суб'єктів господарювання, їх асоціацій;
- б) сфери планування (соціальний, науково-технічний, екологічний, фінансовий та інші аспекти планування):
- в) горизонту планування (довгострокове, середньострокове, поточне);
- г) кола розв'язуваних проблем (стратегічне і тактичне планування);
- д) правильні відповіді «а» і «б»;
- е) правильні відповіді «в» і «г»;
- є) усі відповіді правильні.

7. Під час планування регіонального розвитку використовують наступні методи:

- а) балансовий, нормативний, аналітичний, програмно-цільовий;
- б) економіко-математичного моделювання, експертних оцінок;
- в) обидві відповіді правильні;
- г) правильних відповідей немає.

8. Основними напрямками регіональної соціально-економічної політики є:

- а) сприяння економічному розвитку регіонів;
- б) сприяння розвитку соціальної інфраструктури та соціального захисту населення;
- в) залучення інвестицій у розвиток регіонів;
- г) правильні відповіді «а» і «б»;
- д) усі відповіді правильні;
- е) правильних відповідей немає.

9. Прогнозування регіонального розвитку — це:

- а) оцінка перспектив розвитку регіону на основі досвіду (аналогії);
- б) процес екстраполяції тенденцій та закономірностей розвитку регіону, що включає дослідження, планування, здійснення контролю у навчальних закладах;
- в) створення моделей стану регіону в майбутньому;
- г) усі відповіді правильні;
- д) правильних відповідей немає.

10. У теорії та практиці прогнозування регіонального розвитку розрізняють такі групи в економіці:

- а) загальноекономічні групи;
- б) міжгалузеві групи;

- в) внутрішньогалузеві групи;
- г) внутрівиробничі групи;
- д) правильні відповіді «а» і «в»;
- е) правильні відповіді «б» і «г»;
- е) усі відповіді правильні.



- в) внутрішньогалузеві групи;
- г) внутрівиробничі групи;
- д) правильні відповіді «а» і «в»;
- е) правильні відповіді «б» і «г»;
- е) усі відповіді правильні.





1. Конституція України. — Х.: Консул, 1996. — 48 с.
2. Господарський кодекс України: Офіційний текст. — К.: Атіка, 2006. — 180с.
3. Цивільний кодекс України [Електронний ресурс] — Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=435-15>.
4. Податковий кодекс України // [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua/go/2755-17>.
5. Митний кодекс України // [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua/go/4495-17>.
6. Закон України «Про захист іноземних інвестицій в Україні» // Відомості Верховної Ради України. — 1991. — № 46. — 616 с.
7. Закон України «Про Державну програму заохочення іноземних інвестицій в Україні» // Голос України. — 1994. — 11 лютого. — № 27. — С. 5.
8. Закон України «Про режим іноземного інвестування» від 19.03.1996. № 94/96 — ВР. — Відомості Верховної Ради України. — 1996. — № 19. — ст. 81.
9. Закон України «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України» // Відомості Верховної Ради України. — 2000. — № 25.
10. Закон України «Про основи національної безпеки» // Відомості Верховної Ради України. — 2010. — № 40. — ст. 527.
11. Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо протидії протиправному поглинанню та захопленню підприємств // Відомості Верховної Ради України. — 2010. — № 8. — ст. 51.
12. Закон України «Про Антимонопольний комітет України» // Відомості Верховної Ради України. — 1993. — № 50. — ст. 472.
13. Закон України «Про засади запобігання і протидії корупції» від 7.04.2011 р. [Електронний ресурс] — Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?user=d>
14. Закон України «Про захист від недобросовісної конкуренції» [Електронний ресурс] — Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/Z960236.html
15. Закон України «Про товарну біржу» <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1956-12>
16. Закон України «Про цінні папери та фондовий ринок» <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/3480-15>
17. Закон України «Про торгово-промислові палати в Україні» <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/671/97-%D0%B2%D1%80>



1. Конституція України. — Х.: Консул, 1996. — 48 с.
2. Господарський кодекс України: Офіційний текст. — К.: Атіка, 2006. — 180с.
3. Цивільний кодекс України [Електронний ресурс] — Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=435-15>.
4. Податковий кодекс України // [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua/go/2755-17>.
5. Митний кодекс України // [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua/go/4495-17>.
6. Закон України «Про захист іноземних інвестицій в Україні» // Відомості Верховної Ради України. — 1991. — № 46. — 616 с.
7. Закон України «Про Державну програму заохочення іноземних інвестицій в Україні» // Голос України. — 1994. — 11 лютого. — № 27. — С. 5.
8. Закон України «Про режим іноземного інвестування» від 19.03.1996. № 94/96 — ВР. — Відомості Верховної Ради України. — 1996. — № 19. — ст. 81.
9. Закон України «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України» // Відомості Верховної Ради України. — 2000. — № 25.
10. Закон України «Про основи національної безпеки» // Відомості Верховної Ради України. — 2010. — № 40. — ст. 527.
11. Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо протидії протиправному поглинанню та захопленню підприємств // Відомості Верховної Ради України. — 2010. — № 8. — ст. 51.
12. Закон України «Про Антимонопольний комітет України» // Відомості Верховної Ради України. — 1993. — № 50. — ст. 472.
13. Закон України «Про засади запобігання і протидії корупції» від 7.04.2011 р. [Електронний ресурс] — Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?user=d>
14. Закон України «Про захист від недобросовісної конкуренції» [Електронний ресурс] — Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/Z960236.html
15. Закон України «Про товарну біржу» <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1956-12>
16. Закон України «Про цінні папери та фондовий ринок» <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/3480-15>
17. Закон України «Про торгово-промислові палати в Україні» <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/671/97-%D0%B2%D1%80>

18. Закон України «Про аудиторську діяльність» <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3125-12>
19. Закон України «Про холдингові компанії в Україні» <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3528-15>
20. Постанова «Про затвердження Програми розвитку інвестиційної та інноваційної діяльності в Україні» від 2 лютого 2011 р. № 389 Київ // <http://zakon.rada.gov.ua>.
21. Автомобільний транспорт України: стан, проблеми, перспективи розвитку: Монографія / Державний автотранспортний науково-дослідний і проектний інститут; За заг. ред. А.М. Редзюка. — К.: ДП «Державтотранс-НДІпроект», 2005. — 400 с.
22. Азаров М. Потрібна стабільність податків // Урядовий кур'єр. — 2007. — 1 листопада.
23. Анисимов С.Н. Рейдерство в России. Особенности национального захвата. — СПб.: Невский проспект; Вектор, 2007. — 217 с.
24. Антонюк Л.Л., Поручник А.М., Савчук В.С. Інновації: теорія, механізм розробки та комерціалізації: Монографія. — К.: КНЕУ, 2003. — 394 с.
25. Бандурка А.М., Носова О.В. Правовое регулирование иностранных инвестиций: монография / А.М. Бандурка, О.В. Носова. — Харьков: Золотая миля, 2011. — 400с.
26. Бандурка О.М., Духов В.С., Петрова К.Я., Червяков І.М. Основи економічної безпеки. — Х.: ХНУВС, 2003. — 248 с.
27. Бандурка О.М. та інші. Податкове право. Науково-практичний посібник. — К.: Центр учбової літератури, 2011. — 312 с.
28. Бакуменко В.Д. Формування державно-управлінських рішень: проблеми теорії, методології, практики. К.: Вид-во УАДУ, 2000. — 328 с.
29. Бачевський Б. Є. Потенціал і розвиток підприємства : навч. пос. / Б. Є. Бачевський, І. В. Заблодська, О. О. Решетняк— К.: Центр учбової літератури, 2009. — 400 с.
30. Башнянин Г.І., Лазур П.Ю., Медведєв В.С., Ч.1; Ч.2: Загальна економічна теорія; Спеціальна економічна теорія. — К.: Ніка-Центр; Ельга, 2002. — 527 с.
31. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. — Москва: Академия, 1999. — 270 с.
32. Білик М.Д., Золотько І.А. Податкова система України: Навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. — К.: КНЕУ, 2000. — 192 с.
33. Білоус В.Т. Координація боротьби з економічною злочинністю: Монографія. — Ірпінь: Академія державної податкової служби України, 2002. — 449 с.
34. Белявцев М.І. Інфраструктура товарного ринку [Текст] / М.І. Белявцев, Л.В. Шестопалова. — К.: Центр навч. літ., 2005. — 416с.
35. Беляєв О.О. Економічна політика [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://pidruchniki.com.ua/19991130/ekonomika/ekonomichna_politika_-_byelyayev_oo

18. Закон України «Про аудиторську діяльність» <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3125-12>
19. Закон України «Про холдингові компанії в Україні» <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3528-15>
20. Постанова «Про затвердження Програми розвитку інвестиційної та інноваційної діяльності в Україні» від 2 лютого 2011 р. № 389 Київ // <http://zakon.rada.gov.ua>.
21. Автомобільний транспорт України: стан, проблеми, перспективи розвитку: Монографія / Державний автотранспортний науково-дослідний і проектний інститут; За заг. ред. А.М. Редзюка. — К.: ДП «Державтотранс-НДІпроект», 2005. — 400 с.
22. Азаров М. Потрібна стабільність податків // Урядовий кур'єр. — 2007. — 1 листопада.
23. Анисимов С.Н. Рейдерство в России. Особенности национального захвата. — СПб.: Невский проспект; Вектор, 2007. — 217 с.
24. Антонюк Л.Л., Поручник А.М., Савчук В.С. Інновації: теорія, механізм розробки та комерціалізації: Монографія. — К.: КНЕУ, 2003. — 394 с.
25. Бандурка А.М., Носова О.В. Правовое регулирование иностранных инвестиций: монография / А.М. Бандурка, О.В. Носова. — Харьков: Золотая миля, 2011. — 400с.
26. Бандурка О.М., Духов В.С., Петрова К.Я., Червяков І.М. Основи економічної безпеки. — Х.: ХНУВС, 2003. — 248 с.
27. Бандурка О.М. та інші. Податкове право. Науково-практичний посібник. — К.: Центр учбової літератури, 2011. — 312 с.
28. Бакуменко В.Д. Формування державно-управлінських рішень: проблеми теорії, методології, практики. К.: Вид-во УАДУ, 2000. — 328 с.
29. Бачевський Б. Є. Потенціал і розвиток підприємства : навч. пос. / Б. Є. Бачевський, І. В. Заблодська, О. О. Решетняк— К.: Центр учбової літератури, 2009. — 400 с.
30. Башнянин Г.І., Лазур П.Ю., Медведєв В.С., Ч.1; Ч.2: Загальна економічна теорія; Спеціальна економічна теорія. — К.: Ніка-Центр; Ельга, 2002. — 527 с.
31. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. — Москва: Академия, 1999. — 270 с.
32. Білик М.Д., Золотько І.А. Податкова система України: Навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. — К.: КНЕУ, 2000. — 192 с.
33. Білоус В.Т. Координація боротьби з економічною злочинністю: Монографія. — Ірпінь: Академія державної податкової служби України, 2002. — 449 с.
34. Белявцев М.І. Інфраструктура товарного ринку [Текст] / М.І. Белявцев, Л.В. Шестопалова. — К.: Центр навч. літ., 2005. — 416с.
35. Беляєв О.О. Економічна політика [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://pidruchniki.com.ua/19991130/ekonomika/ekonomichna_politika_-_byelyayev_oo

36. Бланк И. А. Стратегия и тактика управления финансами. — К., 2002 268 с.
37. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент: Учебный курс. — К., Эльга-Н, Ника-Центр, 2001. — 448 с.
38. Боринець С.Я. Міжнародні валютно-фінансові відносини: Підручник. 5-е вид., перероб. і доп. — К.: Знання, 2008. — 359 с.
39. Бондаренко О.О. Оптимізація інвестиційного забезпечення інноваційної складової економічного зростання в Україні/ Автореф. дис. канд. екон. наук: 08.02.02./ Українська академія банківської справи. — Суми, 2000. — 19 с.
40. Бригадир М. Рівні існування соціосистеми / М. Бригадир // Вітакультурний млин. — 2005. — Модуль 2. — С. 42–44.
41. Буквич А.В. Економічна безпека країни: теоретичні підходи до аналізу // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. — 2000. — Вип. 16: Міжнародні відносини. — С. 46-50.
42. Бункина М.К. Национальная экономика: Учебное пособие. — М.: Палеотип, 2002. — 487 с.
43. Бутук О.І., Волкова Н.І. Економічна теорія: тренінг-курс: Навч. посібник — К.: Знання, 2007. — 291 с.
44. Васенко В.К. Валютно-фінансовий механізм зовнішньоекономічної діяльності: Навчальний посібник.- Київ: «Центр навчальної літератури», 2004 — 216 с.
45. Василик О.Д., Павлюк К.В. Державні фінанси України: Підручник. — К.: Центр навчальної літератури, 2004. — 456 с.
46. Васильчук Ю. Воздействие семьи на динамику рыночной экономики // Мировая экономика и международные отношения. — 2007. — № 1. — С. 36-41.
47. Вахненко Т.П. Міжнародний кредит у світовій валютно — фінансовій системі // Фінанси України. — 2006. — № 11. — С. 143 — 152.
48. Вишне夫斯基 В., Дементьев В. Инновации, институты и эволюция // Вопросы экономики. — 2010. — № 9. — С. 41–62.
49. Власова Н.О. Ефективність формування фінансових результатів підприємств роздрібної торгівлі : монографія / Н.О. Власова, І.Ю. Мелушова; Харківський державний університет харчування та торгівлі — Харків, 2008, — 157 с.
50. Власова Н.О. Економіка підприємства: навчальний посібник для самостійного вивчення курсу: посібник / Н.О. Власова, В.В. Гармаш, С.М. Шинкар, П.В. Смирнова; Харківський державний університет харчування та торгівлі — Харків, 2007, — 257 с.
51. Воронков А.А. Методи анализа и оценки государственных программ в США. — М.: Наука, 1986. — 190 с.
52. Гаврилов А.И. Региональная экономика и управление: Учебное пособие для вузов. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. — 658 с.

36. Бланк И. А. Стратегия и тактика управления финансами. — К., 2002 268 с.
37. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент: Учебный курс. — К., Эльга-Н, Ника-Центр, 2001. — 448 с.
38. Боринець С.Я. Міжнародні валютно-фінансові відносини: Підручник. 5-е вид., перероб. і доп. — К.: Знання, 2008. — 359 с.
39. Бондаренко О.О. Оптимізація інвестиційного забезпечення інноваційної складової економічного зростання в Україні/ Автореф. дис. канд. екон. наук: 08.02.02./ Українська академія банківської справи. — Суми, 2000. — 19 с.
40. Бригадир М. Рівні існування соціосистеми / М. Бригадир // Вітакультурний млин. — 2005. — Модуль 2. — С. 42–44.
41. Буквич А.В. Економічна безпека країни: теоретичні підходи до аналізу // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. — 2000. — Вип. 16: Міжнародні відносини. — С. 46-50.
42. Бункина М.К. Национальная экономика: Учебное пособие. — М.: Палеотип, 2002. — 487 с.
43. Бутук О.І., Волкова Н.І. Економічна теорія: тренінг-курс: Навч. посібник — К.: Знання, 2007. — 291 с.
44. Васенко В.К. Валютно-фінансовий механізм зовнішньоекономічної діяльності: Навчальний посібник.- Київ: «Центр навчальної літератури», 2004 — 216 с.
45. Василик О.Д., Павлюк К.В. Державні фінанси України: Підручник. — К.: Центр навчальної літератури, 2004. — 456 с.
46. Васильчук Ю. Воздействие семьи на динамику рыночной экономики // Мировая экономика и международные отношения. — 2007. — № 1. — С. 36-41.
47. Вахненко Т.П. Міжнародний кредит у світовій валютно — фінансовій системі // Фінанси України. — 2006. — № 11. — С. 143 — 152.
48. Вишне夫斯基 В., Дементьев В. Инновации, институты и эволюция // Вопросы экономики. — 2010. — № 9. — С. 41–62.
49. Власова Н.О. Ефективність формування фінансових результатів підприємств роздрібної торгівлі : монографія / Н.О. Власова, І.Ю. Мелушова; Харківський державний університет харчування та торгівлі — Харків, 2008, — 157 с.
50. Власова Н.О. Економіка підприємства: навчальний посібник для самостійного вивчення курсу: посібник / Н.О. Власова, В.В. Гармаш, С.М. Шинкар, П.В. Смирнова; Харківський державний університет харчування та торгівлі — Харків, 2007, — 257 с.
51. Воронков А.А. Методи анализа и оценки государственных программ в США. — М.: Наука, 1986. — 190 с.
52. Гаврилов А.И. Региональная экономика и управление: Учебное пособие для вузов. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. — 658 с.

53. Галушко Є.С. Підвищення ефективності використання інноваційного потенціалу в умовах переходу до ринкових відносин (на прикладі промислових підприємств Донбасу) / Автореф. дис. канд. екон. наук.: 08.06.02 / Ін-т економіки промисловості. — Донецьк, 1999. — 23 с.
54. Галушка З.І. Розвиток теорії добробуту: Суперечності чи неможливість прийняття ефективних рішень? // Економічна теорія. — 2008. — № 1. — С. 22-29.
55. Гальчинський А. Лібералізм — еволюційні трансформації // Економіка України. — 2010.— № 6. — С. 23-34.
56. Геєць В. М., Семиноженко В. П. Інноваційні перспективи України: моногр. — Харків: Константа, 2006. — 272 с.
57. Геєць В.М. Інновативно-інноваційний шлях розвитку — модернізаційний проект розвитку української економіки і суспільства початку XXI століття// Банківська справа. — 2003. — № 4 (52). — С. 16-21.
58. Гейко Л.М., Марущак В.П. Державне регулювання економіки: Навчальний посібник. — О., 2006. — 110 с.
59. Гриньова В.М., Новікова М.М. Державне регулювання економіки: Навчальний посібник. — Х.: Видавничий дім «ІНЖЕК», 2004. — 756 с.
60. Гребенников В.Г. Элементы языка экономической теории. / Экономика: учебник под ред. Д.С.Львова, В.И.Видапина: В 2 кн. Кн.1. — М.: ГОУ ВПО «РЭА им. Г.В.Плеханова», 2008.
61. Гроші та кредит: Підручник. /М.І. Савлук, А.М. Мороз, М.Ф. Пуховкіна та ін.; За заг. ред. М.І. Савлука. — К.: КНЕУ, 2002. — 598 с.
62. Гринів Л.С., Кічурчак М.В. Національна економіка: Навч. посібник — Львів: «Магнолія 2006», 2009. — 464 с.
63. Заболоцький Б.Ф. Національна економіка: Підручник. — Львів: Новий світ — 2000, 2010. — 582 с.
64. Головченко О.М. Формування механізмів стабільного розвитку регіону: монографія. — Одеса: ОДУВС, 2009. — 424 с.
65. Губський Б. В. Євроатлантична інтеграція України. К.: Логос, 2003. — 328с.
66. Даль Р. Дилеми плюралістичної демократії // Демократія: Антологія / Упорядник О.Проценко. — Київ: Смолоскип. — 2005. — С.533 — 544.
67. Дворядкина Е.Б. Национальная экономика. — Екатеринбург, 2000. — 130 с.
68. Дефорж С.Ю. Государственная политика институционального строительства социальной рыночной экономики // Бизнес информ. — 2009. — № 11(1). — С. 35-37.
69. Дефорж С.Ю., Дмитриев И.А., Ким М.Н. Формирование социального рыночного хозяйства: институциональный аспект: Монография. — Харьков.: Издательство ХНАДУ, 2007. — 160 с.
70. Державне регулювання економіки: Навч. посібник / С.М. Чистов, А.Є. Никифоров, Т.Ф. Куценко та ін. — К.: КНЕУ, 2000. — 316 с.

53. Галушко Є.С. Підвищення ефективності використання інноваційного потенціалу в умовах переходу до ринкових відносин (на прикладі промислових підприємств Донбасу) / Автореф. дис. канд. екон. наук.: 08.06.02 / Ін-т економіки промисловості. — Донецьк, 1999. — 23 с.
54. Галушка З.І. Розвиток теорії добробуту: Суперечності чи неможливість прийняття ефективних рішень? // Економічна теорія. — 2008. — № 1. — С. 22-29.
55. Гальчинський А. Лібералізм — еволюційні трансформації // Економіка України. — 2010.— № 6. — С. 23-34.
56. Геєць В. М., Семиноженко В. П. Інноваційні перспективи України: моногр. — Харків: Константа, 2006. — 272 с.
57. Геєць В.М. Інновативно-інноваційний шлях розвитку — модернізаційний проект розвитку української економіки і суспільства початку XXI століття// Банківська справа. — 2003. — № 4 (52). — С. 16-21.
58. Гейко Л.М., Марущак В.П. Державне регулювання економіки: Навчальний посібник. — О., 2006. — 110 с.
59. Гриньова В.М., Новікова М.М. Державне регулювання економіки: Навчальний посібник. — Х.: Видавничий дім «ІНЖЕК», 2004. — 756 с.
60. Гребенников В.Г. Элементы языка экономической теории. / Экономика: учебник под ред. Д.С.Львова, В.И.Видапина: В 2 кн. Кн.1. — М.: ГОУ ВПО «РЭА им. Г.В.Плеханова», 2008.
61. Гроші та кредит: Підручник. /М.І. Савлук, А.М. Мороз, М.Ф. Пуховкіна та ін.; За заг. ред. М.І. Савлука. — К.: КНЕУ, 2002. — 598 с.
62. Гринів Л.С., Кічурчак М.В. Національна економіка: Навч. посібник — Львів: «Магнолія 2006», 2009. — 464 с.
63. Заболоцький Б.Ф. Національна економіка: Підручник. — Львів: Новий світ — 2000, 2010. — 582 с.
64. Головченко О.М. Формування механізмів стабільного розвитку регіону: монографія. — Одеса: ОДУВС, 2009. — 424 с.
65. Губський Б. В. Євроатлантична інтеграція України. К.: Логос, 2003. — 328с.
66. Даль Р. Дилеми плюралістичної демократії // Демократія: Антологія / Упорядник О.Проценко. — Київ: Смолоскип. — 2005. — С.533 — 544.
67. Дворядкина Е.Б. Национальная экономика. — Екатеринбург, 2000. — 130 с.
68. Дефорж С.Ю. Государственная политика институционального строительства социальной рыночной экономики // Бизнес информ. — 2009. — № 11(1). — С. 35-37.
69. Дефорж С.Ю., Дмитриев И.А., Ким М.Н. Формирование социального рыночного хозяйства: институциональный аспект: Монография. — Харьков.: Издательство ХНАДУ, 2007. — 160 с.
70. Державне регулювання економіки: Навч. посібник / С.М. Чистов, А.Є. Никифоров, Т.Ф. Куценко та ін. — К.: КНЕУ, 2000. — 316 с.

71. Державне регулювання економіки: Підручник. — Х.: УВС, 2000. — 160 с.
72. Державне регулювання економіки: навч. посібник / під ред. С.М. Чистова. — К. КНЕУ, 2004. — 440 с.
73. Демократія: Антологія / Упорядник О.Проценко. — Київ: Смолоскип. — 2005. — Ч.І. Концептуалізація: що таке демократія? — С. 3–134.
74. Джайн И.О. Оценка трудового потенциала: Монография. — Сумы: ИТД «Университетская книга», 2002. — 250 с.
75. Дзюба Н.В., Петрова Е.Я. Экономические преступления и правонарушения в сфере приватизации как угроза экономической безопасности Украины // Экономічна безпека: проблеми і стратегія забезпечення в Україні. — Х.: ХІБМ, 1998. — 143 с. — С. 122–126.
76. Дідківська Л.І. Державне регулювання економіки: навч. посіб. / Л.І. Дідківська, Л.С. Головка — К.: Знання, 2007. — 214 с.
77. Дікань Л.В., Воїнова Т.С. Податкова система. Навчальний посібник. — Х.: ХНЕУ, 2001р. — 232 с.
78. Длугопольський О. В. Роль інституту держави у формуванні концептуальних основ економіки добробуту: теоретико — методологічні підходи // Научные труды ДонНТУ. Серия экономическая. — 2007. — № 31-1. — С. 257-263.
79. Доклад о развитии человека — 2010. Реальное богатство народов: пути к развитию человека / Пер. с англ. ПРООН. — М.: «Весь мир», 2010. — 247 с.
80. Долішній М.І., Копич І.М., Загорський В.С. Становлення і розвиток систем економічного оцінювання в перехідних економіках: проблеми природи, типологізації і клонетричного аналізу // Економічні методи і моделі в економіці: теорія і практика. Ч.1. — Львів, 1998. — С. 8–20.
81. Егоров В.В., Парсаданов Г.Л. Прогнозирование национальной экономики. — М.: Высшая школа, 2002. — 304 с.
82. Економічна енциклопедія: у трьох томах. Т.3/Редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. — К.: Видавничий центр «Академія», 2002. — 952с.
83. Економічна безпека: навч. посіб. / за ред. З.С. Варналія. — К.: Знання, 2009. — 647с.
84. Економічна безпека держави: сутність та напрями формування: монографія /за ред. д-ра екон. наук, проф. Л.С. Шевченко/— Х.: Право, 2009. — 540 с.
85. Економічна теорія в схемах і таблицях: Навч. посібник / За заг. ред. проф. Петрової К.Я. — Х.: НУВС, 2004. — 332 с.
86. Економіка підприємства: Структурно-логічний навч. посібник / За ред. д-ра екон. наук, проф. С. Ф. Покропивного. — К.: КНЕУ, 2001. — 457 с.
87. Жид Ш., Рист Ш. История экономических учений. — М.: «Экономическое наследие». — 1995. — 544 с.
88. Журавель В.П., Тимошенко Е.И., Дичек А.И. Противодействие рейдерству: Практ. пособие. — Киев: Изд-во Европ. ун-та, 2009. — 416 с.

71. Державне регулювання економіки: Підручник. — Х.: УВС, 2000. — 160 с.
72. Державне регулювання економіки: навч. посібник / під ред. С.М. Чистова. — К. КНЕУ, 2004. — 440 с.
73. Демократія: Антологія / Упорядник О.Проценко. — Київ: Смолоскип. — 2005. — Ч.І. Концептуалізація: що таке демократія? — С. 3–134.
74. Джайн И.О. Оценка трудового потенциала: Монография. — Сумы: ИТД «Университетская книга», 2002. — 250 с.
75. Дзюба Н.В., Петрова Е.Я. Экономические преступления и правонарушения в сфере приватизации как угроза экономической безопасности Украины // Экономічна безпека: проблеми і стратегія забезпечення в Україні. — Х.: ХІБМ, 1998. — 143 с. — С. 122–126.
76. Дідківська Л.І. Державне регулювання економіки: навч. посіб. / Л.І. Дідківська, Л.С. Головка — К.: Знання, 2007. — 214 с.
77. Дікань Л.В., Воїнова Т.С. Податкова система. Навчальний посібник. — Х.: ХНЕУ, 2001р. — 232 с.
78. Длугопольський О. В. Роль інституту держави у формуванні концептуальних основ економіки добробуту: теоретико — методологічні підходи // Научные труды ДонНТУ. Серия экономическая. — 2007. — № 31-1. — С. 257-263.
79. Доклад о развитии человека — 2010. Реальное богатство народов: пути к развитию человека / Пер. с англ. ПРООН. — М.: «Весь мир», 2010. — 247 с.
80. Долішній М.І., Копич І.М., Загорський В.С. Становлення і розвиток систем економічного оцінювання в перехідних економіках: проблеми природи, типологізації і клонетричного аналізу // Економічні методи і моделі в економіці: теорія і практика. Ч.1. — Львів, 1998. — С. 8–20.
81. Егоров В.В., Парсаданов Г.Л. Прогнозирование национальной экономики. — М.: Высшая школа, 2002. — 304 с.
82. Економічна енциклопедія: у трьох томах. Т.3/Редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. — К.: Видавничий центр «Академія», 2002. — 952с.
83. Економічна безпека: навч. посіб. / за ред. З.С. Варналія. — К.: Знання, 2009. — 647с.
84. Економічна безпека держави: сутність та напрями формування: монографія /за ред. д-ра екон. наук, проф. Л.С. Шевченко/— Х.: Право, 2009. — 540 с.
85. Економічна теорія в схемах і таблицях: Навч. посібник / За заг. ред. проф. Петрової К.Я. — Х.: НУВС, 2004. — 332 с.
86. Економіка підприємства: Структурно-логічний навч. посібник / За ред. д-ра екон. наук, проф. С. Ф. Покропивного. — К.: КНЕУ, 2001. — 457 с.
87. Жид Ш., Рист Ш. История экономических учений. — М.: «Экономическое наследие». — 1995. — 544 с.
88. Журавель В.П., Тимошенко Е.И., Дичек А.И. Противодействие рейдерству: Практ. пособие. — Киев: Изд-во Европ. ун-та, 2009. — 416 с.

89. Заболоцький Б.Ф. Розміщення продуктивних сил України: Національна макроекономіка: Посібник. — К.: Академвидав, 2002. — 368 с. (Альма-матер)
90. Загородній Ю. Дослідження громадянського суспільства: модель нормативних досягнень // Політичний менеджмент. — 2004. — № 3(6). — С. 10—19.
91. Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава. Програма економічних реформ України на 2010-2014 роки Комітет з економічних реформ при Президентові України [Електронний документ] — режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
92. Захарченко В.И., Коноваленко С.Н. Мозговой штурм: в результате система координации для управления // Фондовый рынок. — 2001. — № 25. — С. 16-18.
93. Звіт Антимонопольного комітету України за 2009 рік [Електронний ресурс] — Режим доступу : <http://www.kmu.gov.ua/amc/control/uk/publish/article>.
94. Звіт Антимонопольного комітету України за 2010 рік [Електронний ресурс] — Режим доступу : <http://www.kmu.gov.ua/amc/control/uk/publish/article>.
95. Звіт перед українським народом про оперативно-службову діяльність органів внутрішніх справ України у 2000 році // Іменем Закону. — № 4 від 26.01.2001 р. — С. 3.
96. Зеркалов Д.В. Антирейдер. Пособие. (Изд. 2-е стереотип.). — К.: КНТ Основа, 2008. — 221 с.
97. Зеркалов Д.В. Рейдеры. Пособие. — К.: КНТ, 2007. — 188 с.
98. Иванов Ю.Б. Система оподаткування в схемах і таблицях. Ч. 1. Загальнодержавні та місцеві податки і збори в Україні: Навчальний посібник. — Х.: ВД «ІНЖЕК», 2004. — 416 с.
99. Іванко-Свиницька І.Є. Співробітництво України з міжнародними фінансовими організаціями // Фінанси України. — 2002. — № 8. — С. 54—59.
100. Інвестування: Навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. / А. А. Пересада, О.О. Смірнова, С. В. Онікієнко, О.О. Ляхова. — К.: КНЕУ, 2001. — 251 с.
101. Інноваційний менеджмент: Навч. пос. За ред. В.О. Василенка. — К.: ЦУЛ, Фенікс, 2003. — 440 с.
102. Інноваційне законодавство України. Повне зібрання нормативно-правових актів, т.1. / За заг. ред. В.В. Костицького, В.Л. Ришова — К.: Фінанси і статистика, 2003. — 253 с.
103. Інформація про хід приватизації державних підприємств // Державний інформаційний бюлетень про приватизацію. —1999. — № 3. — С. 3—5.
104. Індекс економічної свободи [Електронний ресурс] — Режим доступу : <http://gtmarket.ru/ratings/index-of-economic-freedom/index-of-economic-freedom-info>

89. Заболоцький Б.Ф. Розміщення продуктивних сил України: Національна макроекономіка: Посібник. — К.: Академвидав, 2002. — 368 с. (Альма-матер)
90. Загородній Ю. Дослідження громадянського суспільства: модель нормативних досягнень // Політичний менеджмент. — 2004. — № 3(6). — С. 10—19.
91. Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава. Програма економічних реформ України на 2010-2014 роки Комітет з економічних реформ при Президентові України [Електронний документ] — режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
92. Захарченко В.И., Коноваленко С.Н. Мозговой штурм: в результате система координации для управления // Фондовый рынок. — 2001. — № 25. — С. 16-18.
93. Звіт Антимонопольного комітету України за 2009 рік [Електронний ресурс] — Режим доступу : <http://www.kmu.gov.ua/amc/control/uk/publish/article>.
94. Звіт Антимонопольного комітету України за 2010 рік [Електронний ресурс] — Режим доступу : <http://www.kmu.gov.ua/amc/control/uk/publish/article>.
95. Звіт перед українським народом про оперативно-службову діяльність органів внутрішніх справ України у 2000 році // Іменем Закону. — № 4 від 26.01.2001 р. — С. 3.
96. Зеркалов Д.В. Антирейдер. Пособие. (Изд. 2-е стереотип.). — К.: КНТ Основа, 2008. — 221 с.
97. Зеркалов Д.В. Рейдеры. Пособие. — К.: КНТ, 2007. — 188 с.
98. Иванов Ю.Б. Система оподаткування в схемах і таблицях. Ч. 1. Загальнодержавні та місцеві податки і збори в Україні: Навчальний посібник. — Х.: ВД «ІНЖЕК», 2004. — 416 с.
99. Іванко-Свиницька І.Є. Співробітництво України з міжнародними фінансовими організаціями // Фінанси України. — 2002. — № 8. — С. 54—59.
100. Інвестування: Навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. / А. А. Пересада, О.О. Смірнова, С. В. Онікієнко, О.О. Ляхова. — К.: КНЕУ, 2001. — 251 с.
101. Інноваційний менеджмент: Навч. пос. За ред. В.О. Василенка. — К.: ЦУЛ, Фенікс, 2003. — 440 с.
102. Інноваційне законодавство України. Повне зібрання нормативно-правових актів, т.1. / За заг. ред. В.В. Костицького, В.Л. Ришова — К.: Фінанси і статистика, 2003. — 253 с.
103. Інформація про хід приватизації державних підприємств // Державний інформаційний бюлетень про приватизацію. —1999. — № 3. — С. 3—5.
104. Індекс економічної свободи [Електронний ресурс] — Режим доступу : <http://gtmarket.ru/ratings/index-of-economic-freedom/index-of-economic-freedom-info>

105. Інституціонально-інформаційна економіка: Підручник. Затверджено МОН / Чухно А.А., Юхименко П.І., Леоненко П.М. — К., 2010. — 687 с.
Заблоцький Б.Ф. Національна економіка : підручник/ Б. Ф. Заблоцький. — Львів: Новий Світ — 2000, 2009. — 584 с.
106. Іщук С.І. Розміщення продуктивних сил: теоретико-методологічні основи. — К.: УФІМБ, 1997.
107. Іщук С.І. Промислові комплекси України. Наукові основи територіальної організації: Навч. посібн. — К: Вид. Паливода А.В., 2003. — 248 с.
108. Кабанов В.Г. Діяльність міжнародних фінансових організацій на вітчизняному ринку капіталів // Фінанси України — 2009. — № 9. — С. 98.
109. Кабаці Б.І. Особливості економічного зростання в Україні. Науковий вісник. — 2006. Вип. 16.1. — с. 369-373.
110. Карсекін В.І., Бовш Л.А. Інвестиційна політика в готельному бізнесі: проблеми теорії і практики: монографія/ В.І. Карсекін, Л.А. Бовт. — Харків: ХДУХТ, 2010. — 518 с.
111. Кейнс Дж. М. Конец laissez-faire // Истоки. Вып. 3. — М.: ГУВШЭ. — 2001. — 437 с.
112. Ким М. Н. Трудовой потенциал: формирование, использование, управление. — Х.: ХНУ имени В.Н. Каразина, 2003. — 250 с.
113. Ким М.Н. Взаимосвязанный рост производительности труда и доходов населения как фактор экономического развития // Матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції «Економічний розвиток України в сучасному просторі та часі»: збірник статей. — Х.: ФОП Павленко О.Г., 2010. —496 с. —С. 65-71.
114. Кирдина С.Г. Институциональные матрицы и развитие России. — Новосибирск: ИЭиОПП СО РАН, 2001. — 308 с.
115. Киреев А. П. Международная экономика. В 2-х ч. — Ч. II. Международная макроэкономика: открытая экономика и макроэкономическое программирование. Учебное пособие для вузов. — М.: Междунар. отношения, 2001. — 488 с.
116. Клименко І. Залучення фінансових ресурсів Світового банку для фінансування місцевих проєктів розвитку // Матеріали семінару «Проблеми управління великим містом». — К.: ІГС, 1999. — С. 30-33.
117. Ковальчук Т. Детінізація економіки — фактор фінансової безпеки України / Т. Ковальчук // Банківська справа. — 2001. — № 2. — С. 3-11.
118. Ковбасюк Ю. Розвиток співпраці України з Міжнародним валютним фондом // Командор. — 2001. — № 1. — С. 27-30.
119. Ковбасюк Ю. Міжнародні фінансові організації і Україна: Навч. посіб. — К.: Вид-во НАДУ, 2004. — 40 с.
120. Колодко Г.В. Весь мир в движении / Пер. с пол. — М.: Магистр, 2009. — 557 с.
121. Концепція економічної безпеки України. — К.: ІЕП НАНУ, 1998. — 548 с.

105. Інституціонально-інформаційна економіка: Підручник. Затверджено МОН / Чухно А.А., Юхименко П.І., Леоненко П.М. — К., 2010. — 687 с.
Заблоцький Б.Ф. Національна економіка : підручник/ Б. Ф. Заблоцький. — Львів: Новий Світ — 2000, 2009. — 584 с.
106. Іщук С.І. Розміщення продуктивних сил: теоретико-методологічні основи. — К.: УФІМБ, 1997.
107. Іщук С.І. Промислові комплекси України. Наукові основи територіальної організації: Навч. посібн. — К: Вид. Паливода А.В., 2003. — 248 с.
108. Кабанов В.Г. Діяльність міжнародних фінансових організацій на вітчизняному ринку капіталів // Фінанси України — 2009. — № 9. — С. 98.
109. Кабаці Б.І. Особливості економічного зростання в Україні. Науковий вісник. — 2006. Вип. 16.1. — с. 369-373.
110. Карсекін В.І., Бовш Л.А. Інвестиційна політика в готельному бізнесі: проблеми теорії і практики: монографія/ В.І. Карсекін, Л.А. Бовт. — Харків: ХДУХТ, 2010. — 518 с.
111. Кейнс Дж. М. Конец laissez-faire // Истоки. Вып. 3. — М.: ГУВШЭ. — 2001. — 437 с.
112. Ким М. Н. Трудовой потенциал: формирование, использование, управление. — Х.: ХНУ имени В.Н. Каразина, 2003. — 250 с.
113. Ким М.Н. Взаимосвязанный рост производительности труда и доходов населения как фактор экономического развития // Матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції «Економічний розвиток України в сучасному просторі та часі»: збірник статей. — Х.: ФОП Павленко О.Г., 2010. —496 с. —С. 65-71.
114. Кирдина С.Г. Институциональные матрицы и развитие России. — Новосибирск: ИЭиОПП СО РАН, 2001. — 308 с.
115. Киреев А. П. Международная экономика. В 2-х ч. — Ч. II. Международная макроэкономика: открытая экономика и макроэкономическое программирование. Учебное пособие для вузов. — М.: Междунар. отношения, 2001. — 488 с.
116. Клименко І. Залучення фінансових ресурсів Світового банку для фінансування місцевих проєктів розвитку // Матеріали семінару «Проблеми управління великим містом». — К.: ІГС, 1999. — С. 30-33.
117. Ковальчук Т. Детінізація економіки — фактор фінансової безпеки України / Т. Ковальчук // Банківська справа. — 2001. — № 2. — С. 3-11.
118. Ковбасюк Ю. Розвиток співпраці України з Міжнародним валютним фондом // Командор. — 2001. — № 1. — С. 27-30.
119. Ковбасюк Ю. Міжнародні фінансові організації і Україна: Навч. посіб. — К.: Вид-во НАДУ, 2004. — 40 с.
120. Колодко Г.В. Весь мир в движении / Пер. с пол. — М.: Магистр, 2009. — 557 с.
121. Концепція економічної безпеки України. — К.: ІЕП НАНУ, 1998. — 548 с.

122. Концепція гуманітарного розвитку України (керівник групи — академік НАН України Жулинський М.Г.) [Електронний ресурс] — Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/Table/koncsep.htm>.
123. Колосова В.П. Особливості кредитування Світовим банком країн з перехідною економікою // Фінанси України. — №8. — 2002. — С.48-53.
124. Коротун І.М. Розміщення продуктивних сил України. — Рівне: УІВГ, 1997.
125. Костенников М.В., Куракин А.В. Предупреждение и пресечение коррупции в системе государственной службы: Учебное пособие. — М.: «Издательство Щит-М», 2004. — 214 с.
126. Кравченко Ю.И., Цыба Г.И. Прогнозирование и планирование макроэкономики: Учеб. Пособие. — Кременчуг: Изд. центр «Сербо», 1997. — 189 с.
127. Краснокутська Н. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч. посіб. / Н. С. Краснокутська. — К.: Центр навчальної літератури, 2005. — 352 с.
128. Криміналістична профілактика економічних злочинів: Науково-практичний посібник / Кол. авт.: С.В. Великанов, А.Ф. Волобуєв, В.А. Журавель та ін. (За ред. д-ра юрид. наук, проф. В.А. Журавля). — Х.: «Харків юридичний», 2006. — 236 с.
129. Кузнецов А.О. Інноваційні технології в державному регулюванні соціально-економічного розвитку регіону: автореферат дис. ... канд. наук з держ. упр. / А.О. Кузнецов; Харківський регіональний інститут державного управління Національної академії державного управління при Президентові України. - Харків, 2006. — 23 с.
130. Кучерявенко Н.П. Курс налогового права. В 6т. Т. III: Учение о налоге. — Х.: Легас; Право, 2005. — 600 с.
131. Кучеренко В.Р., Карпов В.А., Кузнецов Э.А. Основы государственного регулирования экономики / Учебное пособие. — Одесса: Астропринт, 2001. — 157 с.
132. Лапин Е.В. Экономический потенциал предприятия: Монография. — Сумы: ИТД «Университетская книга», 2002. — 310 с.
133. Лейпгарт А. Мажоритарна та консенсусна моделі демократії // Демократія: Антологія / Упорядник О.Проценко. — Київ: Смолоскип. — 2005. — С. 802 — 827.
134. Липов В. Міжнародна економіка: світова економіка та міжнародні економічні відносини. Модуль 1. Світова система господарювання. Навчально-практичний посібник / В. Липов. — К.: Професіонал, 2008. — 368 с.
135. Липов В. Институциональная комплементарность социально-экономических систем / В. Липов. — Х.: Изд-во ХНУ имени В. Н. Каразина, 2011. — 484 с.
136. Лист Ф. Национальная система политической экономии. Витте С. Ю. по поводу национализма. Национальная экономия и Фридрих Лист. Менделеев Д. И. Толковый тариф или Исследование о промышленности России

122. Концепція гуманітарного розвитку України (керівник групи — академік НАН України Жулинський М.Г.) [Електронний ресурс] — Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/Table/koncsep.htm>.
123. Колосова В.П. Особливості кредитування Світовим банком країн з перехідною економікою // Фінанси України. — №8. — 2002. — С.48-53.
124. Коротун І.М. Розміщення продуктивних сил України. — Рівне: УІВГ, 1997.
125. Костенников М.В., Куракин А.В. Предупреждение и пресечение коррупции в системе государственной службы: Учебное пособие. — М.: «Издательство Щит-М», 2004. — 214 с.
126. Кравченко Ю.И., Цыба Г.И. Прогнозирование и планирование макроэкономики: Учеб. Пособие. — Кременчуг: Изд. центр «Сербо», 1997. — 189 с.
127. Краснокутська Н. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч. посіб. / Н. С. Краснокутська. — К.: Центр навчальної літератури, 2005. — 352 с.
128. Криміналістична профілактика економічних злочинів: Науково-практичний посібник / Кол. авт.: С.В. Великанов, А.Ф. Волобуєв, В.А. Журавель та ін. (За ред. д-ра юрид. наук, проф. В.А. Журавля). — Х.: «Харків юридичний», 2006. — 236 с.
129. Кузнецов А.О. Інноваційні технології в державному регулюванні соціально-економічного розвитку регіону: автореферат дис. ... канд. наук з держ. упр. / А.О. Кузнецов; Харківський регіональний інститут державного управління Національної академії державного управління при Президентові України. - Харків, 2006. — 23 с.
130. Кучерявенко Н.П. Курс налогового права. В 6т. Т. III: Учение о налоге. — Х.: Легас; Право, 2005. — 600 с.
131. Кучеренко В.Р., Карпов В.А., Кузнецов Э.А. Основы государственного регулирования экономики / Учебное пособие. — Одесса: Астропринт, 2001. — 157 с.
132. Лапин Е.В. Экономический потенциал предприятия: Монография. — Сумы: ИТД «Университетская книга», 2002. — 310 с.
133. Лейпгарт А. Мажоритарна та консенсусна моделі демократії // Демократія: Антологія / Упорядник О.Проценко. — Київ: Смолоскип. — 2005. — С. 802 — 827.
134. Липов В. Міжнародна економіка: світова економіка та міжнародні економічні відносини. Модуль 1. Світова система господарювання. Навчально-практичний посібник / В. Липов. — К.: Професіонал, 2008. — 368 с.
135. Липов В. Институциональная комплементарность социально-экономических систем / В. Липов. — Х.: Изд-во ХНУ имени В. Н. Каразина, 2011. — 484 с.
136. Лист Ф. Национальная система политической экономии. Витте С. Ю. по поводу национализма. Национальная экономия и Фридрих Лист. Менделеев Д. И. Толковый тариф или Исследование о промышленности России

в святи с ее общин таможенным тарифом 1891 г. / Сборник. Сост. В. А. Фаде-ев. — М.: Издательство «Европа». — 2005. — 379 с.

137. Литвиненко В. Економіка і «тіньовий» сектор / В. Литвиненко / *Закон і бізнес*. — 2001. — № 22. — С. 29.

138. Лишиленко В.І. Розміщення продуктивних сил і регіональна еко-номіка: Навч. посібн. — К.: Центр навчальної літератури, 2006. — 325 с.

139. Людський потенціал: механізми збереження та розвитку: Моно-графія / НАН України. Ін-т економіки промисловості / О.Ф. Новікова, О.І. Амоша, В.П. Антонюк та ін. — Донецьк, 2008. — 468 с.

140. Мазур І. Корупція як інститут тіньової економіки / І. Мазур // *Еко-номіка України*. — 2005. — № 8. — С. 68-75.

141. Макаренко М.В. Економічна доцільність державного регулювання на транспорті. // *Економіст*. — 2006. — № 10. — С. 25-27.

142. Макконнелл К. Р., Брю С. Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика: Пер. с 14-го англ. изд. — М.: ИНФРА-М. — 2003. — 972 с.

143. Маркс К. Капітал. т.1. — М.: Прогресс, 1963. — 859 с.

144. Матусовский Г.А. Экономические преступления: криминалистиче-ский анализ. — Х.: Консул, 1999. — 274 с.

145. Мескон М. Основы менеджмента / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хе-доури. — М.: «Вильямс», 2010. — 672 с.

146. Мохов Е.А. Организованная преступность и национальная безопа-сность России: Монография. — М.: «Вузовская книга», 2002. — 224 с.

147. Мельникова В. І., Мельникова О. П., Сідлярук Т. В., Тур І. Ю., Шведова Г. М. Національна економіка. Навч. посіб. — К.: Центр учбової літератури, 2011. — 248 с.

148. Мельник Л.Г. Экономика развития: Учеб. пособие. — Сумы: «Университетская книга», 2000. — 450 с.

149. Милль Дж. Ст. Основания политической экономии / Пер. с англ. Е. И. Остроградской // Под. ред. О. И. Остроградского. — К.: Типография Н. И. Чоколова. — 1896. — 883 с.

150. Мікроекономіка і макроекономіка: Підручник у двох частинах / [С.М. Будаговська, О.І. Кілієвич, Т.М. Пахомова та ін.]; заг. Ред. С. Буда-говської. — [Вид. 3-тє.] — К.: Вид-во Соломії Павличко «Основи», 2003.

151. Модернізація України — наш стратегічний вибір: Щорічне Послання Президента України до Верховної Ради України. — К., 2011. — 416 с.

152. Моніторинг макроекономічних та галузевих показників звичайної діяльності залізниць України / Наук. кер. Ю.М. Цветов, М.В. Макаренко; Виконав. Н.С. Соколовська, Т.С. Рябчун, Т.В. Горяїнова, О.В. Прихненко, О.В. Шевченко, А.І. Білоус, М.Ю. Цветов та ін. — К.: КУЕТТ, 2006. — 148 с.

153. Мунтян В. Економічна безпека України. — К.: КВІЦ, 1999. — 720 с.

154. Национальная экономика: Учебник / Под общ. Ред. Р.М. Нуреева . — М.: ИНФРА-М, 2010. — 655 с.

155. Національна економіка: навч. посібник / за заг. ред. В. П. Решети-ло; Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. — Х.: ХНАМГ, 2009 — 386 с.

в святи с ее общин таможенным тарифом 1891 г. / Сборник. Сост. В. А. Фаде-ев. — М.: Издательство «Европа». — 2005. — 379 с.

137. Литвиненко В. Економіка і «тіньовий» сектор / В. Литвиненко / *Закон і бізнес*. — 2001. — № 22. — С. 29.

138. Лишиленко В.І. Розміщення продуктивних сил і регіональна еко-номіка: Навч. посібн. — К.: Центр навчальної літератури, 2006. — 325 с.

139. Людський потенціал: механізми збереження та розвитку: Моно-графія / НАН України. Ін-т економіки промисловості / О.Ф. Новікова, О.І. Амоша, В.П. Антонюк та ін. — Донецьк, 2008. — 468 с.

140. Мазур І. Корупція як інститут тіньової економіки / І. Мазур // *Еко-номіка України*. — 2005. — № 8. — С. 68-75.

141. Макаренко М.В. Економічна доцільність державного регулювання на транспорті. // *Економіст*. — 2006. — № 10. — С. 25-27.

142. Макконнелл К. Р., Брю С. Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика: Пер. с 14-го англ. изд. — М.: ИНФРА-М. — 2003. — 972 с.

143. Маркс К. Капітал. т.1. — М.: Прогресс, 1963. — 859 с.

144. Матусовский Г.А. Экономические преступления: криминалистиче-ский анализ. — Х.: Консул, 1999. — 274 с.

145. Мескон М. Основы менеджмента / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хе-доури. — М.: «Вильямс», 2010. — 672 с.

146. Мохов Е.А. Организованная преступность и национальная безопа-сность России: Монография. — М.: «Вузовская книга», 2002. — 224 с.

147. Мельникова В. І., Мельникова О. П., Сідлярук Т. В., Тур І. Ю., Шведова Г. М. Національна економіка. Навч. посіб. — К.: Центр учбової літератури, 2011. — 248 с.

148. Мельник Л.Г. Экономика развития: Учеб. пособие. — Сумы: «Университетская книга», 2000. — 450 с.

149. Милль Дж. Ст. Основания политической экономии / Пер. с англ. Е. И. Остроградской // Под. ред. О. И. Остроградского. — К.: Типография Н. И. Чоколова. — 1896. — 883 с.

150. Мікроекономіка і макроекономіка: Підручник у двох частинах / [С.М. Будаговська, О.І. Кілієвич, Т.М. Пахомова та ін.]; заг. Ред. С. Буда-говської. — [Вид. 3-тє.] — К.: Вид-во Соломії Павличко «Основи», 2003.

151. Модернізація України — наш стратегічний вибір: Щорічне Послання Президента України до Верховної Ради України. — К., 2011. — 416 с.

152. Моніторинг макроекономічних та галузевих показників звичайної діяльності залізниць України / Наук. кер. Ю.М. Цветов, М.В. Макаренко; Виконав. Н.С. Соколовська, Т.С. Рябчун, Т.В. Горяїнова, О.В. Прихненко, О.В. Шевченко, А.І. Білоус, М.Ю. Цветов та ін. — К.: КУЕТТ, 2006. — 148 с.

153. Мунтян В. Економічна безпека України. — К.: КВІЦ, 1999. — 720 с.

154. Национальная экономика: Учебник / Под общ. Ред. Р.М. Нуреева . — М.: ИНФРА-М, 2010. — 655 с.

155. Національна економіка: навч. посібник / за заг. ред. В. П. Решети-ло; Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. — Х.: ХНАМГ, 2009 — 386 с.

156. Національна економіка: навчальний посібник для студентів економічних спеціальностей / Упор. В.В. Бугас, О.В. Шевченко, Ю.А. Теміндарова. — К.: КНУТД, 2008. — 82 с.
157. Національна економіка: конспект лекцій / Т.М. Серікова, Н.Л. Гавкалова, А.В. Галушко, М.В. Грузд, Н.М. Зубчинська, О.О. Петряєв. — Харків: Вид. ХНЕУ, 2010. — 228 с.
158. Національна економіка: навчальний посібник / за заг. ред. Філатова В.М. — Харків: Вид. ХНЕУ, 2010. — 200 с.
159. Національна економіка: Підручник / За ред. проф. П.В. Круша — К.: Каравела; Піча Ю.В., 2008. — 416 с.
160. Национальная экономика: Учебник / Под общей ред. акад. РАЕН В.А. Шульгин. — М.: Изд-во Рос. Экон. акад., 2002. — 592 с.
161. Національна економіка: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл.; За ред. В.М. Тарасевича. — К.: Центр учбової літератури, 2009. — 280 с.
162. Новая философская энциклопедия — 2-е изд., испр. и допол. — М.: Мысль, 2010. — Т. 1—4. — 2816 с.
163. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Пер. с англ. А. Н. Нестеренко. — М.: «НАЧАЛА». — 1997. — 156 с.
164. Обертинський О. Приватизація: чи стане кримінальне дитя незалежності гарантом оспіваної «розбудови»? // Іменем Закону. — № 33 від 14.08.98 р. — С. 3.
165. Одрехівський М.В. Інноваційна модель розвитку агломерації «Дрогобич — Борислав — Стебник — Трускавець — Східниця» // Регіональна економіка. — 2002. — № 4. — С. 128–134.
166. Ойкен В. Основные принципы экономической политики. — М.: Прогресс, 1995. — 496 с.
167. Озерський І. Місце тіньової економіки у сучасному економічному середовищі / І. Озерський // Економіка. Фінанси. Право. — 2003. — № 6. — С. 25–28.
168. Осипов Ю.М. Время философии хозяйства: в 3 кн. с прилож. / Ю.М. Осипов. — М.: Экономист, 2003. — 656 с.
169. Основы национальной экономики: Учеб. пособие / рук. авт. коллектива и науч. ред. А.В. Сидорович. — М.: Издательство «Дело и Сервис», 2009. — XIV, 530 с.
170. Основы демократії: Навчальний посібник для студентів вищ. навч. закладів / Авт. Колектив: М. Бессонова, О. Бірюков, С. Бондарук та ін.. За заг. ред. А. Колодій. М-во освіти і науки України, Ін-т вищої освіти АПН України, Укр.-канад. проект «Демократична освіта», Інститут вищої освіти. — К.: вид-во «Ай Бі», 2002. — 684 с.
171. Основы економічної теорії: Навч. посібник / За заг. ред. доц. Петрової К.Я. — Х.:УВС, 1999. — 182 с.
172. Основы економічної теорії: Підручник / За заг. ред. д-ра екон. наук, проф. Л. С. Шевченко. — Х.: Право, 2008. — 448 с.

156. Національна економіка: навчальний посібник для студентів економічних спеціальностей / Упор. В.В. Бугас, О.В. Шевченко, Ю.А. Теміндарова. — К.: КНУТД, 2008. — 82 с.
157. Національна економіка: конспект лекцій / Т.М. Серікова, Н.Л. Гавкалова, А.В. Галушко, М.В. Грузд, Н.М. Зубчинська, О.О. Петряєв. — Харків: Вид. ХНЕУ, 2010. — 228 с.
158. Національна економіка: навчальний посібник / за заг. ред. Філатова В.М. — Харків: Вид. ХНЕУ, 2010. — 200 с.
159. Національна економіка: Підручник / За ред. проф. П.В. Круша — К.: Каравела; Піча Ю.В., 2008. — 416 с.
160. Национальная экономика: Учебник / Под общей ред. акад. РАЕН В.А. Шульгин. — М.: Изд-во Рос. Экон. акад., 2002. — 592 с.
161. Національна економіка: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл.; За ред. В.М. Тарасевича. — К.: Центр учбової літератури, 2009. — 280 с.
162. Новая философская энциклопедия — 2-е изд., испр. и допол. — М.: Мысль, 2010. — Т. 1—4. — 2816 с.
163. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Пер. с англ. А. Н. Нестеренко. — М.: «НАЧАЛА». — 1997. — 156 с.
164. Обертинський О. Приватизація: чи стане кримінальне дитя незалежності гарантом оспіваної «розбудови»? // Іменем Закону. — № 33 від 14.08.98 р. — С. 3.
165. Одрехівський М.В. Інноваційна модель розвитку агломерації «Дрогобич — Борислав — Стебник — Трускавець — Східниця» // Регіональна економіка. — 2002. — № 4. — С. 128–134.
166. Ойкен В. Основные принципы экономической политики. — М.: Прогресс, 1995. — 496 с.
167. Озерський І. Місце тіньової економіки у сучасному економічному середовищі / І. Озерський // Економіка. Фінанси. Право. — 2003. — № 6. — С. 25–28.
168. Осипов Ю.М. Время философии хозяйства: в 3 кн. с прилож. / Ю.М. Осипов. — М.: Экономист, 2003. — 656 с.
169. Основы национальной экономики: Учеб. пособие / рук. авт. коллектива и науч. ред. А.В. Сидорович. — М.: Издательство «Дело и Сервис», 2009. — XIV, 530 с.
170. Основы демократії: Навчальний посібник для студентів вищ. навч. закладів / Авт. Колектив: М. Бессонова, О. Бірюков, С. Бондарук та ін.. За заг. ред. А. Колодій. М-во освіти і науки України, Ін-т вищої освіти АПН України, Укр.-канад. проект «Демократична освіта», Інститут вищої освіти. — К.: вид-во «Ай Бі», 2002. — 684 с.
171. Основы економічної теорії: Навч. посібник / За заг. ред. доц. Петрової К.Я. — Х.:УВС, 1999. — 182 с.
172. Основы економічної теорії: Підручник / За заг. ред. д-ра екон. наук, проф. Л. С. Шевченко. — Х.: Право, 2008. — 448 с.

173. Орлов П.І., Духов В.Є. Основи економічної безпеки фірми: Навч. посібник. — Х.: Прометей-Прес, 2004. — 284 с.
174. Павлов В.І. Політика регіонального розвитку в умовах ринкової трансформації (Теоретико-методологічні аспекти та механізми реалізації). — Луцьк, 2000. — 580 с.
175. Павленко І.А. Економіка та організація інноваційної діяльності: Навч. посібник. — К.: КНЕУ, 2004. — 204 с.
176. Панасюк Б. Криза платежів: шляхи її подолання // Економіка України. — 1997. — № 11. — С. 4–14.
177. Панкевич Л. Напрями вдосконалення управління фінансовими ресурсами регіону // Регіональна економіка. — 2000. — № 1. — С. 34–43.
178. Пастернак-Таранущенко Г.А. Економічна безпека держави. — К.: «Кондор», 2002. — 446 с.
179. Пешко А. Основні шляхи залучення іноземних інвестицій в економіку країни // Схід. — №3 (69). — 2005. —11-13 с.
180. Питання легітимізації результатів приватизації в уявленнях широких верств населення [Електронний ресурс]: аналітична довідка — Режим доступу: <http://www.case-ukraine.com.ua>
181. План заходів щодо протидії протиправному поглинанню та захопленню [Електронний ресурс] — Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1199-2010-%F0>
182. Показники Єдиного державного реєстру підприємств та організацій України (ЄДРПОУ) на 1 січня 2011 року // Експрес-випуск ДКСУ №12 від 20.01.2011. [Електронний ресурс] — Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
183. Поважна Н.Я. Політика міжнародних фінансових організацій у країнах із перехідною економікою // Фінанси України. — 2002. — № 9. — С. 97-101.
184. Политология: Учебник для вузов / Под. ред. В.А. Ачкасова, В.А. Гуторова. — М.: Высш. обр., 2010. — 692 с.
185. Попович В.М. Теорія і практика детінізації економіки: Монографія. — Ірпінь: Академія державної податкової служби України, 2001. — 546 с.
186. Пресняков В.Ф. Предприятие как система коллективного действия. / Введение в институциональную экономику: учебное пособие под ред. Д.С. Львова. — М.: Экономика, 2005.
187. Притика Д.М. Правові засади організації і діяльності органів господарської юрисдикції та шляхи їх удосконалення. — К.: Видавничий Дім «Ін Юре», 2003. — 328 с.
188. Про стан та перспективи розвитку підприємництва в Україні: Національна доповідь / К.О. Ващенко, З.С. Варналій, В.Є. Воротін, В.М. Геєць, Е.М., Кужель О. В., Лібанова та ін. — К., Держкомпідприємство, 2008. — 226 с.
189. Проблеми управління інноваційним розвитком підприємств у транзитивній економіці: Монографія/ За заг. ред. д-р екон. наук, проф. С.М. Ілляшенка. — Суми: ВТД «Університетська книга», 2005. — 582 с.

173. Орлов П.І., Духов В.Є. Основи економічної безпеки фірми: Навч. посібник. — Х.: Прометей-Прес, 2004. — 284 с.
174. Павлов В.І. Політика регіонального розвитку в умовах ринкової трансформації (Теоретико-методологічні аспекти та механізми реалізації). — Луцьк, 2000. — 580 с.
175. Павленко І.А. Економіка та організація інноваційної діяльності: Навч. посібник. — К.: КНЕУ, 2004. — 204 с.
176. Панасюк Б. Криза платежів: шляхи її подолання // Економіка України. — 1997. — № 11. — С. 4–14.
177. Панкевич Л. Напрями вдосконалення управління фінансовими ресурсами регіону // Регіональна економіка. — 2000. — № 1. — С. 34–43.
178. Пастернак-Таранущенко Г.А. Економічна безпека держави. — К.: «Кондор», 2002. — 446 с.
179. Пешко А. Основні шляхи залучення іноземних інвестицій в економіку країни // Схід. — №3 (69). — 2005. —11-13 с.
180. Питання легітимізації результатів приватизації в уявленнях широких верств населення [Електронний ресурс]: аналітична довідка — Режим доступу: <http://www.case-ukraine.com.ua>
181. План заходів щодо протидії протиправному поглинанню та захопленню [Електронний ресурс] — Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1199-2010-%F0>
182. Показники Єдиного державного реєстру підприємств та організацій України (ЄДРПОУ) на 1 січня 2011 року // Експрес-випуск ДКСУ №12 від 20.01.2011. [Електронний ресурс] — Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
183. Поважна Н.Я. Політика міжнародних фінансових організацій у країнах із перехідною економікою // Фінанси України. — 2002. — № 9. — С. 97-101.
184. Политология: Учебник для вузов / Под. ред. В.А. Ачкасова, В.А. Гуторова. — М.: Высш. обр., 2010. — 692 с.
185. Попович В.М. Теорія і практика детінізації економіки: Монографія. — Ірпінь: Академія державної податкової служби України, 2001. — 546 с.
186. Пресняков В.Ф. Предприятие как система коллективного действия. / Введение в институциональную экономику: учебное пособие под ред. Д.С. Львова. — М.: Экономика, 2005.
187. Притика Д.М. Правові засади організації і діяльності органів господарської юрисдикції та шляхи їх удосконалення. — К.: Видавничий Дім «Ін Юре», 2003. — 328 с.
188. Про стан та перспективи розвитку підприємництва в Україні: Національна доповідь / К.О. Ващенко, З.С. Варналій, В.Є. Воротін, В.М. Геєць, Е.М., Кужель О. В., Лібанова та ін. — К., Держкомпідприємство, 2008. — 226 с.
189. Проблеми управління інноваційним розвитком підприємств у транзитивній економіці: Монографія/ За заг. ред. д-р екон. наук, проф. С.М. Ілляшенка. — Суми: ВТД «Університетська книга», 2005. — 582 с.

190. Протидія економічній злочинності / П.І. Орлов, А.Ф. Волобуєв, І.М. Осика та ін. — Харків: Нац. ун-т внутр. справ, 2004. — 568 с.
191. Програма економічних реформ на 2010–2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава» [Електронний ресурс] // Режим доступу: www.president.gov.ua — Офіційне представництво Президента України.
192. Пухтаєвич Г.О. Аналіз національної економіки: Навчальний посібник. — К.: КНЕУ, 2005. — 254 с.
193. Реагирование на преступность: концепции, закон, практика. — М.: Рос. крим. ассоциация, 2002. — 308 с.
194. Ревенко А. Продуктивність праці в сучасних умовах // Україна: аспекти праці. — 2008. — № 2. — С. 32–37.
195. Ревуцька А.О. Напрями поглиблення і оптимізації співробітництва України з міжнародними фінансовими установами // Формування ринкових відносин. — 2004. — № 1. — С. 56–59.
196. Рейдерство в Україні. Как защитить предприятие / Иван Зайцев (сост.), Вадим Кульпинов (сост.). — К.: Тандем, 2008. — 160 с.
197. Рогач О.І. Міжнародні фінанси: Підручник — К.: Либідь, 2003. — 455 с.
198. Розміщення продуктивних сил і регіональна економіка: Підручник / С.І. Дорогунцов, Т.А. Заяць, Ю.І. Пітюренко та ін.; За ред. С. І. Дорогунцова. — К.: КНЕУ, 2005. — 988 с.
199. Розміщення продуктивних сил і регіональна економіка: Навч. посібник / Є.П. Качан, Т.Є. Царик, Д.В. Ткач та ін.; За ред. Є.П. Качана. — К.: Юридична книга, 2005. — 704 с.
200. Романюк С.А. Політика регіонального розвитку в Україні: сучасний стан і нові можливості. Регіональні дослідження. К.: вид-во УАДУ, 2001. — 112 с.
201. Романюк О.П., Кілієвич О.І., Юрчишин В.В., Мертенс О.В. Сучасна економічна теорія і стабілізаційні моделі у відкритому суспільстві. — К. Вид-во УАДУ при Президентові України. — 1998. — 332 с.
202. Ростю У. Политика и стадии роста. — М., 1973. — 465 с.
203. Рязанова Н. С. Міжнародні фінанси: Навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. — К.: КНЕУ, 2001. — 119 с.
204. Савлук М.І. Гроші та кредит: Підручник. — 4-те вид., перероб. і доп. — К.: КНЕУ, 2006. — 634 с.
205. Салига С.Я., Гельман В.М. Аналіз реалізації соціальних пріоритетів бюджетної політики в Україні // Вісник Запорізького національного університету. — 2008. — № 3. — С. 129–136.
206. Сапич В.І., Сапич Н.М. Соціальні аспекти макроекономічної політики: світовий досвід і висновки для України // Держава і право: проблеми становлення і стратегія розвитку: зб. матеріалів IV Міжнародної науково-практичної конференції, присвяченої 20-й річниці незалежності України та 20-й річниці заснування інституту президентства в Україні (м. Суми, 21—

190. Протидія економічній злочинності / П.І. Орлов, А.Ф. Волобуєв, І.М. Осика та ін. — Харків: Нац. ун-т внутр. справ, 2004. — 568 с.
191. Програма економічних реформ на 2010–2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава» [Електронний ресурс] // Режим доступу: www.president.gov.ua — Офіційне представництво Президента України.
192. Пухтаєвич Г.О. Аналіз національної економіки: Навчальний посібник. — К.: КНЕУ, 2005. — 254 с.
193. Реагирование на преступность: концепции, закон, практика. — М.: Рос. крим. ассоциация, 2002. — 308 с.
194. Ревенко А. Продуктивність праці в сучасних умовах // Україна: аспекти праці. — 2008. — № 2. — С. 32–37.
195. Ревуцька А.О. Напрями поглиблення і оптимізації співробітництва України з міжнародними фінансовими установами // Формування ринкових відносин. — 2004. — № 1. — С. 56–59.
196. Рейдерство в Україні. Как защитить предприятие / Иван Зайцев (сост.), Вадим Кульпинов (сост.). — К.: Тандем, 2008. — 160 с.
197. Рогач О.І. Міжнародні фінанси: Підручник — К.: Либідь, 2003. — 455 с.
198. Розміщення продуктивних сил і регіональна економіка: Підручник / С.І. Дорогунцов, Т.А. Заяць, Ю.І. Пітюренко та ін.; За ред. С. І. Дорогунцова. — К.: КНЕУ, 2005. — 988 с.
199. Розміщення продуктивних сил і регіональна економіка: Навч. посібник / Є.П. Качан, Т.Є. Царик, Д.В. Ткач та ін.; За ред. Є.П. Качана. — К.: Юридична книга, 2005. — 704 с.
200. Романюк С.А. Політика регіонального розвитку в Україні: сучасний стан і нові можливості. Регіональні дослідження. К.: вид-во УАДУ, 2001. — 112 с.
201. Романюк О.П., Кілієвич О.І., Юрчишин В.В., Мертенс О.В. Сучасна економічна теорія і стабілізаційні моделі у відкритому суспільстві. — К. Вид-во УАДУ при Президентові України. — 1998. — 332 с.
202. Ростю У. Политика и стадии роста. — М., 1973. — 465 с.
203. Рязанова Н. С. Міжнародні фінанси: Навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. — К.: КНЕУ, 2001. — 119 с.
204. Савлук М.І. Гроші та кредит: Підручник. — 4-те вид., перероб. і доп. — К.: КНЕУ, 2006. — 634 с.
205. Салига С.Я., Гельман В.М. Аналіз реалізації соціальних пріоритетів бюджетної політики в Україні // Вісник Запорізького національного університету. — 2008. — № 3. — С. 129–136.
206. Сапич В.І., Сапич Н.М. Соціальні аспекти макроекономічної політики: світовий досвід і висновки для України // Держава і право: проблеми становлення і стратегія розвитку: зб. матеріалів IV Міжнародної науково-практичної конференції, присвяченої 20-й річниці незалежності України та 20-й річниці заснування інституту президентства в Україні (м. Суми, 21—

22 травня 2011 р.) / Сумська філія Харківського національного університету внутрішніх справ. — Суми: Університетська книга, 2011. — С. 663—666.

207. Сардак С.Е. Перспективні форми інвестування в людський потенціал на вітчизняних підприємствах // Інвестиції: практика та досвід. — 2009. — № 22. — С. 9-11.

208. Сарторі Дж. Вертикальна демократія // Демократія: Антологія / Упорядник О.Проценко. — Київ: Смолоскип. — 2005. — С.486—532.

209. Семенов В.Ф., Проценко Т.О. Регіональна економіка: навч. посібник / За ред. В.Ф. Семенова. — К.: «МП Леся», 2009. — 708 с.

210. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. — М.: Соцэкгиз. — 1962. — 655 с.

211. Соціально-економічне становище України за 2010 рік. Повідомлення державного комітету статистики України [Електронний ресурс] / Режим доступу: ukrexport.gov.ua/ukr/makro_pokazniki/ukr/4956.html

212. Стан проведення пенсійної реформи та шляхи її вдосконалення. Парламентські слухання 16 лютого 2011 р. [Електронний ресурс] / Режим доступу: rada.gov.ua/zakon/new/par_sl/sl1602111.htm

213. Стеченко Д.М. Розміщення продуктивних сил і регіоналістика: Навч. посіб. — К.: Вікар, 2001. — 377с.

214. Стратегія розвитку України у період до 2020 року. Проект Міністерства економічного розвитку і торгівлі України. [Електронний ресурс] — режим доступу: me.kmu.gov.ua/file/link/144790/file/Strategy_2020.doc

215. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004-2015 року) «Шлях Європейської імперії» // А.С. Гальчинський, В.М. Геєць та ін.; Нац. ін-т стратег. досліджень, Ін-т екон. прогнозування НАН України, М-во економіки та з питань європ. інтеграції України. — К.: ІВУ Держкомстату України, 2004. — С. 416.

216. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів. Проект Комітету з питань науки і освіти [Електронний документ] — Режим доступу: http://kno.rada.gov.ua/komosviti/control/uk/publish/article?art_id=47920&cat_id=46

217. Тарнавська Н. Новітні прояви конкуренції в суспільстві, яке базується на знаннях // Економіка України. — 2008. — № 2. — С. 4–16.

218. Технологічна модернізація промисловості України. — К.: Ін-т економіки та прог., 2008.

219. Титаренко А.А. Международные организации системы ООН: Справочник. — М., 2005. — 152с.

220. Тіньова економіка: сутність, особливості та шляхи легалізації / За ред. З.С. Варналія. — К.: НІСД, 2006. — 576 с.

221. Ткачук Т. Становлення та сучасний стан міжнародних фінансових організацій, їх роль у регулюванні світових економічних процесів // Вісник НБУ. — 2006. — №4. — с. 56 — 60.

222. Трифонов С.В. Україна і МВФ: шляхи подальшої співпраці // Фінанси України. — 2002. — №9. — с. 113 — 118.

22 травня 2011 р.) / Сумська філія Харківського національного університету внутрішніх справ. — Суми: Університетська книга, 2011. — С. 663—666.

207. Сардак С.Е. Перспективні форми інвестування в людський потенціал на вітчизняних підприємствах // Інвестиції: практика та досвід. — 2009. — № 22. — С. 9-11.

208. Сарторі Дж. Вертикальна демократія // Демократія: Антологія / Упорядник О.Проценко. — Київ: Смолоскип. — 2005. — С.486—532.

209. Семенов В.Ф., Проценко Т.О. Регіональна економіка: навч. посібник / За ред. В.Ф. Семенова. — К.: «МП Леся», 2009. — 708 с.

210. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. — М.: Соцэкгиз. — 1962. — 655 с.

211. Соціально-економічне становище України за 2010 рік. Повідомлення державного комітету статистики України [Електронний ресурс] / Режим доступу: ukrexport.gov.ua/ukr/makro_pokazniki/ukr/4956.html

212. Стан проведення пенсійної реформи та шляхи її вдосконалення. Парламентські слухання 16 лютого 2011 р. [Електронний ресурс] / Режим доступу: rada.gov.ua/zakon/new/par_sl/sl1602111.htm

213. Стеченко Д.М. Розміщення продуктивних сил і регіоналістика: Навч. посіб. — К.: Вікар, 2001. — 377с.

214. Стратегія розвитку України у період до 2020 року. Проект Міністерства економічного розвитку і торгівлі України. [Електронний ресурс] — режим доступу: me.kmu.gov.ua/file/link/144790/file/Strategy_2020.doc

215. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004-2015 року) «Шлях Європейської імперії» // А.С. Гальчинський, В.М. Геєць та ін.; Нац. ін-т стратег. досліджень, Ін-т екон. прогнозування НАН України, М-во економіки та з питань європ. інтеграції України. — К.: ІВУ Держкомстату України, 2004. — С. 416.

216. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів. Проект Комітету з питань науки і освіти [Електронний документ] — Режим доступу: http://kno.rada.gov.ua/komosviti/control/uk/publish/article?art_id=47920&cat_id=46

217. Тарнавська Н. Новітні прояви конкуренції в суспільстві, яке базується на знаннях // Економіка України. — 2008. — № 2. — С. 4–16.

218. Технологічна модернізація промисловості України. — К.: Ін-т економіки та прог., 2008.

219. Титаренко А.А. Международные организации системы ООН: Справочник. — М., 2005. — 152с.

220. Тіньова економіка: сутність, особливості та шляхи легалізації / За ред. З.С. Варналія. — К.: НІСД, 2006. — 576 с.

221. Ткачук Т. Становлення та сучасний стан міжнародних фінансових організацій, їх роль у регулюванні світових економічних процесів // Вісник НБУ. — 2006. — №4. — с. 56 — 60.

222. Трифонов С.В. Україна і МВФ: шляхи подальшої співпраці // Фінанси України. — 2002. — №9. — с. 113 — 118.

223. Туник І.Ю., Поляков В.А. Антирейдер: посібник по протидієвствію корпоративним захватам. — СПб.: Пітер, 2007. — 208 с.
224. Україна-2015: національна стратегія розвитку. Київ, 2008. <http://www.semynozhenko.net/content/files/Ukraine-2015%20big.pdf>
225. Україна і світова економіка: Оцінка ризиків та рекомендації щодо економічної політики / Інститут економічних досліджень та політичних консультацій. — К.: Альфа-Принт, 2002.
226. Україна на шляху до Європи / За ред. Л. Хоффманна і Ф. Мьоллерс. — К.: Фенікс, 2001.
227. Управління зовнішньоекономічною діяльністю: Навч. посібник / Під заг. ред. А.І. Кредісова / Пер. з рос. Н. Кіт, К. Серажим — К., 2001. — 448 с.
228. Фаенсон М.І., Лиманова А.А. Рейдерство (недружественный захват предприятий): практика современной России. — М.: Альфа-Пресс, 2007. — 120 с.
229. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч. посіб. / О. С. Федонін, І. М. Репіна, О. І. Олексюк. — К.: КНЕУ, 2004. — 316 с.
230. Федоров А.Ю. Рейдерство и корпоративный шантаж (организационно-правовые меры противодействия): монография. — М.: Волтерс Клувер, 2010. — 480 с.
231. Федосов В.М. Фінансова стратегія розвитку української економіки // Україна на порозі ХХІ століття: уроки реформ та стратегія розвитку. — К.: НТУУ КПІ, 2001.
232. Федулова Л.І. Технологічний розвиток економіки України. — К.: Ін-т економіки та прогнозування. — 2006.
233. Фридман М. Капіталізм и свобода / Пер. с англ. М.: Новое издательство. — 2006. — 240 с.
234. Хайек Ф.А. Дорога к рабству / Пер. с англ. — М.: Новое издательство. — 2005. — 264 с.
235. Харченко А.И. Инвестиционные аспекты международного экономического развития в условиях глобализации // Инвестиции, практика и опит. — 2008. — № 22. — С.32-39.
236. Хвесик М.А., Горбач Л.М., Пастушенко П.П. Розміщення продуктивних сил та регіональна економіка: Навч. посібн. — К.: Кондор, 2005. — 344 с.
237. Хейне Пол. Экономический образ мышления. — Пер. с англ. Издание второе, стереотипное. — М.: Изд-во «Дело», 1993 — 704 с.
238. Черевань В.П., Рум'янцеv А.П., Романенко Л.А. Міжнародна економічна діяльність: Навальний посібник — Київ: Видавничий Дім «Слово», 2003 р. — 280с.
239. Швайка Л.А. Державне регулювання економіки: Навчальний посібник. — К.: Знання, 2006. — 435 с.
240. Школа І.М., Козменко В.М., Бабінська О.В. Міжнародні економічні відносини: КНТЕУ, 2003. — 589 с.

223. Туник І.Ю., Поляков В.А. Антирейдер: посібник по протидієвствію корпоративним захватам. — СПб.: Пітер, 2007. — 208 с.
224. Україна-2015: національна стратегія розвитку. Київ, 2008. <http://www.semynozhenko.net/content/files/Ukraine-2015%20big.pdf>
225. Україна і світова економіка: Оцінка ризиків та рекомендації щодо економічної політики / Інститут економічних досліджень та політичних консультацій. — К.: Альфа-Принт, 2002.
226. Україна на шляху до Європи / За ред. Л. Хоффманна і Ф. Мьоллерс. — К.: Фенікс, 2001.
227. Управління зовнішньоекономічною діяльністю: Навч. посібник / Під заг. ред. А.І. Кредісова / Пер. з рос. Н. Кіт, К. Серажим — К., 2001. — 448 с.
228. Фаенсон М.І., Лиманова А.А. Рейдерство (недружественный захват предприятий): практика современной России. — М.: Альфа-Пресс, 2007. — 120 с.
229. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч. посіб. / О. С. Федонін, І. М. Репіна, О. І. Олексюк. — К.: КНЕУ, 2004. — 316 с.
230. Федоров А.Ю. Рейдерство и корпоративный шантаж (организационно-правовые меры противодействия): монография. — М.: Волтерс Клувер, 2010. — 480 с.
231. Федосов В.М. Фінансова стратегія розвитку української економіки // Україна на порозі ХХІ століття: уроки реформ та стратегія розвитку. — К.: НТУУ КПІ, 2001.
232. Федулова Л.І. Технологічний розвиток економіки України. — К.: Ін-т економіки та прогнозування. — 2006.
233. Фридман М. Капіталізм и свобода / Пер. с англ. М.: Новое издательство. — 2006. — 240 с.
234. Хайек Ф.А. Дорога к рабству / Пер. с англ. — М.: Новое издательство. — 2005. — 264 с.
235. Харченко А.И. Инвестиционные аспекты международного экономического развития в условиях глобализации // Инвестиции, практика и опит. — 2008. — № 22. — С.32-39.
236. Хвесик М.А., Горбач Л.М., Пастушенко П.П. Розміщення продуктивних сил та регіональна економіка: Навч. посібн. — К.: Кондор, 2005. — 344 с.
237. Хейне Пол. Экономический образ мышления. — Пер. с англ. Издание второе, стереотипное. — М.: Изд-во «Дело», 1993 — 704 с.
238. Черевань В.П., Рум'янцеv А.П., Романенко Л.А. Міжнародна економічна діяльність: Навальний посібник — Київ: Видавничий Дім «Слово», 2003 р. — 280с.
239. Швайка Л.А. Державне регулювання економіки: Навчальний посібник. — К.: Знання, 2006. — 435 с.
240. Школа І.М., Козменко В.М., Бабінська О.В. Міжнародні економічні відносини: КНТЕУ, 2003. — 589 с.

241. Шлемко В.Т., Бінько І.Ф. Економічна безпека України: сутність і напрямки забезпечення. —К.: НІСД, 1997. — 368 с.
242. Шосталь С.О. Джерела та напрями залучення інвестицій в економіку України // Економіка та держава. — 2009. — № 9. — С. 89—91.
243. Шумпетер Й. А. Теория экономического развития. — М.: Прогресс. — 1982. — 401 с.
244. Шумпетер Й.А. Елітарна демократія і теорія конкурентного лідерства // Демократія: Антологія / Упорядник О.Проценко. — Київ: Смолоскип. — 2005. — С.467 — 486.
245. Щербак В.Г. Інноваційні аспекти управління трудового потенціалу: Монографія. — Х.: ХНЕУ, 2009. — 332 с.
246. Щодо балансування фінансового стану Пенсійного фонду України. [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://niss.gov.ua/articles/297>.
247. Dallago B. Second and irregular economy in Eastern Europe: its consequences for economic transition / B. Dallago. — Washington, 1991. — P. 34.
248. Frans A. Guide-book to statistics on the hidden economy: conference of European statisticians. United Nations. - N.Y., 1992. — P. 67-78.
249. Gutmann P.M. The Subterranean Economy /P.M. Gutmann //Financial Analysis 1. — 1977. — Vol. 33.
250. Contini B. The Irregular Economy of Italy: a Survey of Contributions B. Contini //Guide-book to statistics on the hidden economy.
251. Business opinion review (industry). — № 5, July 1999.
252. International Property Rights Index. 2011 Report [Електронний ресурс] — Режим доступу: http://www.internationalpropertyrightsindex.org/userfiles/file/ATR_2011%20INDEX_Web2.pdf
253. The Global Competitiveness Report 2010–2011. World Economic Forum. — Geneva, Switzerland 2010. P. 17. [Електронний документ] — Режим доступу: www.weforum.org/issues/global-competitiveness
254. www.ukrstat.gov.ua — Офіційний сайт Державного комітету статистики України
255. www.dkzr.gov.ua — Інформація офіційного веб-сайту Державного комітету земельних ресурсів України
256. www.imf.org — Офіційний сайт Міжнародного валютного фонду
257. www.worldbank.org — Офіційний сайт Світового банку
258. www.me.gov.ua — Сайт Міністерства економіки України
259. www.mfa.gov.ua — Сайт Міністерства закордонних справ України
260. www.minfin.gov.ua — Сайт Міністерства фінансів України



241. Шлемко В.Т., Бінько І.Ф. Економічна безпека України: сутність і напрямки забезпечення. —К.: НІСД, 1997. — 368 с.
242. Шосталь С.О. Джерела та напрями залучення інвестицій в економіку України // Економіка та держава. — 2009. — № 9. — С. 89—91.
243. Шумпетер Й. А. Теория экономического развития. — М.: Прогресс. — 1982. — 401 с.
244. Шумпетер Й.А. Елітарна демократія і теорія конкурентного лідерства // Демократія: Антологія / Упорядник О.Проценко. — Київ: Смолоскип. — 2005. — С.467 — 486.
245. Щербак В.Г. Інноваційні аспекти управління трудового потенціалу: Монографія. — Х.: ХНЕУ, 2009. — 332 с.
246. Щодо балансування фінансового стану Пенсійного фонду України. [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://niss.gov.ua/articles/297>.
247. Dallago B. Second and irregular economy in Eastern Europe: its consequences for economic transition / B. Dallago. — Washington, 1991. — P. 34.
248. Frans A. Guide-book to statistics on the hidden economy: conference of European statisticians. United Nations. - N.Y., 1992. — P. 67-78.
249. Gutmann P.M. The Subterranean Economy /P.M. Gutmann //Financial Analysis 1. — 1977. — Vol. 33.
250. Contini B. The Irregular Economy of Italy: a Survey of Contributions B. Contini //Guide-book to statistics on the hidden economy.
251. Business opinion review (industry). — № 5, July 1999.
252. International Property Rights Index. 2011 Report [Електронний ресурс] — Режим доступу: http://www.internationalpropertyrightsindex.org/userfiles/file/ATR_2011%20INDEX_Web2.pdf
253. The Global Competitiveness Report 2010–2011. World Economic Forum. — Geneva, Switzerland 2010. P. 17. [Електронний документ] — Режим доступу: www.weforum.org/issues/global-competitiveness
254. www.ukrstat.gov.ua — Офіційний сайт Державного комітету статистики України
255. www.dkzr.gov.ua — Інформація офіційного веб-сайту Державного комітету земельних ресурсів України
256. www.imf.org — Офіційний сайт Міжнародного валютного фонду
257. www.worldbank.org — Офіційний сайт Світового банку
258. www.me.gov.ua — Сайт Міністерства економіки України
259. www.mfa.gov.ua — Сайт Міністерства закордонних справ України
260. www.minfin.gov.ua — Сайт Міністерства фінансів України





А

Абсолютні показники — це показники результату, приросту в натуральному або вартісному вимірі. Вони характеризують розміри соціально-економічних явищ.

Активні макроекономічні програми — це такі програми, що передбачають набір заходів, які уряд зобов'язується вжити для досягнення поставлених цілей.

Акції (від лат. actio — дія, дозвіл) — цінні папери, випущені акціонерними товариствами, які свідчать про вкладення певного обсягу капіталу і дають право їх власнику на отримання доходу (дивіденду) з прибутку акціонерного товариства.

Акцизний податок — непрямий податок на споживання окремих видів товарів (продукції), визначених Податковим кодексом як підакцизні, що включаються до ціни таких товарів (продукції).

Антимонопольна політика — комплекс заходів, спрямованих на припинення, попередження й обмеження діяльності монополій.

Антропогенні загрози і небезпеки — протиправна діяльність окремих фізичних осіб чи їх угруповань на різноманітних інституційних рівнях, яка спрямована на вчинення втрат національної економіки.

Антропогенно-природні загрози і небезпеки національної економіки — це наслідки людської діяльності, які призводять до техногенних та екологічних катастроф в світовій або національній економіці.

Аудит — (від англ. auditor — ревізор, від лат. auditor — слухач) — послуги щодо оцінки фінансової звітності фірми з огляду на достовірність інформації та можливості фірми у сфері бізнесу.

Аукціон — (від лат. audio — збільшення) — відкриті торги на конкурсній основі, де власником стає покупець, що запропонував максимальну ціну.

Б

База оподаткування — фізичний, вартісний чи інший характерний вираз об'єкта оподаткування, до якого застосовується податкова ставка і який використовується для визначення розміру податкового зобов'язання.

Банк — кредитно-фінансова установа, яка акумулює гроші й надає їх у формі кредитів своїм клієнтам, здійснює грошові розрахунки та інші операції.



А

Абсолютні показники — це показники результату, приросту в натуральному або вартісному вимірі. Вони характеризують розміри соціально-економічних явищ.

Активні макроекономічні програми — це такі програми, що передбачають набір заходів, які уряд зобов'язується вжити для досягнення поставлених цілей.

Акції (від лат. actio — дія, дозвіл) — цінні папери, випущені акціонерними товариствами, які свідчать про вкладення певного обсягу капіталу і дають право їх власнику на отримання доходу (дивіденду) з прибутку акціонерного товариства.

Акцизний податок — непрямий податок на споживання окремих видів товарів (продукції), визначених Податковим кодексом як підакцизні, що включаються до ціни таких товарів (продукції).

Антимонопольна політика — комплекс заходів, спрямованих на припинення, попередження й обмеження діяльності монополій.

Антропогенні загрози і небезпеки — протиправна діяльність окремих фізичних осіб чи їх угруповань на різноманітних інституційних рівнях, яка спрямована на вчинення втрат національної економіки.

Антропогенно-природні загрози і небезпеки національної економіки — це наслідки людської діяльності, які призводять до техногенних та екологічних катастроф в світовій або національній економіці.

Аудит — (від англ. auditor — ревізор, від лат. auditor — слухач) — послуги щодо оцінки фінансової звітності фірми з огляду на достовірність інформації та можливості фірми у сфері бізнесу.

Аукціон — (від лат. audio — збільшення) — відкриті торги на конкурсній основі, де власником стає покупець, що запропонував максимальну ціну.

Б

База оподаткування — фізичний, вартісний чи інший характерний вираз об'єкта оподаткування, до якого застосовується податкова ставка і який використовується для визначення розміру податкового зобов'язання.

Банк — кредитно-фінансова установа, яка акумулює гроші й надає їх у формі кредитів своїм клієнтам, здійснює грошові розрахунки та інші операції.

Бартерна (товарообмінна) операція — господарська операція, яка передбачає проведення розрахунків за товари (роботи, послуги) у не грошовій формі, включаючи будь-які види заліку та погашення взаємної заборгованості, в результаті яких не передбачається надходження коштів до продавця з метою компенсації вартості таких товарів (робіт, послуг).

Безробіття — соціально-економічне явище, за якого частина працездатного населення не може знайти роботу, стає відносно надлишковою, поповнюючи резервну армію праці.

Безпека національної економіки — стан і здатність національної економіки протистояти загрозам і небезпекам, що перешкоджають досягненню макроекономічних цілей розвитку: підвищенню рівня та якості життя населення на основі економічного зростання, росту зайнятості населення і стабільності грошової системи.

Біржа — простий, але найефективніший інструмент оперативного реагування на зміни попиту споживачів, особливий ринок, на якому через посередників здійснюється оптова торгівля товарами, цінними паперами, валютою.

В

Валовий внутрішній продукт (ВВП) — це вартість всіх кінцевих товарів і послуг, проведених за рік у всіх галузях економіки на території держави для споживання, експорту і накопичення.

Валовий регіональний продукт (ВРП) — показник, що вимірює валову додану вартість, обчислюваний шляхом виключення з сумарної валової продукції об'ємів її проміжного споживання. На національному рівні ВРП відповідає валовому національному продукту, який є одним з базових показників системи національних рахунків.

Валюта — грошова одиниця, що використовується як засіб розрахунку в торгових операціях. У якості валюти, як правило, виступають монети та банкноти певної держави, які є фізичним аспектом національної грошової маси.

Вартісні показники — показники, що характеризують результати розширеного відтворення у вартісних одиницях виміру.

Варрант — цінний папір, що випускається одночасне облігацією або привілейованою акцією, що дає її власнику право на отримання певних пільг в певний час.

Ваучер — майновий купон, який видається в процесі приватизації державної власності для придбання акцій підприємств.

Венчурний капітал — це капітал, який функціонує у нових сферах діяльності й пов'язаний з великим ризиком, інвестиції у проекти освоєння нових технологій чи продукції.

Венчурна фірма — організація, що створюється для здійснення інноваційної діяльності, пов'язаної зі значним ризиком, функціонує у новітніх галузях виробництва.

Бартерна (товарообмінна) операція — господарська операція, яка передбачає проведення розрахунків за товари (роботи, послуги) у не грошовій формі, включаючи будь-які види заліку та погашення взаємної заборгованості, в результаті яких не передбачається надходження коштів до продавця з метою компенсації вартості таких товарів (робіт, послуг).

Безробіття — соціально-економічне явище, за якого частина працездатного населення не може знайти роботу, стає відносно надлишковою, поповнюючи резервну армію праці.

Безпека національної економіки — стан і здатність національної економіки протистояти загрозам і небезпекам, що перешкоджають досягненню макроекономічних цілей розвитку: підвищенню рівня та якості життя населення на основі економічного зростання, росту зайнятості населення і стабільності грошової системи.

Біржа — простий, але найефективніший інструмент оперативного реагування на зміни попиту споживачів, особливий ринок, на якому через посередників здійснюється оптова торгівля товарами, цінними паперами, валютою.

В

Валовий внутрішній продукт (ВВП) — це вартість всіх кінцевих товарів і послуг, проведених за рік у всіх галузях економіки на території держави для споживання, експорту і накопичення.

Валовий регіональний продукт (ВРП) — показник, що вимірює валову додану вартість, обчислюваний шляхом виключення з сумарної валової продукції об'ємів її проміжного споживання. На національному рівні ВРП відповідає валовому національному продукту, який є одним з базових показників системи національних рахунків.

Валюта — грошова одиниця, що використовується як засіб розрахунку в торгових операціях. У якості валюти, як правило, виступають монети та банкноти певної держави, які є фізичним аспектом національної грошової маси.

Вартісні показники — показники, що характеризують результати розширеного відтворення у вартісних одиницях виміру.

Варрант — цінний папір, що випускається одночасне облігацією або привілейованою акцією, що дає її власнику право на отримання певних пільг в певний час.

Ваучер — майновий купон, який видається в процесі приватизації державної власності для придбання акцій підприємств.

Венчурний капітал — це капітал, який функціонує у нових сферах діяльності й пов'язаний з великим ризиком, інвестиції у проекти освоєння нових технологій чи продукції.

Венчурна фірма — організація, що створюється для здійснення інноваційної діяльності, пов'язаної зі значним ризиком, функціонує у новітніх галузях виробництва.

Вексель (від нім. *wechsel* — розмін) — письмове боргове зобов'язання відповідно до встановленої законом формою, що видається позичальником (боржником, векселедавцем) кредитору (векселеотримувачу), що дає останньому право вимагати від боржника повернення зазначеної у векселі суми в певний час зі сплатою певного зобов'язанням відсотка.

Відносні показники — це показники порівняння, ефективності, темпів економічного розвитку, питомої ваги, тобто структури.

Відчуження майна — будь-які дії платника податків, унаслідок вчинення яких такий платник податків втрачає право власності на майно, що належить такому платникові податків або право користування, зокрема, природними ресурсами, що у визначеному законодавством порядку надані йому в користування.

Види політики економічного зростання національної економіки — це окремі напрями державного регулювання, які відображують причини-фактори розбалансування національної економіки, а також обумовлюють заходи держави задля усунення диспропорцій зростання. Це антициклічна, структурна, амортизаційна, інвестиційна, науково-технічна та інноваційна, фіскальна (бюджетно-податкова), монетарна (кредитно-грошова), цінова, зовнішньоекономічна, соціальна, конкурентна, регіональна та екологічна політика.

Виконавці господарчих інтересів — суб'єкт державного регулювання економіки, органи законодавчої, судової і виконавчої влади.

Виразники господарчих інтересів — суб'єкт державного регулювання економіки, об'єднання носіїв господарчих інтересів (союзи, асоціації, політичні партії тощо), що представляють власне бачення концепції соціально-економічної політики в державі.



Голландська хвороба — переключення, внаслідок більшої норми прибутку, інвестиційних потоків та напрямків розвитку економіки країни з високотехнологічних галузей промисловості на капіталомісткі видобувні.

Господарська діяльність спрямована на виробництво благ та заснована на постійному процесі оцінки, порівняння й відбору альтернативних варіантів використання економічних ресурсів, необхідних для цього.

Грошове зобов'язання платника податків — сума коштів, яку платник податків повинен сплатити до відповідного бюджету як податкове зобов'язання та/або штрафну (фінансову) санкцію (крім штрафів, накладених на фізичну особу відповідно до законодавства про адміністративні правопорушення), а також санкції за порушення законодавства у сфері зовнішньоекономічної діяльності.

Вексель (від нім. *wechsel* — розмін) — письмове боргове зобов'язання відповідно до встановленої законом формою, що видається позичальником (боржником, векселедавцем) кредитору (векселеотримувачу), що дає останньому право вимагати від боржника повернення зазначеної у векселі суми в певний час зі сплатою певного зобов'язанням відсотка.

Відносні показники — це показники порівняння, ефективності, темпів економічного розвитку, питомої ваги, тобто структури.

Відчуження майна — будь-які дії платника податків, унаслідок вчинення яких такий платник податків втрачає право власності на майно, що належить такому платникові податків або право користування, зокрема, природними ресурсами, що у визначеному законодавством порядку надані йому в користування.

Види політики економічного зростання національної економіки — це окремі напрями державного регулювання, які відображують причини-фактори розбалансування національної економіки, а також обумовлюють заходи держави задля усунення диспропорцій зростання. Це антициклічна, структурна, амортизаційна, інвестиційна, науково-технічна та інноваційна, фіскальна (бюджетно-податкова), монетарна (кредитно-грошова), цінова, зовнішньоекономічна, соціальна, конкурентна, регіональна та екологічна політика.

Виконавці господарчих інтересів — суб'єкт державного регулювання економіки, органи законодавчої, судової і виконавчої влади.

Виразники господарчих інтересів — суб'єкт державного регулювання економіки, об'єднання носіїв господарчих інтересів (союзи, асоціації, політичні партії тощо), що представляють власне бачення концепції соціально-економічної політики в державі.



Голландська хвороба — переключення, внаслідок більшої норми прибутку, інвестиційних потоків та напрямків розвитку економіки країни з високотехнологічних галузей промисловості на капіталомісткі видобувні.

Господарська діяльність спрямована на виробництво благ та заснована на постійному процесі оцінки, порівняння й відбору альтернативних варіантів використання економічних ресурсів, необхідних для цього.

Грошове зобов'язання платника податків — сума коштів, яку платник податків повинен сплатити до відповідного бюджету як податкове зобов'язання та/або штрафну (фінансову) санкцію (крім штрафів, накладених на фізичну особу відповідно до законодавства про адміністративні правопорушення), а також санкції за порушення законодавства у сфері зовнішньоекономічної діяльності.

D

Давальницька сировина — сировина, матеріали, напівфабрикати, комплектуючі вироби, енергоносії, що є власністю одного суб'єкта господарювання (замовника) і передається іншому суб'єкту господарювання (виробнику) для виробництва готової продукції, з подальшим переданням або поверненням такої продукції або її частини їх власникові або за його дорученням — іншій особі.

Демократія — це політичний лад, порядок здійснення влади, спосіб управління суспільними справами за участю й в інтересах народу; практичне втілення ідеалів свободи, справедливості, рівності можливостей, людських прав; соціальна активність, участь громадян в ухваленні і здійсненні суспільних рішень, у житті громади, розв'язанні проблем.

Демонізація — сукупність заходів, спрямованих на усунення монопольного стану підприємств різних галузей економіки, а також усунення монополії органів управління, планування, матеріально-технічного забезпечення, торгівлі, капітального будівництва, банківської справи.

Деперсоніфікована довіра — доповнення до емпатії, також є результатом високої ефективності правової системи а також силових органів. На відміну від персоніфікованої довіри, деперсоніфікована є основою для стабільного розвитку економіки.

Дерегуляція бізнесу — спрощення процедур ведення бізнесу (реєстрації та ліквідації суб'єкта господарювання, сплати податків, отримання дозволів і ліцензій, подання звітності до органів влади тощо).

Державна служба — професійна діяльність осіб, що обіймають посади в державних органах і їх апараті, по практичному виконанню задач і функцій держави, заробітна плата яких виплачується за рахунок державних коштів.

Державний інтерес (інтерес уряду) — це потреба в укріпленні зовнішнього і внутрішнього статусу держави і створенні сприятливих умов для його сталого функціонування.

Державна цільова програма — це комплекс взаємопов'язаних завдань і заходів, які спрямовані на розв'язання найважливіших проблем розвитку держави, окремих галузей економіки або адміністративно-територіальних одиниць, здійснюються з використанням коштів Державного бюджету України та узгоджені за строками виконання, складом виконавців, ресурсним забезпеченням.

Державні цільові програми поділяються на:

загальнодержавні програми економічного, науково-технічного, соціального, національно-культурного розвитку, охорони довкілля (далі — загальнодержавні програми) — це програми, які охоплюють всю територію держави або значну кількість її регіонів, мають довгостроковий період виконання і здійснюються центральними та місцевими органами виконавчої влади;

D

Давальницька сировина — сировина, матеріали, напівфабрикати, комплектуючі вироби, енергоносії, що є власністю одного суб'єкта господарювання (замовника) і передається іншому суб'єкту господарювання (виробнику) для виробництва готової продукції, з подальшим переданням або поверненням такої продукції або її частини їх власникові або за його дорученням — іншій особі.

Демократія — це політичний лад, порядок здійснення влади, спосіб управління суспільними справами за участю й в інтересах народу; практичне втілення ідеалів свободи, справедливості, рівності можливостей, людських прав; соціальна активність, участь громадян в ухваленні і здійсненні суспільних рішень, у житті громади, розв'язанні проблем.

Демонізація — сукупність заходів, спрямованих на усунення монопольного стану підприємств різних галузей економіки, а також усунення монополії органів управління, планування, матеріально-технічного забезпечення, торгівлі, капітального будівництва, банківської справи.

Деперсоніфікована довіра — доповнення до емпатії, також є результатом високої ефективності правової системи а також силових органів. На відміну від персоніфікованої довіри, деперсоніфікована є основою для стабільного розвитку економіки.

Дерегуляція бізнесу — спрощення процедур ведення бізнесу (реєстрації та ліквідації суб'єкта господарювання, сплати податків, отримання дозволів і ліцензій, подання звітності до органів влади тощо).

Державна служба — професійна діяльність осіб, що обіймають посади в державних органах і їх апараті, по практичному виконанню задач і функцій держави, заробітна плата яких виплачується за рахунок державних коштів.

Державний інтерес (інтерес уряду) — це потреба в укріпленні зовнішнього і внутрішнього статусу держави і створенні сприятливих умов для його сталого функціонування.

Державна цільова програма — це комплекс взаємопов'язаних завдань і заходів, які спрямовані на розв'язання найважливіших проблем розвитку держави, окремих галузей економіки або адміністративно-територіальних одиниць, здійснюються з використанням коштів Державного бюджету України та узгоджені за строками виконання, складом виконавців, ресурсним забезпеченням.

Державні цільові програми поділяються на:

загальнодержавні програми економічного, науково-технічного, соціального, національно-культурного розвитку, охорони довкілля (далі — загальнодержавні програми) — це програми, які охоплюють всю територію держави або значну кількість її регіонів, мають довгостроковий період виконання і здійснюються центральними та місцевими органами виконавчої влади;

інші програми, метою яких є розв'язання окремих проблем розвитку економіки і суспільства, а також проблем розвитку окремих галузей економіки та адміністративно-територіальних одиниць, що потребують державної підтримки.

Державна програма економічного і соціального розвитку України — це документ, в якому визначаються цілі та пріоритети економічного і соціального розвитку, засоби та шляхи їх досягнення, формується взаємозгоджена і комплексна система заходів органів законодавчої і виконавчої влади, органів місцевого самоврядування, спрямованих на ефективне розв'язання проблем економічного і соціального розвитку, досягнення стабільного економічного зростання, а також характеризуються очікувані зміни у стані економіки та соціальної сфери.

Державні соціальні стандарти — встановлені законами та іншими нормативно-правовими актами соціальні норми і нормативи або їх комплекс, на базі яких визначається рівень основних державних соціальних гарантій.

Державні соціальні гарантії — встановлені законами та іншими нормативно-правовими актами мінімальні розміри оплати праці, доходів громадян, пенсійного забезпечення, соціальної допомоги, розміри інших видів соціальних виплат, які забезпечують рівень життя не нижчий від прожиткового мінімуму.

Державне регулювання економіки — комплекс форм та засобів централізованого впливу на розвиток економічних об'єктів і процесів для стабілізації економічної системи та її розширеного відтворення.

Детінізація економіки — сукупність макро- і мікрорівневих економічних, організаційно-управлінських, технічних, технологічних та правових державних заходів щодо створення економічних передумов зацікавлено-ініціативного повернення взаємовідносин між учасниками фінансово-господарського обороту речей, прав, дій з тіншового, тобто з різних причин невраховуваного державою, економічного обороту, а також побудови організаційно-правової інфраструктури превентивного впливу на усунення причин та умов, що сприяють відтворенню джерел тіншової економіки.

Децильний коефіцієнт — коефіцієнт, який відображає співвідношення між доходами 10 % найбагатшої частини населення і доходами 10 % найбіднішої частини населення.

Детермінанти — конкретні фактори (обставини), які обумовлюють, породжують процес, явище.

Детермінація (від лат. *determinans* — визначати, обумовлювати) — об'єктивно існуюча обумовленість появи, існування, зміни або зникнення чого-небудь.

Дивіденди — платіж, що здійснюється юридичною особою — емітентом корпоративних прав чи інвестиційних сертифікатів на користь власника таких корпоративних прав, інвестиційних сертифікатів та інших цінних паперів, що засвідчують право власності інвестора на частку (пай) у майні

інші програми, метою яких є розв'язання окремих проблем розвитку економіки і суспільства, а також проблем розвитку окремих галузей економіки та адміністративно-територіальних одиниць, що потребують державної підтримки.

Державна програма економічного і соціального розвитку України — це документ, в якому визначаються цілі та пріоритети економічного і соціального розвитку, засоби та шляхи їх досягнення, формується взаємозгоджена і комплексна система заходів органів законодавчої і виконавчої влади, органів місцевого самоврядування, спрямованих на ефективне розв'язання проблем економічного і соціального розвитку, досягнення стабільного економічного зростання, а також характеризуються очікувані зміни у стані економіки та соціальної сфери.

Державні соціальні стандарти — встановлені законами та іншими нормативно-правовими актами соціальні норми і нормативи або їх комплекс, на базі яких визначається рівень основних державних соціальних гарантій.

Державні соціальні гарантії — встановлені законами та іншими нормативно-правовими актами мінімальні розміри оплати праці, доходів громадян, пенсійного забезпечення, соціальної допомоги, розміри інших видів соціальних виплат, які забезпечують рівень життя не нижчий від прожиткового мінімуму.

Державне регулювання економіки — комплекс форм та засобів централізованого впливу на розвиток економічних об'єктів і процесів для стабілізації економічної системи та її розширеного відтворення.

Детінізація економіки — сукупність макро- і мікрорівневих економічних, організаційно-управлінських, технічних, технологічних та правових державних заходів щодо створення економічних передумов зацікавлено-ініціативного повернення взаємовідносин між учасниками фінансово-господарського обороту речей, прав, дій з тіншового, тобто з різних причин невраховуваного державою, економічного обороту, а також побудови організаційно-правової інфраструктури превентивного впливу на усунення причин та умов, що сприяють відтворенню джерел тіншової економіки.

Децильний коефіцієнт — коефіцієнт, який відображає співвідношення між доходами 10 % найбагатшої частини населення і доходами 10 % найбіднішої частини населення.

Детермінанти — конкретні фактори (обставини), які обумовлюють, породжують процес, явище.

Детермінація (від лат. *determinans* — визначати, обумовлювати) — об'єктивно існуюча обумовленість появи, існування, зміни або зникнення чого-небудь.

Дивіденди — платіж, що здійснюється юридичною особою — емітентом корпоративних прав чи інвестиційних сертифікатів на користь власника таких корпоративних прав, інвестиційних сертифікатів та інших цінних паперів, що засвідчують право власності інвестора на частку (пай) у майні

(активах) емітента, у зв'язку з розподілом частини його прибутку, розрахованого за правилами бухгалтерського обліку.

Диференціація доходів — неоднаковий рівень доходів домогосподарств або працівників.

Джерела і фактори економічного зростання — передусім, це наявні економічні ресурси, що залучені у процес національного виробництва: кількість і якість природних ресурсів, кількість і якість людських ресурсів, обсяг основних фондів, фінансових ресурсів, виробничі технології, ресурси підприємництва і менеджменту та ін. Часто терміни «фактори» і «джерела» економічного зростання використовують як синоніми. Однак зустрічається таке трактування терміну «джерело» як зміна впливовості факторів за рахунок їх кількісних (екстенсивний тип зростання) або якісних змін (інтенсивний тип). У такому сенсі джерелами економічного зростання є підвищення продуктивності праці на основі впровадження нових технологій, підвищення кваліфікації працівників, раціоналізація технологічного процесу, раціоналізація управлінської структури. Отже якщо фактором є обсяг і якість ресурсу, то джерелом є зміна міри (кількості або характеру) використання ресурсу, яка впливає на економічне зростання.

Добробут — соціально-економічний стан суспільства, який виражає відповідність матеріального і духовного забезпечення усіх його членів згідно з їх природними потребами.

Довгострокова програма структурного корегування (програма розвитку) — це макроекономічна програма, розрахована на 3–4 роки та спрямована на виправлення глибоких структурних дисбалансів в національній економіці.

Домогосподарство (ДГ) — економічний суб'єкт, діяльність якого спрямована на задоволення власних потреб з метою максимізації корисності.

Допоміжні виробництва — це сукупність цехів та інших підрозділів підприємства, зайнятих обслуговуванням основного виробництва, виконанням робіт для нього і наданням йому послуг.

Допорогова економічна небезпека — небезпека, прояв якої супроводжується втратами, що поновлюються.

Достовірні запаси — частка запасів корисних копалин, що може бути видобута за сучасного рівня розвитку техніки.

Доходи — це загальна сума доходу платника податку від усіх видів діяльності, отриманого (нарахованого) протягом звітного періоду в грошовій, матеріальній або нематеріальній формах як на території України, її континентальному шельфі, виключній (морській) економічній зоні, так і за їх межами.



Економічний потенціал — це сукупність наявних та придатних до мобілізації основних джерел, засобів країни, елементів потенціалу цілі-

(активах) емітента, у зв'язку з розподілом частини його прибутку, розрахованого за правилами бухгалтерського обліку.

Диференціація доходів — неоднаковий рівень доходів домогосподарств або працівників.

Джерела і фактори економічного зростання — передусім, це наявні економічні ресурси, що залучені у процес національного виробництва: кількість і якість природних ресурсів, кількість і якість людських ресурсів, обсяг основних фондів, фінансових ресурсів, виробничі технології, ресурси підприємництва і менеджменту та ін. Часто терміни «фактори» і «джерела» економічного зростання використовують як синоніми. Однак зустрічається таке трактування терміну «джерело» як зміна впливовості факторів за рахунок їх кількісних (екстенсивний тип зростання) або якісних змін (інтенсивний тип). У такому сенсі джерелами економічного зростання є підвищення продуктивності праці на основі впровадження нових технологій, підвищення кваліфікації працівників, раціоналізація технологічного процесу, раціоналізація управлінської структури. Отже якщо фактором є обсяг і якість ресурсу, то джерелом є зміна міри (кількості або характеру) використання ресурсу, яка впливає на економічне зростання.

Добробут — соціально-економічний стан суспільства, який виражає відповідність матеріального і духовного забезпечення усіх його членів згідно з їх природними потребами.

Довгострокова програма структурного корегування (програма розвитку) — це макроекономічна програма, розрахована на 3–4 роки та спрямована на виправлення глибоких структурних дисбалансів в національній економіці.

Домогосподарство (ДГ) — економічний суб'єкт, діяльність якого спрямована на задоволення власних потреб з метою максимізації корисності.

Допоміжні виробництва — це сукупність цехів та інших підрозділів підприємства, зайнятих обслуговуванням основного виробництва, виконанням робіт для нього і наданням йому послуг.

Допорогова економічна небезпека — небезпека, прояв якої супроводжується втратами, що поновлюються.

Достовірні запаси — частка запасів корисних копалин, що може бути видобута за сучасного рівня розвитку техніки.

Доходи — це загальна сума доходу платника податку від усіх видів діяльності, отриманого (нарахованого) протягом звітного періоду в грошовій, матеріальній або нематеріальній формах як на території України, її континентальному шельфі, виключній (морській) економічній зоні, так і за їх межами.



Економічний потенціал — це сукупність наявних та придатних до мобілізації основних джерел, засобів країни, елементів потенціалу цілі-

сної економічної системи, що використовуються і можуть бути використані для економічного зростання й соціально-економічного прогресу, система відносин економічної власності між людьми у взаємодії з розвитком продуктивних сил та базисними елементами господарського механізму, що виступають основним джерелом розвитку економічної системи, її можливостей.

Економічний потенціал підприємства — це здатності, компетенції та ресурси, що зумовлюють внутрішні можливості підприємства й забезпечують його конкурентні переваги в ринковому середовищі.

Економічний суверенітет — загальнонаціональний комплекс заходів, спрямованих на постійний і стабільний розвиток економіки держави, що включає механізм протидії внутрішнім та зовнішнім загрозам.

Економічно-активне населення складають працездатні особи 15–70 років, які забезпечують пропозицію праці для виробництва товарів і послуг (зайняте економічною діяльністю населення і безробітні).

Економічно-неактивне населення складає решта населення 15–70 років, яка не входить до економічно-активного населення (учні та студенти денних відділень навчальних закладів, пенсіонери, домогосподарки, особи, що мають достатній дохід і не хочуть працювати, та інші).

Економічне середовище — сукупність зовнішніх чинників, які обумовлюють напрями і форми розвитку відтворювальної активності людини.

Економічний потенціал техніко-економічних відносин — це сукупність відносин економічної власності, що функціонують і розвиваються у процесі розвитку спеціалізації, кооперації, комбінювання виробництва, його концентрації тощо. Цей потенціал характеризується насамперед ступенем розвитку суспільного поділу праці, здатністю відносин спеціалізації, кооперування та ін. підвищувати ефективність суспільного виробництва.

Економічний потенціал організаційно-економічних відносин — це сукупність відносин економічної власності, що функціонують і еволюціонують у процесі розвитку форм та методів менеджменту, маркетингу, обміну досвідом та ін. Цей потенціал визначається розвиненістю використовуваних форм та методів господарювання.

Економічний потенціал відносин економічної власності характеризується плюралізмом і розвиненістю існуючих типів та форм власності, характером і рівнем розвитку продуктивних сил, економічною політикою держави та іншими чинниками.

Економічна інтеграція — об'єктивний процес розвитку глибоких, стійких взаємозв'язків та поділу праці між національними господарствами, створення міжнародних господарських комплексів у межах держави.

Економічне прогнозування — це виявлення стану та різноманітних напрямів розвитку економічних процесів та явищ у суспільстві.

Екстраполяція — це спосіб прогнозування, який передбачає збирання інформації про розвиток об'єкта в минулому і перенесення цього розвитку на майбутнє.

сної економічної системи, що використовуються і можуть бути використані для економічного зростання й соціально-економічного прогресу, система відносин економічної власності між людьми у взаємодії з розвитком продуктивних сил та базисними елементами господарського механізму, що виступають основним джерелом розвитку економічної системи, її можливостей.

Економічний потенціал підприємства — це здатності, компетенції та ресурси, що зумовлюють внутрішні можливості підприємства й забезпечують його конкурентні переваги в ринковому середовищі.

Економічний суверенітет — загальнонаціональний комплекс заходів, спрямованих на постійний і стабільний розвиток економіки держави, що включає механізм протидії внутрішнім та зовнішнім загрозам.

Економічно-активне населення складають працездатні особи 15–70 років, які забезпечують пропозицію праці для виробництва товарів і послуг (зайняте економічною діяльністю населення і безробітні).

Економічно-неактивне населення складає решта населення 15–70 років, яка не входить до економічно-активного населення (учні та студенти денних відділень навчальних закладів, пенсіонери, домогосподарки, особи, що мають достатній дохід і не хочуть працювати, та інші).

Економічне середовище — сукупність зовнішніх чинників, які обумовлюють напрями і форми розвитку відтворювальної активності людини.

Економічний потенціал техніко-економічних відносин — це сукупність відносин економічної власності, що функціонують і розвиваються у процесі розвитку спеціалізації, кооперації, комбінювання виробництва, його концентрації тощо. Цей потенціал характеризується насамперед ступенем розвитку суспільного поділу праці, здатністю відносин спеціалізації, кооперування та ін. підвищувати ефективність суспільного виробництва.

Економічний потенціал організаційно-економічних відносин — це сукупність відносин економічної власності, що функціонують і еволюціонують у процесі розвитку форм та методів менеджменту, маркетингу, обміну досвідом та ін. Цей потенціал визначається розвиненістю використовуваних форм та методів господарювання.

Економічний потенціал відносин економічної власності характеризується плюралізмом і розвиненістю існуючих типів та форм власності, характером і рівнем розвитку продуктивних сил, економічною політикою держави та іншими чинниками.

Економічна інтеграція — об'єктивний процес розвитку глибоких, стійких взаємозв'язків та поділу праці між національними господарствами, створення міжнародних господарських комплексів у межах держави.

Економічне прогнозування — це виявлення стану та різноманітних напрямів розвитку економічних процесів та явищ у суспільстві.

Екстраполяція — це спосіб прогнозування, який передбачає збирання інформації про розвиток об'єкта в минулому і перенесення цього розвитку на майбутнє.

Економічне зростання — зміни (позитивні або негативні) обсягу національного виробництва, що виражені у фізичній (кількість одиниць продукції або видів послуг) або вартісній формах (вироблена вартість у грошових одиницях), за певний період часу. Позитивні зміни обсягу виробництва виступають у формі збільшення кількості товарів та послуг, які продукує національна економіка і є основою підвищення рівня і (у разі переходу кількісних змін у якісні) якості життя населення. Негативні зміни обсягу національного виробництва означають його спад.

Економічна свобода — це свобода економічних суб'єктів (домашніх господарств, підприємств, держави) привласнювати об'єкти власності, обирати сфери прикладання своїх знань, здібностей у межах різних форм власності та організаційно-правових форм господарювання, а також способів придбання ресурсів, розподілу доходів, споживання благ.

Економічний порядок — це якісна характеристика стану соціально-економічної системи щодо морально-етичних і політичних норм.

Економічна загроза — потенційна можливість заподіяння втрат суб'єкту/об'єкту господарювання.

Економічні загрози і небезпеки національної економіки — загрози і небезпеки, що пов'язані з втратою інноваційного характеру розвитку національної економіки та її деструктуризацією відносно потреб населення.

Економічна небезпека — реальна можливість заподіяння втрат суб'єкту/об'єкту господарювання, яка має ймовірний характер.

Експорт — вивіз із митної території країни за кордон товарів і послуг без зобов'язання їхнього зворотного повернення.

Експортна квота — встановлений обсяг виробництва та поставок на експорт певних товарів. Різновид заходів регулювання зовнішньоекономічної діяльності, які використовують державні та міжнародні органи для обмеження виробництва й експорту товарів.

Екстенсивний тип економічного зростання — зростання економіки, що відбувається за рахунок кількісного збільшення ресурсів екстенсивний фактор) при незмінності техніко-технологічної бази, наприклад, залучення додаткової робочої сили, збільшення фізичного обсягу капіталу тощо.

Екстраполяція — перенос тенденцій і зв'язків, що склалися в минулому на поточний період і перспективу.

Емпатія — врахування можливих дій решти суб'єктів економічної системи, можливе лише внаслідок встановлення високо ефективної правової системи а також правоохоронних органів та пенітенціарної системи.

Ефективність політики економічного зростання — вимірюється співвідношенням результатів економічної політики та витрат на її реалізацію. При цьому результатом є максимальне задоволення потреб суспільства згідно зі стратегією і пріоритетами національного зростання. Складовими цієї ефективності є: економічна ефективність, що виражає раціональне й ефективне використання усіх виробничих факторів, що передусім залежить від їх оптимального розподілу; соціальна ефективність вимірюється

Економічне зростання — зміни (позитивні або негативні) обсягу національного виробництва, що виражені у фізичній (кількість одиниць продукції або видів послуг) або вартісній формах (вироблена вартість у грошових одиницях), за певний період часу. Позитивні зміни обсягу виробництва виступають у формі збільшення кількості товарів та послуг, які продукує національна економіка і є основою підвищення рівня і (у разі переходу кількісних змін у якісні) якості життя населення. Негативні зміни обсягу національного виробництва означають його спад.

Економічна свобода — це свобода економічних суб'єктів (домашніх господарств, підприємств, держави) привласнювати об'єкти власності, обирати сфери прикладання своїх знань, здібностей у межах різних форм власності та організаційно-правових форм господарювання, а також способів придбання ресурсів, розподілу доходів, споживання благ.

Економічний порядок — це якісна характеристика стану соціально-економічної системи щодо морально-етичних і політичних норм.

Економічна загроза — потенційна можливість заподіяння втрат суб'єкту/об'єкту господарювання.

Економічні загрози і небезпеки національної економіки — загрози і небезпеки, що пов'язані з втратою інноваційного характеру розвитку національної економіки та її деструктуризацією відносно потреб населення.

Економічна небезпека — реальна можливість заподіяння втрат суб'єкту/об'єкту господарювання, яка має ймовірний характер.

Експорт — вивіз із митної території країни за кордон товарів і послуг без зобов'язання їхнього зворотного повернення.

Експортна квота — встановлений обсяг виробництва та поставок на експорт певних товарів. Різновид заходів регулювання зовнішньоекономічної діяльності, які використовують державні та міжнародні органи для обмеження виробництва й експорту товарів.

Екстенсивний тип економічного зростання — зростання економіки, що відбувається за рахунок кількісного збільшення ресурсів екстенсивний фактор) при незмінності техніко-технологічної бази, наприклад, залучення додаткової робочої сили, збільшення фізичного обсягу капіталу тощо.

Екстраполяція — перенос тенденцій і зв'язків, що склалися в минулому на поточний період і перспективу.

Емпатія — врахування можливих дій решти суб'єктів економічної системи, можливе лише внаслідок встановлення високо ефективної правової системи а також правоохоронних органів та пенітенціарної системи.

Ефективність політики економічного зростання — вимірюється співвідношенням результатів економічної політики та витрат на її реалізацію. При цьому результатом є максимальне задоволення потреб суспільства згідно зі стратегією і пріоритетами національного зростання. Складовими цієї ефективності є: економічна ефективність, що виражає раціональне й ефективне використання усіх виробничих факторів, що передусім залежить від їх оптимального розподілу; соціальна ефективність вимірюється

підвищенням рівня і якості життя людей на основі зростання продуктивності праці завдяки всебічному розвитку працівників.

З

Закордон — всі інші національні економіки, з якими взаємодіє дана економіка за допомогою міжнародної торгівлі, а також руху факторів виробництва.

Запобігання злочинам — недопущення реалізації задуманих злочинів шляхом встановлення осіб, що намагаються їх вчинити, а також прийняття до них необхідних заходів, передбачених законом, поєднане з оздоровленням обстановки в мікросередовищі.

Заходи попередження злочинності — широкий комплекс взаємопов'язаних заходів, спрямованих на виявлення та усунення причин злочинів та умов, що сприяють їх вчиненню.

Заходи профілактичного впливу — правове виховання та освіта населення, профілактичні бесіди, офіційне застереження, профілактичний облік, кримінологічна експертиза.

Земельний податок — обов'язків платіж, що справляється з власників земельних ділянок та земельних часток (паїв) а також постійних землекористувачів.

Зловживання монополією (домінуючим) становищем на ринку — дії чи бездіяльність суб'єкта господарювання, який займає монополію (домінуюче) становище на ринку, що призвели або можуть призвести до недопущення, усунення чи обмеження конкуренції або ущемлення інтересів інших суб'єктів господарювання чи споживачів, які були б неможливими за умов існування значної конкуренції на ринку.

Змішаний тип економічного зростання — зростання економіки, що відбувається під впливом інтенсивних та екстенсивних факторів. Моделі макроекономічної рівноваги.

Зовнішні ефекти — ефекти виробництва або споживання блага, вплив яких на третіх осіб (що не є ні покупцями, ні продавцями) ніяк не відбито в ціні цього блага.

І

Імпорт — ввезення товарів, послуг (іноді може вживатися щодо капіталу, знань, технологій).

Інвестиції (з лат. «investio» — «одягаю») означають довгострокові вкладення капіталу в галузі економіки, в саму країну і за кордон.

Інвестиційні ресурси — це всі вироблені засоби виробництва, всі види інструмента, машини, устаткування, фабрично-заводські, складські, транспортні засоби і збутова мережа, застосовані у виробництві товарів і послуг, і доставка їх до кінцевого споживача.

підвищенням рівня і якості життя людей на основі зростання продуктивності праці завдяки всебічному розвитку працівників.

З

Закордон — всі інші національні економіки, з якими взаємодіє дана економіка за допомогою міжнародної торгівлі, а також руху факторів виробництва.

Запобігання злочинам — недопущення реалізації задуманих злочинів шляхом встановлення осіб, що намагаються їх вчинити, а також прийняття до них необхідних заходів, передбачених законом, поєднане з оздоровленням обстановки в мікросередовищі.

Заходи попередження злочинності — широкий комплекс взаємопов'язаних заходів, спрямованих на виявлення та усунення причин злочинів та умов, що сприяють їх вчиненню.

Заходи профілактичного впливу — правове виховання та освіта населення, профілактичні бесіди, офіційне застереження, профілактичний облік, кримінологічна експертиза.

Земельний податок — обов'язків платіж, що справляється з власників земельних ділянок та земельних часток (паїв) а також постійних землекористувачів.

Зловживання монополією (домінуючим) становищем на ринку — дії чи бездіяльність суб'єкта господарювання, який займає монополію (домінуюче) становище на ринку, що призвели або можуть призвести до недопущення, усунення чи обмеження конкуренції або ущемлення інтересів інших суб'єктів господарювання чи споживачів, які були б неможливими за умов існування значної конкуренції на ринку.

Змішаний тип економічного зростання — зростання економіки, що відбувається під впливом інтенсивних та екстенсивних факторів. Моделі макроекономічної рівноваги.

Зовнішні ефекти — ефекти виробництва або споживання блага, вплив яких на третіх осіб (що не є ні покупцями, ні продавцями) ніяк не відбито в ціні цього блага.

І

Імпорт — ввезення товарів, послуг (іноді може вживатися щодо капіталу, знань, технологій).

Інвестиції (з лат. «investio» — «одягаю») означають довгострокові вкладення капіталу в галузі економіки, в саму країну і за кордон.

Інвестиційні ресурси — це всі вироблені засоби виробництва, всі види інструмента, машини, устаткування, фабрично-заводські, складські, транспортні засоби і збутова мережа, застосовані у виробництві товарів і послуг, і доставка їх до кінцевого споживача.

Інвестиційний потенціал — це сукупність внутрішніх і зовнішніх економічних ресурсів, що створюють можливості для економічної діяльності суб'єктів господарювання.

Інвестиційна діяльність — вкладення інвестицій (інвестування) і сукупність практичних дій по реалізації інвестицій; це комплекс заходів і практичних дій юридичних та фізичних осіб (національних або іноземних), а також держави щодо здійснення інвестицій у будь — якій формі з метою отримання прибутку або досягнення соціального ефекту.

Інвестиційний клімат — ситуація в країні з погляду іноземних інвесторів, якікладають в її економіку свої капітали.

Інвестиційний проект — це програма заходів, за допомогою яких здійснюються ефективні капітальні вкладення для одержання прибутку.

Індекс розвитку людського потенціалу (ІРЛП) — узагальнюючий показник стану трудового і людського потенціалу, що складається із трьох індексів, які характеризують рівень життя (індекс виробництва ВНД у розрахунку на одну особу), здоров'я нації (індекс середньої очікуваної тривалості життя), освіченості (індекс освіти).

Індивідуалізована власність — дрібна приватна власність, основа для формування середнього класу. Об'єкти індивідуалізованою власності частіш за все є подрібненими великими об'єктами власності (наприклад публічні акціонерні товариства).

Інновація — нововведення в галузі техніки, технології, організації праці або управління, засноване на використанні досягнень науки і передового досвіду, кінцевий результат інноваційної діяльності. Також вкладення коштів в економіку, що забезпечує зміну поколінь техніки і технологій.

Інноваційний потенціал — сукупність наявних в країні інтелектуальних, технологічних, науково-виробничих ресурсів з відповідним їх інфраструктурним забезпеченням, які здатні створювати нові знання, та ефективний механізм їх комерційного застосування.

Інноваційний продукт — результат виконання інвестиційного проекту і науково-дослідницькою і конструкторською розробкою нової технології чи продукції з виготовленням експериментального зразка чи дослідної партії.

Інноваційна інфраструктура — сукупність підприємств, організацій, установ, що надають послуги із забезпечення інноваційної діяльності (фінансові, консалтингові, маркетингові, інформаційно-комунікативні, юридичні, освітні, тощо).

Інноваційна діяльність — діяльність, спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок, випуск на ринок нових конкурентоспроможних товарів і послуг.

Інноваційно-інвестиційна модель — модель економічного зростання, заснована на використанні досягнень НДДКР при створенні нового або удосконаленого продукту, технологічного процесу або в практичній діяльності.

Інституції — це звичаї, норми, правила, постулати, які підкріплені юридичною документацією.

Інвестиційний потенціал — це сукупність внутрішніх і зовнішніх економічних ресурсів, що створюють можливості для економічної діяльності суб'єктів господарювання.

Інвестиційна діяльність — вкладення інвестицій (інвестування) і сукупність практичних дій по реалізації інвестицій; це комплекс заходів і практичних дій юридичних та фізичних осіб (національних або іноземних), а також держави щодо здійснення інвестицій у будь — якій формі з метою отримання прибутку або досягнення соціального ефекту.

Інвестиційний клімат — ситуація в країні з погляду іноземних інвесторів, якікладають в її економіку свої капітали.

Інвестиційний проект — це програма заходів, за допомогою яких здійснюються ефективні капітальні вкладення для одержання прибутку.

Індекс розвитку людського потенціалу (ІРЛП) — узагальнюючий показник стану трудового і людського потенціалу, що складається із трьох індексів, які характеризують рівень життя (індекс виробництва ВНД у розрахунку на одну особу), здоров'я нації (індекс середньої очікуваної тривалості життя), освіченості (індекс освіти).

Індивідуалізована власність — дрібна приватна власність, основа для формування середнього класу. Об'єкти індивідуалізованою власності частіш за все є подрібненими великими об'єктами власності (наприклад публічні акціонерні товариства).

Інновація — нововведення в галузі техніки, технології, організації праці або управління, засноване на використанні досягнень науки і передового досвіду, кінцевий результат інноваційної діяльності. Також вкладення коштів в економіку, що забезпечує зміну поколінь техніки і технологій.

Інноваційний потенціал — сукупність наявних в країні інтелектуальних, технологічних, науково-виробничих ресурсів з відповідним їх інфраструктурним забезпеченням, які здатні створювати нові знання, та ефективний механізм їх комерційного застосування.

Інноваційний продукт — результат виконання інвестиційного проекту і науково-дослідницькою і конструкторською розробкою нової технології чи продукції з виготовленням експериментального зразка чи дослідної партії.

Інноваційна інфраструктура — сукупність підприємств, організацій, установ, що надають послуги із забезпечення інноваційної діяльності (фінансові, консалтингові, маркетингові, інформаційно-комунікативні, юридичні, освітні, тощо).

Інноваційна діяльність — діяльність, спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок, випуск на ринок нових конкурентоспроможних товарів і послуг.

Інноваційно-інвестиційна модель — модель економічного зростання, заснована на використанні досягнень НДДКР при створенні нового або удосконаленого продукту, технологічного процесу або в практичній діяльності.

Інституції — це звичаї, норми, правила, постулати, які підкріплені юридичною документацією.

Інститут — соціальний об'єкт, що само підтримується і, маючи свою місію, матеріальні й соціальні основи, координує та регулює взаємодію людей на основі сукупності норм і правил, надаючи їм певну процедурну й конструктивно-технічну форму.

Інтегральні показники — узагальнені, зведені, синтетичні показники.

Інтенсивний тип економічного зростання — зростання економіки, яке здійснюється шляхом кращого, продуктивнішого використання ресурсів на основі науково-технічного прогресу та кращих форм організації виробництва, тобто за рахунок інтенсивних факторів: технологічний прогрес, рівень освіти та професійної підготовки кадрів, економія за рахунок зростання масштабу виробництва, покращення розподілу ресурсів, законодавчі, інституційні та ін.

Інформаційний потенціал — наявні та такі, що можуть бути мобілізовані обсяги інформаційних ресурсів, інформаційної техніки і технологій для створення власних і збирання, накопичення, обробки й використання різноманітних форм інформації для задоволення відповідних потреб суспільства. У політекономічному аспекті інформаційний потенціал — це відносини економічної власності між різними економічними суб'єктами з приводу створення власних, збирання, накопичення, обробки та використання різноманітних видів і форм інформації для задоволення потреб окремого індивіда, трудового колективу і суспільства.

Інфраструктура — сукупність галузей та видів діяльності, що обслуговують економіку, виробництво (транспорт, зв'язок, комунальне господарство, загальна і професійна освіта, охорона здоров'я та ін.).

Інфраструктура ринку — комплекс інститутів, служб, підприємств, організацій, які забезпечують нормальний режим безперебійного функціонування ринку.

К

Квінтільний коефіцієнт — коефіцієнт, який відображає співвідношення між доходами 20 % найбагатшої частини населення і доходами 20 % найбіднішої частини населення.

Кейнсіанство — один з напрямів сучасної макроекономічної теорії, представники якого вважають за необхідне активне державне регулювання економіки, здійснюють комплексний аналіз опосередкованого впливу держави на розвиток макроекономічних процесів.

Конкуренція — економічне суперництво, боротьба між економічними суб'єктами за найкращі умови господарювання.

Конкурентна політика — система заходів держави щодо створення та розвитку конкурентного середовища, регулювання конкурентних відносин і конкурентного процесу з метою підтримки та заохочення економічної конкуренції.

Інститут — соціальний об'єкт, що само підтримується і, маючи свою місію, матеріальні й соціальні основи, координує та регулює взаємодію людей на основі сукупності норм і правил, надаючи їм певну процедурну й конструктивно-технічну форму.

Інтегральні показники — узагальнені, зведені, синтетичні показники.

Інтенсивний тип економічного зростання — зростання економіки, яке здійснюється шляхом кращого, продуктивнішого використання ресурсів на основі науково-технічного прогресу та кращих форм організації виробництва, тобто за рахунок інтенсивних факторів: технологічний прогрес, рівень освіти та професійної підготовки кадрів, економія за рахунок зростання масштабу виробництва, покращення розподілу ресурсів, законодавчі, інституційні та ін.

Інформаційний потенціал — наявні та такі, що можуть бути мобілізовані обсяги інформаційних ресурсів, інформаційної техніки і технологій для створення власних і збирання, накопичення, обробки й використання різноманітних форм інформації для задоволення відповідних потреб суспільства. У політекономічному аспекті інформаційний потенціал — це відносини економічної власності між різними економічними суб'єктами з приводу створення власних, збирання, накопичення, обробки та використання різноманітних видів і форм інформації для задоволення потреб окремого індивіда, трудового колективу і суспільства.

Інфраструктура — сукупність галузей та видів діяльності, що обслуговують економіку, виробництво (транспорт, зв'язок, комунальне господарство, загальна і професійна освіта, охорона здоров'я та ін.).

Інфраструктура ринку — комплекс інститутів, служб, підприємств, організацій, які забезпечують нормальний режим безперебійного функціонування ринку.

К

Квінтільний коефіцієнт — коефіцієнт, який відображає співвідношення між доходами 20 % найбагатшої частини населення і доходами 20 % найбіднішої частини населення.

Кейнсіанство — один з напрямів сучасної макроекономічної теорії, представники якого вважають за необхідне активне державне регулювання економіки, здійснюють комплексний аналіз опосередкованого впливу держави на розвиток макроекономічних процесів.

Конкуренція — економічне суперництво, боротьба між економічними суб'єктами за найкращі умови господарювання.

Конкурентна політика — система заходів держави щодо створення та розвитку конкурентного середовища, регулювання конкурентних відносин і конкурентного процесу з метою підтримки та заохочення економічної конкуренції.

Конкурентне середовище підприємства — це суб'єкти конкурентної боротьби (конкуренти) і їх дії із забезпечення власних інтересів, в результаті чого формуються певні умови діяльності підприємства.

Коносамент (від фр *connaissement* — знати, розуміти) — розписка, що видається агентом транспортного підприємства (судна, літака і т.п.). Відправнику вантажу, яка свідчить про прийняття вантажу для перевезення та зобов'язання видати його в пункті призначення держателю коносаменту. Передача коносаменту здійснюється за правилами обігу цінних паперів (іменні, ордерні або на пред'явника) і рівнозначна передачі самого вантажу.

Конституція ринку — сукупність неформальних інститутів, які суттєво впливають на систему законодавства країн з англо-саксонською правовою системою (в країнах з континентальною системою права вплив конституції ринку набагато менший).

Контроль соціальний — система засобів впливу суспільства і соціальних груп на особистість та малі групи з метою регулювання їх поведінки відповідно до соціальних норм.

Концентрація виробництва — зосередження виробництва одного або декількох споріднених видів продукції на декількох великих підприємствах, в межах невеликого регіону.

Кон'юнктура ринку — це економічна ситуація, що склалася на ринку відносно попиту, пропозиції, рівня цін, товарних запасів, становище основних фірм конкурентів.

Коефіцієнт Джіні — відношення площі фігури, яку утворюють бісектриса і крива Лоренца, до площі трикутника, утвореного бісектрисою, горизонтальною віссю та правою ординатою.

Комунальність — властивість матеріально-технологічного середовища, що зумовлює можливості її ефективного використання лише як єдиної нерозподільної системи, частини якої не можуть бути уособлені без загрози розпаду всієї системи.

Корупція — це використання особою наданих їй службових повноважень та пов'язаних із цим можливостей з метою отримання неправомірної вигоди або прийняття обіцянки (пропозиції) такої вигоди для себе чи інших осіб або відповідно обіцянка (пропозиція) чи надання неправомірної вигоди такій особі або на її вимогу іншим фізичним чи юридичним особам з метою схилити цю особу до протиправного використання наданих їй службових повноважень та пов'язаних з цим можливостей.

Крива Лоренца — ламана лінія, що відображає фактичний розподіл доходів між групами населення. Ступінь відхилення кривої Лоренца від бісектриси, що відбиває абсолютну рівність у доходах, є показником рівня нерівності в доходах.

Купівельна спроможність (купівельна сила) валюти — кількість товарів, які можна придбати за одиницю валюти.

Конкурентне середовище підприємства — це суб'єкти конкурентної боротьби (конкуренти) і їх дії із забезпечення власних інтересів, в результаті чого формуються певні умови діяльності підприємства.

Коносамент (від фр *connaissement* — знати, розуміти) — розписка, що видається агентом транспортного підприємства (судна, літака і т.п.). Відправнику вантажу, яка свідчить про прийняття вантажу для перевезення та зобов'язання видати його в пункті призначення держателю коносаменту. Передача коносаменту здійснюється за правилами обігу цінних паперів (іменні, ордерні або на пред'явника) і рівнозначна передачі самого вантажу.

Конституція ринку — сукупність неформальних інститутів, які суттєво впливають на систему законодавства країн з англо-саксонською правовою системою (в країнах з континентальною системою права вплив конституції ринку набагато менший).

Контроль соціальний — система засобів впливу суспільства і соціальних груп на особистість та малі групи з метою регулювання їх поведінки відповідно до соціальних норм.

Концентрація виробництва — зосередження виробництва одного або декількох споріднених видів продукції на декількох великих підприємствах, в межах невеликого регіону.

Кон'юнктура ринку — це економічна ситуація, що склалася на ринку відносно попиту, пропозиції, рівня цін, товарних запасів, становище основних фірм конкурентів.

Коефіцієнт Джіні — відношення площі фігури, яку утворюють бісектриса і крива Лоренца, до площі трикутника, утвореного бісектрисою, горизонтальною віссю та правою ординатою.

Комунальність — властивість матеріально-технологічного середовища, що зумовлює можливості її ефективного використання лише як єдиної нерозподільної системи, частини якої не можуть бути уособлені без загрози розпаду всієї системи.

Корупція — це використання особою наданих їй службових повноважень та пов'язаних із цим можливостей з метою отримання неправомірної вигоди або прийняття обіцянки (пропозиції) такої вигоди для себе чи інших осіб або відповідно обіцянка (пропозиція) чи надання неправомірної вигоди такій особі або на її вимогу іншим фізичним чи юридичним особам з метою схилити цю особу до протиправного використання наданих їй службових повноважень та пов'язаних з цим можливостей.

Крива Лоренца — ламана лінія, що відображає фактичний розподіл доходів між групами населення. Ступінь відхилення кривої Лоренца від бісектриси, що відбиває абсолютну рівність у доходах, є показником рівня нерівності в доходах.

Купівельна спроможність (купівельна сила) валюти — кількість товарів, які можна придбати за одиницю валюти.

Л

Ломбардна операція — операція, що здійснюється фізичною чи юридичною особою, з отримання коштів від юридичної особи, що є фінансовою установою, згідно із законодавством України, під заставу товарів або валютних цінностей. Ломбардні операції є різновидом кредиту під заставу.

Людський капітал — це нагромаджений людиною запас здоров'я, знань, умінь, навичок, мотивацій, намагань та інших продуктивних здібностей, що використовуються у виробництві товарів і послуг.

Людський потенціал — це сукупність фізико-біологічних, інтелектуально-культурних і духовно-моральних якостей та цінностей людини, що виступає у двох значеннях: як мета суспільного прогресу і як вирішальний засіб розвитку соціуму. Людський потенціал характеризує людину як самоцінність незалежно від якогось аспекту.

М

Макропрограмування — це процес орієнтації економічної системи з боку держави через комплексний і регулярний вплив на її структуру відповідно до вибраного варіанту соціально-економічного розвитку з метою якісного перетворення національної економіки та стимулювання її збалансованого соціально-економічного розвитку.

Макроекономічна програма — це сукупність існуючих економічних умов, поставлених економічних цілей і інструментів їх досягнення.

Макроекономічне корегування — це процес пристосування національної економіки до внутрішніх і зовнішніх змін, що відбуваються в результаті здійснення певної економічної політики.

Макроекономічне регулювання — система форм, методів, інструментів впливу на об'єкт з метою досягнення певних цілей. В даному механізмі об'єктом є національне господарство в багатоскладності його структури (вплив регулюючої системи на макроекономічну ситуацію може здійснюватися через регулювання окремих економічних процесів і сфер).

Марка акцизного податку — спеціальний знак для маркування алкогольних напоїв та тютюнових виробів, віднесених до документів сурового обліку. Захищений від підроблення голографічними захисними елементами, який підтверджує сплату акцизного податку, легальність ввезення та реалізації на території України цих виробів.

Матеріально-технологічне середовище — сукупність географічних, природно-кліматичних, соціокультурних, ідеологічних, правових, політичних, технологічних і економічних чинників, що визначають напрямки розвитку й особливості національної системи господарювання.

Межа бідності — рівень доходів, який забезпечує задоволення лише елементарних потреб сім'ї.

Л

Ломбардна операція — операція, що здійснюється фізичною чи юридичною особою, з отримання коштів від юридичної особи, що є фінансовою установою, згідно із законодавством України, під заставу товарів або валютних цінностей. Ломбардні операції є різновидом кредиту під заставу.

Людський капітал — це нагромаджений людиною запас здоров'я, знань, умінь, навичок, мотивацій, намагань та інших продуктивних здібностей, що використовуються у виробництві товарів і послуг.

Людський потенціал — це сукупність фізико-біологічних, інтелектуально-культурних і духовно-моральних якостей та цінностей людини, що виступає у двох значеннях: як мета суспільного прогресу і як вирішальний засіб розвитку соціуму. Людський потенціал характеризує людину як самоцінність незалежно від якогось аспекту.

М

Макропрограмування — це процес орієнтації економічної системи з боку держави через комплексний і регулярний вплив на її структуру відповідно до вибраного варіанту соціально-економічного розвитку з метою якісного перетворення національної економіки та стимулювання її збалансованого соціально-економічного розвитку.

Макроекономічна програма — це сукупність існуючих економічних умов, поставлених економічних цілей і інструментів їх досягнення.

Макроекономічне корегування — це процес пристосування національної економіки до внутрішніх і зовнішніх змін, що відбуваються в результаті здійснення певної економічної політики.

Макроекономічне регулювання — система форм, методів, інструментів впливу на об'єкт з метою досягнення певних цілей. В даному механізмі об'єктом є національне господарство в багатоскладності його структури (вплив регулюючої системи на макроекономічну ситуацію може здійснюватися через регулювання окремих економічних процесів і сфер).

Марка акцизного податку — спеціальний знак для маркування алкогольних напоїв та тютюнових виробів, віднесених до документів сурового обліку. Захищений від підроблення голографічними захисними елементами, який підтверджує сплату акцизного податку, легальність ввезення та реалізації на території України цих виробів.

Матеріально-технологічне середовище — сукупність географічних, природно-кліматичних, соціокультурних, ідеологічних, правових, політичних, технологічних і економічних чинників, що визначають напрямки розвитку й особливості національної системи господарювання.

Межа бідності — рівень доходів, який забезпечує задоволення лише елементарних потреб сім'ї.

Методи прогнозування — це сукупність способів розробки прогнозів, які дозволяють здійснити передбачення стосовно майбутнього розвитку національної економіки.

Метод експертних оцінок (англ. methods of expert estimations, Delphi technique; нім. Method der f pl der Begutachtungs-Schätzungen) — один з основних класів методів науково-технічного прогнозування, який ґрунтується на припущенні, що на основі думок експертів можна збудувати адекватну модель майбутнього розвитку об'єкта прогнозування.

Митні платежі — податки, що відповідно до Податкового кодексу або митного законодавства справляються під час переміщення або у зв'язку з переміщенням товарів через митний кордон України та контроль за справами яких покладено на органи державно митної служби.

Мінімальна заробітна плата — найнижча платня, яку працедавці на законній підставі платять за роботу.

Міжнародне науково-технічне співробітництво — це форма міжнародних економічних відносин, яка являє собою систему економічних зв'язків у сфері перетину науки, техніки, виробництва, послугової діяльності та торгівлі і існую на основі спільних, наперед вироблених та узгоджених намірів, які закріплені в міжнародних економічних договорах.

Міжнародний кредит — форма руху позикового капіталу у сфері міжнародних економічних відносин, де кредиторами і позичальниками виступають суб'єкти різних країн. Суб'єктами цих відносин виступають приватні фірми, комерційні банки, кредитні організації, нефінансові заклади, держави та державні органи, а також регіональні міжнародні банки розвитку, міжнародні фінансові інститути.

Моделі економічного зростання (моделі макроекономічної рівноваги) — теоретичні конструкції, які виражають вплив економічних факторів (одного або кількох) на зростання національної економіки за умови збереження її макроекономічної рівноваги. В економічній теорії представлено численність моделей макроекономічної рівноваги, однак усі вони об'єднуються у дві основні групи — неокласичні та кейнсіанські і можуть бути одно- (Харрода-Домара), або багатофакторними (Кобба-Дугласа, Р. Солоу).

Монополія — виключне право держави, юридичної або фізичної особи на володіння будь-чим або на здійснення певного виду діяльності.

Монопольне становище — частка на ринку одного суб'єкта господарювання перевищує 35 %, трьох — 50 %, п'яти — 70 %.

Н

Натуральні показники — основа для визначення вартісних, за ними аналізується матеріальна структура виробництва, розробляються найважливіші матеріальні баланси. Натуральні показники кількісно і якісно характеризують у фізичних одиницях виміру створений у суспільстві продукт.

Методи прогнозування — це сукупність способів розробки прогнозів, які дозволяють здійснити передбачення стосовно майбутнього розвитку національної економіки.

Метод експертних оцінок (англ. methods of expert estimations, Delphi technique; нім. Method der f pl der Begutachtungs-Schätzungen) — один з основних класів методів науково-технічного прогнозування, який ґрунтується на припущенні, що на основі думок експертів можна збудувати адекватну модель майбутнього розвитку об'єкта прогнозування.

Митні платежі — податки, що відповідно до Податкового кодексу або митного законодавства справляються під час переміщення або у зв'язку з переміщенням товарів через митний кордон України та контроль за справами яких покладено на органи державно митної служби.

Мінімальна заробітна плата — найнижча платня, яку працедавці на законній підставі платять за роботу.

Міжнародне науково-технічне співробітництво — це форма міжнародних економічних відносин, яка являє собою систему економічних зв'язків у сфері перетину науки, техніки, виробництва, послугової діяльності та торгівлі і існую на основі спільних, наперед вироблених та узгоджених намірів, які закріплені в міжнародних економічних договорах.

Міжнародний кредит — форма руху позикового капіталу у сфері міжнародних економічних відносин, де кредиторами і позичальниками виступають суб'єкти різних країн. Суб'єктами цих відносин виступають приватні фірми, комерційні банки, кредитні організації, нефінансові заклади, держави та державні органи, а також регіональні міжнародні банки розвитку, міжнародні фінансові інститути.

Моделі економічного зростання (моделі макроекономічної рівноваги) — теоретичні конструкції, які виражають вплив економічних факторів (одного або кількох) на зростання національної економіки за умови збереження її макроекономічної рівноваги. В економічній теорії представлено численність моделей макроекономічної рівноваги, однак усі вони об'єднуються у дві основні групи — неокласичні та кейнсіанські і можуть бути одно- (Харрода-Домара), або багатофакторними (Кобба-Дугласа, Р. Солоу).

Монополія — виключне право держави, юридичної або фізичної особи на володіння будь-чим або на здійснення певного виду діяльності.

Монопольне становище — частка на ринку одного суб'єкта господарювання перевищує 35 %, трьох — 50 %, п'яти — 70 %.

Н

Натуральні показники — основа для визначення вартісних, за ними аналізується матеріальна структура виробництва, розробляються найважливіші матеріальні баланси. Натуральні показники кількісно і якісно характеризують у фізичних одиницях виміру створений у суспільстві продукт.

Надмірно сплачені грошові зобов'язання — це суми коштів, які на певну дату зараховані до відповідного бюджету понад нараховані суми грошових зобов'язань, граничний строк сплати яких настав на таку дату.

Науковий потенціал — це сукупна можливість національної економічної системи генерувати необхідні знання, що втілюється в кількісних і якісних характеристиках винаходів та нововведень і визначається чисельністю та професійністю вчених, зайнятих у різних сферах науки. У політ-економічному аспекті науковий потенціал — це відносини економічної власності між різними суб'єктами господарювання з приводу отримання, використання та привласнення наявних результатів наукових досліджень (та тих, що можуть бути мобілізовані) для реалізації основних цілей держави у сфері науки. Результатом наукової діяльності виступають нові знання (винаходи) та удосконалені методи використання вже існуючих знань (нововведення).

Національний дохід — частина вартості створеного в країні сукупного суспільного продукту, що залишається після відшкодування спожитих засобів виробництва; узагальнюючий показник економічного розвитку країни, в умовах товарного виробництва у вартісному виразі виступає як знов створена вартість за певний період часу (звичайно за рік). Н.Д. країни рівний валовому національному продукту за вирахуванням амортизаційних відрахувань (знос основних засобів) і непрямих податків. З іншого боку, Н.Д. можна визначити як суму всіх доходів за рік у вигляді заробітної платні, промислового і торгового прибутку, відсотка на вкладений капітал і земельної ренти.

Національна економіка — велика, складна господарська система, яка являє собою взаємопов'язані сектори, сфери та галузі.

Національний інвестиційний проект — інвестиційний проект, сумарний обсяг капітальних вкладень, що відповідає вимогам законодавства країни, і визначає пріоритетні сфери інвестування в національну економіку.

Нафтове (ресурсне) прокляття — стагнація економічного розвитку країн, що видобувають та експортують значні обсяги нафтових ресурсів, як результат спрямування інтересів правлячої та бізнес еліти суспільства на максимізацію власних рентних доходів.

Недобросовісна конкуренція — це будь-які дії у конкуренції, що суперечать торговим та іншим чесним звичаям у господарській діяльності.

Некомунальність — властивість матеріально-технологічного середовища, що визначає можливість технологічної роздрібності, уособленості найважливіших елементів матеріальної інфраструктури і пов'язане з цим їх самостійне функціонування і приватне використання.

Нефінансові інвестиції — негрошові інвестиції, пов'язані з вкладенням в інвестиційний проект прав, ліцензій, ноу-хау, машин, устаткування, земельних ділянок і т.д.

Неформальна економіка — сегмент тіньової економіки, що виявляється в дозволеній, але формально не зареєстрованій, а отже і не залученій

Надмірно сплачені грошові зобов'язання — це суми коштів, які на певну дату зараховані до відповідного бюджету понад нараховані суми грошових зобов'язань, граничний строк сплати яких настав на таку дату.

Науковий потенціал — це сукупна можливість національної економічної системи генерувати необхідні знання, що втілюється в кількісних і якісних характеристиках винаходів та нововведень і визначається чисельністю та професійністю вчених, зайнятих у різних сферах науки. У політ-економічному аспекті науковий потенціал — це відносини економічної власності між різними суб'єктами господарювання з приводу отримання, використання та привласнення наявних результатів наукових досліджень (та тих, що можуть бути мобілізовані) для реалізації основних цілей держави у сфері науки. Результатом наукової діяльності виступають нові знання (винаходи) та удосконалені методи використання вже існуючих знань (нововведення).

Національний дохід — частина вартості створеного в країні сукупного суспільного продукту, що залишається після відшкодування спожитих засобів виробництва; узагальнюючий показник економічного розвитку країни, в умовах товарного виробництва у вартісному виразі виступає як знов створена вартість за певний період часу (звичайно за рік). Н.Д. країни рівний валовому національному продукту за вирахуванням амортизаційних відрахувань (знос основних засобів) і непрямих податків. З іншого боку, Н.Д. можна визначити як суму всіх доходів за рік у вигляді заробітної платні, промислового і торгового прибутку, відсотка на вкладений капітал і земельної ренти.

Національна економіка — велика, складна господарська система, яка являє собою взаємопов'язані сектори, сфери та галузі.

Національний інвестиційний проект — інвестиційний проект, сумарний обсяг капітальних вкладень, що відповідає вимогам законодавства країни, і визначає пріоритетні сфери інвестування в національну економіку.

Нафтове (ресурсне) прокляття — стагнація економічного розвитку країн, що видобувають та експортують значні обсяги нафтових ресурсів, як результат спрямування інтересів правлячої та бізнес еліти суспільства на максимізацію власних рентних доходів.

Недобросовісна конкуренція — це будь-які дії у конкуренції, що суперечать торговим та іншим чесним звичаям у господарській діяльності.

Некомунальність — властивість матеріально-технологічного середовища, що визначає можливість технологічної роздрібності, уособленості найважливіших елементів матеріальної інфраструктури і пов'язане з цим їх самостійне функціонування і приватне використання.

Нефінансові інвестиції — негрошові інвестиції, пов'язані з вкладенням в інвестиційний проект прав, ліцензій, ноу-хау, машин, устаткування, земельних ділянок і т.д.

Неформальна економіка — сегмент тіньової економіки, що виявляється в дозволеній, але формально не зареєстрованій, а отже і не залученій

до офіційної статистичної звітності економічної діяльності. Її види — між сімейний обмін на неринкових засадах, надання послуг на непостійній основі, здавання нерухомості в оренду, невеликі підробітки.

Носії господарчих інтересів — суб'єкт державного регулювання економіки, соціальні групи, що мають різне майнове становище і доходи, розрізняються за видами діяльності, галузевою та регіональною приналежністю.

О

Облігація (від лат. *obligo* — зобов'язання) — документ, що свідчить про передачу грошей в борг на певний термін з правом отримання щорічного фіксованого доходу та зобов'язанням повернути суму боргу з відсотком у відомий термін.

Об'єкт оподаткування — майно, товари, дохід (прибуток) або його частина, обороти з реалізації товарів (робіт, послуг) та інші об'єкти, визначені податковим законодавством, з наявністю яких податкове законодавство пов'язує виникнення у платника податкового обов'язку.

Основне виробництво — це галузь виробничої сфери, яка виробляє матеріальну продукцію (сировинний, паливно-енергетичний, будівельний комплекси, виробництво товарів народного споживання). Піднесення добробуту людей, примноження суспільного багатства країни значною мірою визначає саме цими галузями матеріального виробництва.

П

Пасивні макроекономічні програми — це програми, що передбачають оцінювання можливих наслідків економічної політики і тенденцій розвитку макроекономічних змінних, які були б бажаними для досягнення поставлених цілей.

Пеня — сума коштів у вигляді відсотків, нараховані на суми грошових зобов'язань, не сплачені в установлені законодавством строки.

Підприємництво — самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик господарська діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання (підприємцями) з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку.

Підприємницький сектор (ПС) — сукупність усіх фірм, що займаються виробництвом і реалізацією благ.

Підпільна (кримінальна) економіка — сегмент тіньової економіки, що здійснює заборонену чинним законодавством економічну діяльність. Її види — виробництво психотропних і наркотичних товарів, наркотогівля, торгівля людьми, розкрадання, шахрайство, виготовлення й збут зброї та інша протиправна діяльність згідно Кримінального кодексу України.

Післяпорогова економічна небезпека — небезпека, прояв якої супроводжується втратами, що не поновлюються.

до офіційної статистичної звітності економічної діяльності. Її види — між сімейний обмін на неринкових засадах, надання послуг на непостійній основі, здавання нерухомості в оренду, невеликі підробітки.

Носії господарчих інтересів — суб'єкт державного регулювання економіки, соціальні групи, що мають різне майнове становище і доходи, розрізняються за видами діяльності, галузевою та регіональною приналежністю.

О

Облігація (від лат. *obligo* — зобов'язання) — документ, що свідчить про передачу грошей в борг на певний термін з правом отримання щорічного фіксованого доходу та зобов'язанням повернути суму боргу з відсотком у відомий термін.

Об'єкт оподаткування — майно, товари, дохід (прибуток) або його частина, обороти з реалізації товарів (робіт, послуг) та інші об'єкти, визначені податковим законодавством, з наявністю яких податкове законодавство пов'язує виникнення у платника податкового обов'язку.

Основне виробництво — це галузь виробничої сфери, яка виробляє матеріальну продукцію (сировинний, паливно-енергетичний, будівельний комплекси, виробництво товарів народного споживання). Піднесення добробуту людей, примноження суспільного багатства країни значною мірою визначає саме цими галузями матеріального виробництва.

П

Пасивні макроекономічні програми — це програми, що передбачають оцінювання можливих наслідків економічної політики і тенденцій розвитку макроекономічних змінних, які були б бажаними для досягнення поставлених цілей.

Пеня — сума коштів у вигляді відсотків, нараховані на суми грошових зобов'язань, не сплачені в установлені законодавством строки.

Підприємництво — самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик господарська діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання (підприємцями) з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку.

Підприємницький сектор (ПС) — сукупність усіх фірм, що займаються виробництвом і реалізацією благ.

Підпільна (кримінальна) економіка — сегмент тіньової економіки, що здійснює заборонену чинним законодавством економічну діяльність. Її види — виробництво психотропних і наркотичних товарів, наркотогівля, торгівля людьми, розкрадання, шахрайство, виготовлення й збут зброї та інша протиправна діяльність згідно Кримінального кодексу України.

Післяпорогова економічна небезпека — небезпека, прояв якої супроводжується втратами, що не поновлюються.

Платники податку — фізичні особи (резиденти і нерезиденти України), юридичні особи (резиденти і нерезиденти України) та їх відокремлені підрозділи, які мають, одержують (передають) об'єкти оподаткування або провадять діяльність (операції), що є об'єктом оподаткування згідно з Податковим кодексом або податковими законами і на яких покладено обов'язок із сплати податків та зборів згідно з Податковим кодексом.

Плебісцитна демократія — організація політичного процесу, що передбачає відкрите волевиявлення населення, пов'язане з певною фазою підготовки рішення. Це, наприклад, підтримка або негативне ставлення до певного рішення, процесу (референдум).

Плюралізм — можливість існування різних думок, партій, організацій, ідеологій тощо.

Повна зайнятість — надання суспільством усьому працездатному населенню можливості займатися суспільно корисною працею, на основі якої здійснюється індивідуальне (у межах сім'ї), колективне (за участю фірм, компаній) та суспільне (за участю держави) відтворення робочої сили і задоволення усіх потреб.

Податки (taxes) — обов'язкові та першочергові платежі державі.

Податкова система — система примусового вилучення (привласнення) державою частини необхідного та додаткового продукту з фізичних та юридичних осіб відповідно до прийнятих законів з метою виконання державних функцій.

Податкова декларація — документ, що подається платником податків (у тому числі відокремленим підрозділом у випадках, визначених Податковим кодексом) контролюючому органу у строки, встановлені законом і на підставі якого здійснюється нарахування та/або сплата податкового зобов'язання, чи документ, що свідчить про суми доходу, нарахованого (виплаченого) на користь платників податків-фізичних осіб, суми утриманого та/або сплаченого податку. Митні декларації є податковими для цілей нарахування та/або сплати податкових зобов'язань. Додатки до податкової декларації є її невід'ємною частиною.

Податкова застава — спосіб забезпечення сплати платником податків грошового зобов'язання та пені, не сплачених таким платником у строк, визначений Податковим кодексом. Податкова застава виникає на підставах, встановлених Податковим кодексом.

Податкова пільга — це передбачене податковим та митним законодавством звільнення платника податків від обов'язку щодо нарахування та сплати податку та збору, сплата ним податку та збору в меншому розмірі за наявності визначених законом підстав.

Податкове зобов'язання — сума коштів, яку платник податків, у тому числі податковий агент, повинен сплатити до відповідного бюджету як податок або збір на підставі, в порядку та у строки, визначені податковим законодавством (у тому числі сума коштів, визначена платником податків у податковому векселі та не сплачена в установлений законом строк).

Платники податку — фізичні особи (резиденти і нерезиденти України), юридичні особи (резиденти і нерезиденти України) та їх відокремлені підрозділи, які мають, одержують (передають) об'єкти оподаткування або провадять діяльність (операції), що є об'єктом оподаткування згідно з Податковим кодексом або податковими законами і на яких покладено обов'язок із сплати податків та зборів згідно з Податковим кодексом.

Плебісцитна демократія — організація політичного процесу, що передбачає відкрите волевиявлення населення, пов'язане з певною фазою підготовки рішення. Це, наприклад, підтримка або негативне ставлення до певного рішення, процесу (референдум).

Плюралізм — можливість існування різних думок, партій, організацій, ідеологій тощо.

Повна зайнятість — надання суспільством усьому працездатному населенню можливості займатися суспільно корисною працею, на основі якої здійснюється індивідуальне (у межах сім'ї), колективне (за участю фірм, компаній) та суспільне (за участю держави) відтворення робочої сили і задоволення усіх потреб.

Податки (taxes) — обов'язкові та першочергові платежі державі.

Податкова система — система примусового вилучення (привласнення) державою частини необхідного та додаткового продукту з фізичних та юридичних осіб відповідно до прийнятих законів з метою виконання державних функцій.

Податкова декларація — документ, що подається платником податків (у тому числі відокремленим підрозділом у випадках, визначених Податковим кодексом) контролюючому органу у строки, встановлені законом і на підставі якого здійснюється нарахування та/або сплата податкового зобов'язання, чи документ, що свідчить про суми доходу, нарахованого (виплаченого) на користь платників податків-фізичних осіб, суми утриманого та/або сплаченого податку. Митні декларації є податковими для цілей нарахування та/або сплати податкових зобов'язань. Додатки до податкової декларації є її невід'ємною частиною.

Податкова застава — спосіб забезпечення сплати платником податків грошового зобов'язання та пені, не сплачених таким платником у строк, визначений Податковим кодексом. Податкова застава виникає на підставах, встановлених Податковим кодексом.

Податкова пільга — це передбачене податковим та митним законодавством звільнення платника податків від обов'язку щодо нарахування та сплати податку та збору, сплата ним податку та збору в меншому розмірі за наявності визначених законом підстав.

Податкове зобов'язання — сума коштів, яку платник податків, у тому числі податковий агент, повинен сплатити до відповідного бюджету як податок або збір на підставі, в порядку та у строки, визначені податковим законодавством (у тому числі сума коштів, визначена платником податків у податковому векселі та не сплачена в установлений законом строк).

Податкове повідомлення — рішення-письмове повідомлення контролюючого органу (рішення) про обов'язок платника податків сплатити суму грошового зобов'язання, визначену контролюючим органом у випадках, передбачених Податковим кодексом та іншими актами законодавства, контроль за виконанням яких покладено на органи державної податкової служби, або внести відповідні зміни до податкової звітності.

Податкова консультація — допомога контролюючого органу конкретно платнику податків стосовно практичного використання конкретно норми закону або нормативно-правового акту з питань адміністрування податків чи зборів, контроль за справляння яких покладено на такий контролюючий орган.

Податковий агент — особа, на яку Податковим кодексом покладається обов'язок з обчислення, утримання з доходів, що нараховуються (виплачуються, надаються) платнику. Та перерахування податків до відповідного бюджету від імені та за рахунок коштів платника податків.

Податковий вексель — це письмове безумовне грошове зобов'язання платника податку сплатити до бюджету відповідну суму у порядку та строки, визначені Податковим кодексом, що підтверджене банком шляхом авалю (за винятком операцій з давальницької сировини та операцій з ремонту, в тому числі гарантійного), який видається платником на відстрочення сплати податку, що справляється у разі ввезення товарів на митну територію України.

Показники динаміки економічного зростання — відносні кількісні показники, що характеризують напрямок та величину економічного зростання за період: індекс (коефіцієнт), темп зростання, темп приросту.

Індекс зростання — коефіцієнт, що показує відношення обсягу виробництва поточного року до обсягу виробництва у попередньому (ланцюговий індекс) або базовому (базовий індекс) році.

Темп зростання дорівнює коефіцієнту зростання, помноженому на 100.

Темп приросту дорівнює різниці між темпом зростання та 100.

Середньорічний темп зростання розраховується як співвідношення між сумою значень темпів росту ВВП (ВНП, НД) кожного року досліджуваного періоду у відсотковому виразі і кількістю років у періоді, що досліджується.

Політика економічного зростання — це частина загальної економічної політики держави або створених нею спеціальних інститутів влади, які здійснюють підготовку системотворних регуляторів для досягнення певних національних цілей у відповідності зі стратегією економічного зростання національної економіки. Однак відповідно до сучасної тенденції глобалізації національних економік політика економічного зростання набуває самостійного значення, оскільки стратегічно важливими є підвищення національної конкурентоспроможності, забезпечення економічної безпеки країни і добробуту громадян у нестабільному глобальному фінансовому середовищі.

Податкове повідомлення — рішення-письмове повідомлення контролюючого органу (рішення) про обов'язок платника податків сплатити суму грошового зобов'язання, визначену контролюючим органом у випадках, передбачених Податковим кодексом та іншими актами законодавства, контроль за виконанням яких покладено на органи державної податкової служби, або внести відповідні зміни до податкової звітності.

Податкова консультація — допомога контролюючого органу конкретно платнику податків стосовно практичного використання конкретно норми закону або нормативно-правового акту з питань адміністрування податків чи зборів, контроль за справляння яких покладено на такий контролюючий орган.

Податковий агент — особа, на яку Податковим кодексом покладається обов'язок з обчислення, утримання з доходів, що нараховуються (виплачуються, надаються) платнику. Та перерахування податків до відповідного бюджету від імені та за рахунок коштів платника податків.

Податковий вексель — це письмове безумовне грошове зобов'язання платника податку сплатити до бюджету відповідну суму у порядку та строки, визначені Податковим кодексом, що підтверджене банком шляхом авалю (за винятком операцій з давальницької сировини та операцій з ремонту, в тому числі гарантійного), який видається платником на відстрочення сплати податку, що справляється у разі ввезення товарів на митну територію України.

Показники динаміки економічного зростання — відносні кількісні показники, що характеризують напрямок та величину економічного зростання за період: індекс (коефіцієнт), темп зростання, темп приросту.

Індекс зростання — коефіцієнт, що показує відношення обсягу виробництва поточного року до обсягу виробництва у попередньому (ланцюговий індекс) або базовому (базовий індекс) році.

Темп зростання дорівнює коефіцієнту зростання, помноженому на 100.

Темп приросту дорівнює різниці між темпом зростання та 100.

Середньорічний темп зростання розраховується як співвідношення між сумою значень темпів росту ВВП (ВНП, НД) кожного року досліджуваного періоду у відсотковому виразі і кількістю років у періоді, що досліджується.

Політика економічного зростання — це частина загальної економічної політики держави або створених нею спеціальних інститутів влади, які здійснюють підготовку системотворних регуляторів для досягнення певних національних цілей у відповідності зі стратегією економічного зростання національної економіки. Однак відповідно до сучасної тенденції глобалізації національних економік політика економічного зростання набуває самостійного значення, оскільки стратегічно важливими є підвищення національної конкурентоспроможності, забезпечення економічної безпеки країни і добробуту громадян у нестабільному глобальному фінансовому середовищі.

Політико-економічні загрози і небезпеки — загрози і небезпеки, які є наслідком руйнації політичних передумов ефективного розвитку національної економіки.

Поділ влади — відокремлення виконавчої влади від законодавчої та незалежність судової влади, а також існування системи «стримувань та противаг».

Портфельні інвестиції — вкладення капіталу в іноземні цінні папери, що не дають інвестору право реального контролю над об'єктом інвестування. Міжнародні портфельні інвестиції підрозділяються на інвестиції в акціонерні цінні папери, боргові цінні папери.

Постачання товарів — будь-яка передача права на розпорядження товарами, як власником, у тому числі продаж, обмін чи дарування такого товару, а також постачання товару за рішенням суду.

Посткейнсіанство — один з етапів еволюції кейнсіанства, представники якого розглядають теорію Кейнса лише як елемент нової системи економічних поглядів поряд з поглядами представників інституціонального напрямку (їхніх теорій ринку та ціноутворення), з деякими положеннями Маркса з проблем відтворення за капіталізму.

Поточна (фінансова) програма — це макроекономічна програма середньострокового планування або прогнозування розвитку країни, яке здійснюється в рамках складання державного бюджету здебільшого на наступний рік, але нерідко включає і його прогноз на два або три найближчі роки.

Потреби — стан людини, який характеризується відчуттям нестачі певних благ і бажанням позбутися цього відчуття шляхом їх отримання.

Правове регулювання інвестиційної діяльності — норми податкового, валютного, банківського, кредитно-фінансового, митного, цивільного, господарського, земельного законодавства, а також нормативно-правові акти про режим іноземних інвестицій, приватизації, підприємництва, інноваційної діяльності, цінних паперах і фондовому ринку і інші, які регулюють порядок здійснення інвестиційної діяльності в Україні.

Правоохоронні органи — державні органи, основною функцією яких є охорона законності та правопорядку, боротьба зі злочинністю.

Представницька демократія — організація політичного процесу, що передбачає опосередковану участь громадян у процесах прийняття рішень через представників, яких вони обирають в законодавчі та виконавчі органи влади.

Предмет безпеки національної економіки — управління економічними ризиками, що передбачає виявлення джерел небезпеки, їх ідентифікацію і моніторинг, формування моделей захисту, нормативно-правової бази та організаційних структур.

Природні загрози і небезпеки — загрози і небезпеки, що руйнують національну економіку внаслідок відхилення природних явищ від норм, що притаманні даній місцевості і даному часу і не мають цілеспрямованого характеру прояву.

Політико-економічні загрози і небезпеки — загрози і небезпеки, які є наслідком руйнації політичних передумов ефективного розвитку національної економіки.

Поділ влади — відокремлення виконавчої влади від законодавчої та незалежність судової влади, а також існування системи «стримувань та противаг».

Портфельні інвестиції — вкладення капіталу в іноземні цінні папери, що не дають інвестору право реального контролю над об'єктом інвестування. Міжнародні портфельні інвестиції підрозділяються на інвестиції в акціонерні цінні папери, боргові цінні папери.

Постачання товарів — будь-яка передача права на розпорядження товарами, як власником, у тому числі продаж, обмін чи дарування такого товару, а також постачання товару за рішенням суду.

Посткейнсіанство — один з етапів еволюції кейнсіанства, представники якого розглядають теорію Кейнса лише як елемент нової системи економічних поглядів поряд з поглядами представників інституціонального напрямку (їхніх теорій ринку та ціноутворення), з деякими положеннями Маркса з проблем відтворення за капіталізму.

Поточна (фінансова) програма — це макроекономічна програма середньострокового планування або прогнозування розвитку країни, яке здійснюється в рамках складання державного бюджету здебільшого на наступний рік, але нерідко включає і його прогноз на два або три найближчі роки.

Потреби — стан людини, який характеризується відчуттям нестачі певних благ і бажанням позбутися цього відчуття шляхом їх отримання.

Правове регулювання інвестиційної діяльності — норми податкового, валютного, банківського, кредитно-фінансового, митного, цивільного, господарського, земельного законодавства, а також нормативно-правові акти про режим іноземних інвестицій, приватизації, підприємництва, інноваційної діяльності, цінних паперах і фондовому ринку і інші, які регулюють порядок здійснення інвестиційної діяльності в Україні.

Правоохоронні органи — державні органи, основною функцією яких є охорона законності та правопорядку, боротьба зі злочинністю.

Представницька демократія — організація політичного процесу, що передбачає опосередковану участь громадян у процесах прийняття рішень через представників, яких вони обирають в законодавчі та виконавчі органи влади.

Предмет безпеки національної економіки — управління економічними ризиками, що передбачає виявлення джерел небезпеки, їх ідентифікацію і моніторинг, формування моделей захисту, нормативно-правової бази та організаційних структур.

Природні загрози і небезпеки — загрози і небезпеки, що руйнують національну економіку внаслідок відхилення природних явищ від норм, що притаманні даній місцевості і даному часу і не мають цілеспрямованого характеру прояву.

Приватизація — відчуження майна, що перебуває у державній власності, і майна, що належить Автономній республіці Крим, на користь фізичних та юридичних осіб, які можуть бути покупцями, з метою підвищення соціально-економічної ефективності виробництва та залучення коштів на структурну перебудову економіки України.

Прихована економіка — сегмент тіньової економіки, що частково або повністю не фіксується у статистичній звітності, а отже шляхом приховання доходів ухиляється від сплати податків. Її види — нелегальне виробництво офіційно дозволених товарів, ухилення від сплати податків та інших обов'язкових платежів у межах офіційної економіки, валютно-фінансові та фондові порушення в межах офіційної економіки.

Прибуток на рівні підприємства є основним мотивом підприємницької діяльності; критерієм ефективності господарської діяльності; головним внутрішнім джерелом формування фінансових ресурсів для розвитку підприємства; захисним механізмом від погрози банкрутства; джерелом росту ринкової вартості підприємства. **Економічний прибуток** — загальна виручка за винятком всіх витрат (зовнішніх та внутрішніх, включаючи в останні й нормальний прибуток підприємця). **Бухгалтерський прибуток** являє собою загальну виручку фірми за винятком тільки зовнішніх витрат.

Природний потенціал — це сукупність наявних і тих, що можуть бути мобілізовані, природних ресурсів у поєднанні з природними умовами, які впливають на економічну діяльність та використовуються чи можуть бути використані у процесі виробництва економічних благ. У політекономічному аспекті природний потенціал можна визначити як відносини економічної власності між людьми з приводу видобування і привласнення природних ресурсів та їх використання в поєднанні з природними умовами в усіх сферах суспільного відтворення. Він забезпечується географічним розміщенням, кліматом, природними ресурсами та екологічною ситуацією.

Припинення злочинів — перешкодження продовженню розпочатого злочину та доведення його до завершення шляхом встановлення осіб, що намагалися його вчинити, та прийняття до них заходів, у тому числі кримінально-правових, а також створення обстановки, що виключає злочинну діяльність і надалі.

Причини злочинності — це конкретні фактори, які породжують злочинність, до яких відносяться протиріччя суспільного буття (труднощі та недоліки в економічних, політичних та соціальних відносинах) та негативні елементи, «дефекти» свідомості (хибні потреби, моральні цінності, мотиви і цілі).

Прогнозні, геологічні запаси — обсяги запасів, що визначені на основі наукових прогнозів і гіпотез.

Проект — процес, який складається з сукупності скоординованих та управляючих видів діяльності, має початкову і кінцеву дату, розроблений для досягнення певної мети, відповідаючий певним вимогам, включаючи в себе обмеження щодо строків, вартості та ресурсам.

Приватизація — відчуження майна, що перебуває у державній власності, і майна, що належить Автономній республіці Крим, на користь фізичних та юридичних осіб, які можуть бути покупцями, з метою підвищення соціально-економічної ефективності виробництва та залучення коштів на структурну перебудову економіки України.

Прихована економіка — сегмент тіньової економіки, що частково або повністю не фіксується у статистичній звітності, а отже шляхом приховання доходів ухиляється від сплати податків. Її види — нелегальне виробництво офіційно дозволених товарів, ухилення від сплати податків та інших обов'язкових платежів у межах офіційної економіки, валютно-фінансові та фондові порушення в межах офіційної економіки.

Прибуток на рівні підприємства є основним мотивом підприємницької діяльності; критерієм ефективності господарської діяльності; головним внутрішнім джерелом формування фінансових ресурсів для розвитку підприємства; захисним механізмом від погрози банкрутства; джерелом росту ринкової вартості підприємства. **Економічний прибуток** — загальна виручка за винятком всіх витрат (зовнішніх та внутрішніх, включаючи в останні й нормальний прибуток підприємця). **Бухгалтерський прибуток** являє собою загальну виручку фірми за винятком тільки зовнішніх витрат.

Природний потенціал — це сукупність наявних і тих, що можуть бути мобілізовані, природних ресурсів у поєднанні з природними умовами, які впливають на економічну діяльність та використовуються чи можуть бути використані у процесі виробництва економічних благ. У політекономічному аспекті природний потенціал можна визначити як відносини економічної власності між людьми з приводу видобування і привласнення природних ресурсів та їх використання в поєднанні з природними умовами в усіх сферах суспільного відтворення. Він забезпечується географічним розміщенням, кліматом, природними ресурсами та екологічною ситуацією.

Припинення злочинів — перешкодження продовженню розпочатого злочину та доведення його до завершення шляхом встановлення осіб, що намагалися його вчинити, та прийняття до них заходів, у тому числі кримінально-правових, а також створення обстановки, що виключає злочинну діяльність і надалі.

Причини злочинності — це конкретні фактори, які породжують злочинність, до яких відносяться протиріччя суспільного буття (труднощі та недоліки в економічних, політичних та соціальних відносинах) та негативні елементи, «дефекти» свідомості (хибні потреби, моральні цінності, мотиви і цілі).

Прогнозні, геологічні запаси — обсяги запасів, що визначені на основі наукових прогнозів і гіпотез.

Проект — процес, який складається з сукупності скоординованих та управляючих видів діяльності, має початкову і кінцеву дату, розроблений для досягнення певної мети, відповідаючий певним вимогам, включаючи в себе обмеження щодо строків, вартості та ресурсам.

Процес виробництва — це з'єднання виробничих ресурсів (факторів виробництва) у визначеній комбінації з метою створення матеріальних благ та їх наступною реалізацією.

Прогнозування кримінологічне — встановлення майбутнього стану злочинності в цілому або окремих її видів або можливості вчинення окремого злочину певною особою, моделі різноманітних криміногенних факторів.

Програма протидії злочинності — система заходів боротьби із злочинністю та її видами за допомогою етапності вирішення конкретних задач, засобів та способів їх реалізації, а також показників очікуваних результатів.

Протидія злочинності — це особливий інтегрований, багаторівневий об'єкт соціального управління, який складає різноманітна за формами діяльність відповідних суб'єктів, які взаємодіють у вигляді системи різноманітних заходів, спрямованих на пошук шляхів, засобів та інших можливостей ефективного впливу на злочинність з метою зниження інтенсивності процесів детермінації злочинності на усіх рівнях, нейтралізації дії її причин та умов для обмеження кількості злочинних проявів до соціально терпимого рівня.

Профілактика злочинів — соціально-правова діяльність державних і недержавних органів, установ та організацій, а також громадських об'єднань і окремих громадян з цілеспрямованого виявлення та усунення причин злочинів та умов, що їм сприяють, та здійснення корекційного впливу на осіб, схильних до вчинення злочинів, з метою недопущення останніх.

Проблемна ситуація — це така ситуація, під час розв'язання якої суб'єктові не вистачає знань і він повинен сам їх шукати.

Прогноз — це передбачення, яке дає наукову інформацію про розвиток об'єкта у майбутньому.

Прогнозування — це науково-обґрунтовані причинно-наслідкові зв'язки і закономірності стану та шляхи розвитку явищ і процесів.

Продуктивність праці — продуктивність виробничої діяльності людини, кількість продукції, яка виробляється за одиницю часу. У гірничій промисловості є чотири методи вимірювання продуктивності праці: натуральний, трудовий, вартісний та умовних одиниць.

Продаж (реалізація) товарів — будь-які операції, що здійснюються згідно з договорами купівлі-продажу, міни, поставки та іншими господарськими, цивільно-правовими договорами, які передбачають передачу прав власності на такі товари за плату або компенсацію, незалежно від строків її надання, а також операції з безоплатного надання товарів. Не вважаються продажами товарів операції з надання товарів у межах договорів комісії (консигнації), поруки, схову (відповідального зберігання), доручення, довірчого управління, оперативного лізингу (оренди), інших цивільно-правових договорів, які не передбачають передачі прав власності на такі товари.

Процес виробництва — це з'єднання виробничих ресурсів (факторів виробництва) у визначеній комбінації з метою створення матеріальних благ та їх наступною реалізацією.

Прогнозування кримінологічне — встановлення майбутнього стану злочинності в цілому або окремих її видів або можливості вчинення окремого злочину певною особою, моделі різноманітних криміногенних факторів.

Програма протидії злочинності — система заходів боротьби із злочинністю та її видами за допомогою етапності вирішення конкретних задач, засобів та способів їх реалізації, а також показників очікуваних результатів.

Протидія злочинності — це особливий інтегрований, багаторівневий об'єкт соціального управління, який складає різноманітна за формами діяльність відповідних суб'єктів, які взаємодіють у вигляді системи різноманітних заходів, спрямованих на пошук шляхів, засобів та інших можливостей ефективного впливу на злочинність з метою зниження інтенсивності процесів детермінації злочинності на усіх рівнях, нейтралізації дії її причин та умов для обмеження кількості злочинних проявів до соціально терпимого рівня.

Профілактика злочинів — соціально-правова діяльність державних і недержавних органів, установ та організацій, а також громадських об'єднань і окремих громадян з цілеспрямованого виявлення та усунення причин злочинів та умов, що їм сприяють, та здійснення корекційного впливу на осіб, схильних до вчинення злочинів, з метою недопущення останніх.

Проблемна ситуація — це така ситуація, під час розв'язання якої суб'єктові не вистачає знань і він повинен сам їх шукати.

Прогноз — це передбачення, яке дає наукову інформацію про розвиток об'єкта у майбутньому.

Прогнозування — це науково-обґрунтовані причинно-наслідкові зв'язки і закономірності стану та шляхи розвитку явищ і процесів.

Продуктивність праці — продуктивність виробничої діяльності людини, кількість продукції, яка виробляється за одиницю часу. У гірничій промисловості є чотири методи вимірювання продуктивності праці: натуральний, трудовий, вартісний та умовних одиниць.

Продаж (реалізація) товарів — будь-які операції, що здійснюються згідно з договорами купівлі-продажу, міни, поставки та іншими господарськими, цивільно-правовими договорами, які передбачають передачу прав власності на такі товари за плату або компенсацію, незалежно від строків її надання, а також операції з безоплатного надання товарів. Не вважаються продажами товарів операції з надання товарів у межах договорів комісії (консигнації), поруки, схову (відповідального зберігання), доручення, довірчого управління, оперативного лізингу (оренди), інших цивільно-правових договорів, які не передбачають передачі прав власності на такі товари.

Прожитковий мінімум — вартісна величина достатнього для забезпечення нормального функціонування організму людини, збереження його здоров'я набору матеріальних благ, а також мінімального набору послуг, необхідних для задоволення основних соціальних і культурних потреб особистості.

Пряма демократія — організація політичного процесу, що передбачає безпосередню участь громадян у процесі підготовки, прийняття та реалізації рішень.

Прямі іноземні інвестиції — вкладення капіталу з метою отримання довгострокової економічної вигоди в країні шляхом прирощення капіталу. ПІІ забезпечують контроль інвестора над об'єктами розміщення капіталу. До складу прямих інвестицій входять вкладення компаніями за кордон власного капіталу, реінвестування прибутку, внутрішньокорпоративні перекази капіталу.

Р

Резиденти — це: а) юридичні особи та їх відокремлені особи, які утворені та провадять свою діяльність відповідно до законодавства України з місцезнаходженням як на території України, так і за її межами;

б) дипломатичні представництва, консульські установи та інші офіційні представництва України за кордоном, які мають дипломатичні привілеї та імунітет;

в) фізичні особи-резидент — особи, які є громадянами України або перебувають в Україні не менше 183 днів протягом періоду або періодів поточного та/або попереднього календарних років (включаючи день приїзду та від'їзду).

Рейдерство — вороже, здійснене проти волі власника захоплення його майна на користь іншої особи, що відбувається поза межами цивільного законодавства; встановлення над майном повного контролю нового власника в юридичному й фізичному розумінні з використанням корумпованості чиновників та (або) із застосуванням сили. Встановлення контролю над компанією із застосуванням протизаконних методів і засобів, що супроводжується заволодінням акціями компанії проти волі її справжніх власників.

Рентоорієнтована поведінка — будь-яка діяльність, спрямована або на використання монопольного становища, або на отримання доступу до державних коштів, на відміну від прагнення до отримання прибутку в процесі конкуренції, яке переважає в умовах цивілізованого ринку.

Ринкова економіка — економічна система, в якій рішення щодо розміщення ресурсів і виробництва продуктів приймаються на основі вільних цін, що формуються на ринку під впливом попиту і пропозиції.

Ринок робочої сили — сукупність економічних відносин з приводу організації, купівлі-продажу робочої сили та її використання між зайнятими і незайнятими найманими працівниками, з одного боку, підприємцями і біржами праці (державними і приватними) — з іншого.

Прожитковий мінімум — вартісна величина достатнього для забезпечення нормального функціонування організму людини, збереження його здоров'я набору матеріальних благ, а також мінімального набору послуг, необхідних для задоволення основних соціальних і культурних потреб особистості.

Пряма демократія — організація політичного процесу, що передбачає безпосередню участь громадян у процесі підготовки, прийняття та реалізації рішень.

Прямі іноземні інвестиції — вкладення капіталу з метою отримання довгострокової економічної вигоди в країні шляхом прирощення капіталу. ПІІ забезпечують контроль інвестора над об'єктами розміщення капіталу. До складу прямих інвестицій входять вкладення компаніями за кордон власного капіталу, реінвестування прибутку, внутрішньокорпоративні перекази капіталу.

Р

Резиденти — це: а) юридичні особи та їх відокремлені особи, які утворені та провадять свою діяльність відповідно до законодавства України з місцезнаходженням як на території України, так і за її межами;

б) дипломатичні представництва, консульські установи та інші офіційні представництва України за кордоном, які мають дипломатичні привілеї та імунітет;

в) фізичні особи-резидент — особи, які є громадянами України або перебувають в Україні не менше 183 днів протягом періоду або періодів поточного та/або попереднього календарних років (включаючи день приїзду та від'їзду).

Рейдерство — вороже, здійснене проти волі власника захоплення його майна на користь іншої особи, що відбувається поза межами цивільного законодавства; встановлення над майном повного контролю нового власника в юридичному й фізичному розумінні з використанням корумпованості чиновників та (або) із застосуванням сили. Встановлення контролю над компанією із застосуванням протизаконних методів і засобів, що супроводжується заволодінням акціями компанії проти волі її справжніх власників.

Рентоорієнтована поведінка — будь-яка діяльність, спрямована або на використання монопольного становища, або на отримання доступу до державних коштів, на відміну від прагнення до отримання прибутку в процесі конкуренції, яке переважає в умовах цивілізованого ринку.

Ринкова економіка — економічна система, в якій рішення щодо розміщення ресурсів і виробництва продуктів приймаються на основі вільних цін, що формуються на ринку під впливом попиту і пропозиції.

Ринок робочої сили — сукупність економічних відносин з приводу організації, купівлі-продажу робочої сили та її використання між зайнятими і незайнятими найманими працівниками, з одного боку, підприємцями і біржами праці (державними і приватними) — з іншого.

Рівень бідності — відсоток населення країни з доходами, що нижчі від офіційно визначеної межі бідності.

Розвідані запаси — доведені геологорозвідувальними роботами запаси за їх повного використання.

С

Свобода в позитивному сенсі — можливість вчиняти будь-які дії, які не суперечать чинному законодавству, традиціям, корпоративній культурі та нормам етики, які прийняті в суспільстві.

Середовище господарювання — сукупність географічних, природно-кліматичних, соціокультурних, ідеологічних, правових, політичних, технологічних і економічних чинників що визначають напрями розвитку і особливості господарчої діяльності людини.

Сертифікат депозитний — фінансовий документ, випущений банком, який свідчить про наявність грошового депозиту та зобов'язання виплатити власнику сертифіката суму, зазначену в цьому документі, у визначений час. Це цінний папір на пред'явника. Відсоток за депозитними сертифікатами виплачується щорічно або одночасно з погашенням боргу. Термін «сертифікат» походить від лат. certum, що означає «правильно» і фасіо — «роблю».

Системний підхід — один з спеціальних способів наукового дослідження, за яким досліджуваній об'єкт розчленовують на елементи, що їх розглядають в єдності, тобто як систему.

Складний утилітаризм — спосіб поведінки економічних суб'єктів, які діють за умови розширеного ринкового порядку. Він полягає в досягненні власних цілей через задоволення суспільних потреб.

Соціальна категорія населення — група населення, об'єднана за певними якісними ознаками розселення, природного відтворення та переміщення.

Соціальний комплекс — комплекс галузей сфери виробництва і сфери послуг, який забезпечує виробництво товарів і послуг для населення.

Соціальні норми і нормативи — законодавчо затверджений показник максимально допустимих витрат ресурсів на виробництво і споживання одиниці продуктів харчування, непродовольчих товарів і послуг, що задовольняють суспільні і особисті потреби соціального характеру і відповідної якості.

Соціальна політика держави — система скоординованих заходів органів державної влади, спрямованих на досягнення цілей в галузях соціального розвитку, зокрема зростання доходів і споживання населення, підвищення рівня його життя.

Соціальна ринкова економіка — модель соціально-економічного розвитку, що реально виникла після II Світової війни. Її відрізняють поєднання приватної власності, ринкових механізмів з державною власністю, державним регулюванням та системою соціального захисту населення.

Рівень бідності — відсоток населення країни з доходами, що нижчі від офіційно визначеної межі бідності.

Розвідані запаси — доведені геологорозвідувальними роботами запаси за їх повного використання.

С

Свобода в позитивному сенсі — можливість вчиняти будь-які дії, які не суперечать чинному законодавству, традиціям, корпоративній культурі та нормам етики, які прийняті в суспільстві.

Середовище господарювання — сукупність географічних, природно-кліматичних, соціокультурних, ідеологічних, правових, політичних, технологічних і економічних чинників що визначають напрями розвитку і особливості господарчої діяльності людини.

Сертифікат депозитний — фінансовий документ, випущений банком, який свідчить про наявність грошового депозиту та зобов'язання виплатити власнику сертифіката суму, зазначену в цьому документі, у визначений час. Це цінний папір на пред'явника. Відсоток за депозитними сертифікатами виплачується щорічно або одночасно з погашенням боргу. Термін «сертифікат» походить від лат. certum, що означає «правильно» і фасіо — «роблю».

Системний підхід — один з спеціальних способів наукового дослідження, за яким досліджуваній об'єкт розчленовують на елементи, що їх розглядають в єдності, тобто як систему.

Складний утилітаризм — спосіб поведінки економічних суб'єктів, які діють за умови розширеного ринкового порядку. Він полягає в досягненні власних цілей через задоволення суспільних потреб.

Соціальна категорія населення — група населення, об'єднана за певними якісними ознаками розселення, природного відтворення та переміщення.

Соціальний комплекс — комплекс галузей сфери виробництва і сфери послуг, який забезпечує виробництво товарів і послуг для населення.

Соціальні норми і нормативи — законодавчо затверджений показник максимально допустимих витрат ресурсів на виробництво і споживання одиниці продуктів харчування, непродовольчих товарів і послуг, що задовольняють суспільні і особисті потреби соціального характеру і відповідної якості.

Соціальна політика держави — система скоординованих заходів органів державної влади, спрямованих на досягнення цілей в галузях соціального розвитку, зокрема зростання доходів і споживання населення, підвищення рівня його життя.

Соціальна ринкова економіка — модель соціально-економічного розвитку, що реально виникла після II Світової війни. Її відрізняють поєднання приватної власності, ринкових механізмів з державною власністю, державним регулюванням та системою соціального захисту населення.

Соціальна допомога — надання життєвих благ соціально вразливим групам населення.

Соціальна сфера — галузь життєдіяльності людського суспільства, у якій реалізується соціальна політика держави, яка спрямована на розподіл матеріальних і духовних благ, забезпечуючи прогрес усіх сторін суспільно-го життя.

Соціальне страхування — найпоширеніша форма захисту населення від ризиків, пов'язаних з утратою працездатності та доходів.

Соціальний захист населення — система заходів, котрі забезпечують громадянам надходження доходів у разі втрати роботи, хвороби, виробничої травми та інвалідності, похилого віку, різкого скорочення доходів та ін.

Соціально орієнтована ринкова економіка — модель соціально-економічного розвитку, що передбачає переважання приватної власності та ринку в процесі їх поєднання з державною власністю і державним регулюванням та систему соціального захисту населення.

Соціально-економічні загрози і небезпеки національної економіки — загрози і небезпеки руйнації генофонду народу внаслідок зниження рівня та якості життя населення країни.

Специфікація прав власності — створення режиму винятковості використання речі.

Стабілізаційна (короткострокова корегувальна) програма — це макроекономічна програма, що розрахована на 1–1,5 роки і спрямована на одноразове виправлення диспропорцій, непов'язаних з глибокими структурними проблемами національної економіки.

Стратегія політики економічного зростання у загальному вигляді полягає у визначенні системи цілей і пріоритетів економічного розвитку держави та принципів і засобів їх досягнення на довгострокову перспективу. Найбільш застосовувані стратегії: макроекономічної стабілізації, збалансованого зростання, формування національної конкурентоспроможності, «наздоганяючого зростання», «випереджаючого зростання», зовнішньоекономічної (експортної) експансії, імпортозаміщення, «технологічного прориву», інтенсифікації та ін.

Структурне безробіття — безробіття, що виникає під впливом структурних диспропорцій на ринку праці, які відображають появу невідповідності між попитом і пропозицією робочої сили за професіями, кваліфікацією, географічними та іншими ознаками.

Суверенітет — повна незалежність держави від інших держав у внутрішніх справах і зовнішніх відносинах.

Сукупний попит — це загальний обсяг вітчизняних товарів і послуг, які готові купити домогосподарства, фірми та уряд країни, а також економічні агенти решти країн світу при певному рівні внутрішніх цін.

Суспільні блага — товари та послуги колективного користування, що є неподільними, а також відсутні способи відсторонення споживачів від них.

Соціальна допомога — надання життєвих благ соціально вразливим групам населення.

Соціальна сфера — галузь життєдіяльності людського суспільства, у якій реалізується соціальна політика держави, яка спрямована на розподіл матеріальних і духовних благ, забезпечуючи прогрес усіх сторін суспільно-го життя.

Соціальне страхування — найпоширеніша форма захисту населення від ризиків, пов'язаних з утратою працездатності та доходів.

Соціальний захист населення — система заходів, котрі забезпечують громадянам надходження доходів у разі втрати роботи, хвороби, виробничої травми та інвалідності, похилого віку, різкого скорочення доходів та ін.

Соціально орієнтована ринкова економіка — модель соціально-економічного розвитку, що передбачає переважання приватної власності та ринку в процесі їх поєднання з державною власністю і державним регулюванням та систему соціального захисту населення.

Соціально-економічні загрози і небезпеки національної економіки — загрози і небезпеки руйнації генофонду народу внаслідок зниження рівня та якості життя населення країни.

Специфікація прав власності — створення режиму винятковості використання речі.

Стабілізаційна (короткострокова корегувальна) програма — це макроекономічна програма, що розрахована на 1–1,5 роки і спрямована на одноразове виправлення диспропорцій, непов'язаних з глибокими структурними проблемами національної економіки.

Стратегія політики економічного зростання у загальному вигляді полягає у визначенні системи цілей і пріоритетів економічного розвитку держави та принципів і засобів їх досягнення на довгострокову перспективу. Найбільш застосовувані стратегії: макроекономічної стабілізації, збалансованого зростання, формування національної конкурентоспроможності, «наздоганяючого зростання», «випереджаючого зростання», зовнішньоекономічної (експортної) експансії, імпортозаміщення, «технологічного прориву», інтенсифікації та ін.

Структурне безробіття — безробіття, що виникає під впливом структурних диспропорцій на ринку праці, які відображають появу невідповідності між попитом і пропозицією робочої сили за професіями, кваліфікацією, географічними та іншими ознаками.

Суверенітет — повна незалежність держави від інших держав у внутрішніх справах і зовнішніх відносинах.

Сукупний попит — це загальний обсяг вітчизняних товарів і послуг, які готові купити домогосподарства, фірми та уряд країни, а також економічні агенти решти країн світу при певному рівні внутрішніх цін.

Суспільні блага — товари та послуги колективного користування, що є неподільними, а також відсутні способи відсторонення споживачів від них.

Суспільний інтерес — це інтерес будь-якої особи (осіб), пов'язаний з забезпеченням добробуту, стабільності, безпеки і сталого розвитку суспільства.

Т

Технічний потенціал (потенціал засобів праці) можна визначити як сукупність можливих та перспективних технічних засобів, що використовуються чи можуть бути використані у НДДКР та виробництві і спрямовані на підвищення продуктивності суспільної праці. В політекономічному аспекті технічний потенціал — це відносини економічної власності між різними суб'єктами господарювання з приводу створення і використання системи технічних засобів та привласнення отриманих при цьому результатів у різних сферах суспільного відтворення.

Технологічний потенціал — це сукупність методів залучення засобів праці у виробництво для перетворення предметів праці на продукцію для кінцевого споживача чи для наступного залучення що визначається рівнем соціально-економічного розвитку. У політекономічному аспекті — це відносини економічної власності між різними суб'єктами господарювання з приводу використання різних способів залучення засобів праці у процес виробництва з метою перетворення предметів праці відповідно до потреб суспільства та привласнення отриманих при цьому результатів у різних сферах суспільного відтворення.

Технополіс — центр впровадження досягнень науки і техніки. Це, як правило, місто, в якому запроваджуються у виробництво нові розробки, а також проживає населення.

Технопарк — це великомасштабний інноваційно-технологічний центр, в якому забезпечуються умови, максимально сприятливі для науково-технічних інноваційних проектів, виконуваних спільними зусиллями наукових центрів і промисловості.

Тіньова економіка — соціально-економічне явище, що представлене сукупністю неконтрольованих і нерегульованих, як протиправних, так і законних, але аморальних, економічних відносин між суб'єктами економічної діяльності щодо отримання надприбутку за рахунок приховування доходів і ухилення від сплати податків.

Торговий патент — державне свідоцтво з обмеженим строком дії, яке засвідчує право суб'єкта господарювання (його відокремленого підрозділу) на провадження певного виду підприємницької діяльності та користування яким передбачає своєчасне внесення до бюджету відповідного збору;

Трансакційні витрати — витрати часу та інших цінних ресурсів фірми на її різноманітні контакти із своїм зовнішнім оточенням, а також на внутрішні комунікації: на контакти з податковими та іншими державними органами, проведення переговорів з покупцями, постачальниками, партнерами, прийняття рішень, контроль за діями контрагентів та юридичний захист у разі порушення прав власності або контрактних зобов'язань.

Суспільний інтерес — це інтерес будь-якої особи (осіб), пов'язаний з забезпеченням добробуту, стабільності, безпеки і сталого розвитку суспільства.

Т

Технічний потенціал (потенціал засобів праці) можна визначити як сукупність можливих та перспективних технічних засобів, що використовуються чи можуть бути використані у НДДКР та виробництві і спрямовані на підвищення продуктивності суспільної праці. В політекономічному аспекті технічний потенціал — це відносини економічної власності між різними суб'єктами господарювання з приводу створення і використання системи технічних засобів та привласнення отриманих при цьому результатів у різних сферах суспільного відтворення.

Технологічний потенціал — це сукупність методів залучення засобів праці у виробництво для перетворення предметів праці на продукцію для кінцевого споживача чи для наступного залучення що визначається рівнем соціально-економічного розвитку. У політекономічному аспекті — це відносини економічної власності між різними суб'єктами господарювання з приводу використання різних способів залучення засобів праці у процес виробництва з метою перетворення предметів праці відповідно до потреб суспільства та привласнення отриманих при цьому результатів у різних сферах суспільного відтворення.

Технополіс — центр впровадження досягнень науки і техніки. Це, як правило, місто, в якому запроваджуються у виробництво нові розробки, а також проживає населення.

Технопарк — це великомасштабний інноваційно-технологічний центр, в якому забезпечуються умови, максимально сприятливі для науково-технічних інноваційних проектів, виконуваних спільними зусиллями наукових центрів і промисловості.

Тіньова економіка — соціально-економічне явище, що представлене сукупністю неконтрольованих і нерегульованих, як протиправних, так і законних, але аморальних, економічних відносин між суб'єктами економічної діяльності щодо отримання надприбутку за рахунок приховування доходів і ухилення від сплати податків.

Торговий патент — державне свідоцтво з обмеженим строком дії, яке засвідчує право суб'єкта господарювання (його відокремленого підрозділу) на провадження певного виду підприємницької діяльності та користування яким передбачає своєчасне внесення до бюджету відповідного збору;

Трансакційні витрати — витрати часу та інших цінних ресурсів фірми на її різноманітні контакти із своїм зовнішнім оточенням, а також на внутрішні комунікації: на контакти з податковими та іншими державними органами, проведення переговорів з покупцями, постачальниками, партнерами, прийняття рішень, контроль за діями контрагентів та юридичний захист у разі порушення прав власності або контрактних зобов'язань.

Трансферт — державні виплати суб'єктам приватної економіки, в обмін на які уряд не отримує ні товарів, ні послуг.

Трудові ресурси — це працездатна частина населення, що має необхідні здоров'я, здібності, знання, навички та досвід для виконання тієї чи іншої роботи.

Трудовий потенціал — це кількість та якість наявних трудових ресурсів з урахуванням можливості їх збільшення при поточному рівні розвитку науки і техніки. У політекономічному аспекті цю категорію можна визначити як систему виробничих відносин між окремими індивідами, трудовими колективами, соціальними верствами і державою з приводу відтворення і використання працездатного населення країни. Він характеризується кількісною і якісною сторонами. Тенденції динаміки народонаселення визначають чисельність трудових ресурсів, його склад, розмір зайнятості, що, в свою чергу, має вплив на сукупний попит і пропозицію, споживання і, в кінцевому підсумку, на економічне зростання.

У

Управління підприємством — сукупність взаємопов'язаних процесів планування, організації, координування, мотивації, контролю, які забезпечують формування й досягнення цілей господарюючого суб'єкта.

Ф

Факторинг — операція з переуступки первісним кредитором прав вимоги боргу третьої особи новому кредитору з попередньою або наступною компенсацією вартості такого боргу первісному кредитору або без такої компенсації;

Фінансові інвестиції — це грошові вкладення коштів у різні фінансові активи, значну частину яких складають вкладення в державні та недержавні цінні папери: акції (прості та привілейовані), облігації.

Форвардні контракти — угоди із зобов'язанням поставити товари в майбутньому.

Франчайзинг (від англ. franchise — пільга, привілей) — надання невеликій фірмі, яка є самостійною юридичною особою, великою фірмою (франчайзером) права діяти під своєю торговельною маркою.

Ф'ючерсні (термінові) контракти — угоди із зобов'язанням поставити товар, заздалегідь обумовлений за всіма параметрами, який буде вироблений у майбутньому.

Х

Холдинг (від англ. to hold — держати) — це компанія, головне підприємство, профільна діяльність якого здійснюється в сфері контролю та управління роботою інших підприємств за допомогою використання акцій

Трансферт — державні виплати суб'єктам приватної економіки, в обмін на які уряд не отримує ні товарів, ні послуг.

Трудові ресурси — це працездатна частина населення, що має необхідні здоров'я, здібності, знання, навички та досвід для виконання тієї чи іншої роботи.

Трудовий потенціал — це кількість та якість наявних трудових ресурсів з урахуванням можливості їх збільшення при поточному рівні розвитку науки і техніки. У політекономічному аспекті цю категорію можна визначити як систему виробничих відносин між окремими індивідами, трудовими колективами, соціальними верствами і державою з приводу відтворення і використання працездатного населення країни. Він характеризується кількісною і якісною сторонами. Тенденції динаміки народонаселення визначають чисельність трудових ресурсів, його склад, розмір зайнятості, що, в свою чергу, має вплив на сукупний попит і пропозицію, споживання і, в кінцевому підсумку, на економічне зростання.

У

Управління підприємством — сукупність взаємопов'язаних процесів планування, організації, координування, мотивації, контролю, які забезпечують формування й досягнення цілей господарюючого суб'єкта.

Ф

Факторинг — операція з переуступки первісним кредитором прав вимоги боргу третьої особи новому кредитору з попередньою або наступною компенсацією вартості такого боргу первісному кредитору або без такої компенсації;

Фінансові інвестиції — це грошові вкладення коштів у різні фінансові активи, значну частину яких складають вкладення в державні та недержавні цінні папери: акції (прості та привілейовані), облігації.

Форвардні контракти — угоди із зобов'язанням поставити товари в майбутньому.

Франчайзинг (від англ. franchise — пільга, привілей) — надання невеликій фірмі, яка є самостійною юридичною особою, великою фірмою (франчайзером) права діяти під своєю торговельною маркою.

Ф'ючерсні (термінові) контракти — угоди із зобов'язанням поставити товар, заздалегідь обумовлений за всіма параметрами, який буде вироблений у майбутньому.

Х

Холдинг (від англ. to hold — держати) — це компанія, головне підприємство, профільна діяльність якого здійснюється в сфері контролю та управління роботою інших підприємств за допомогою використання акцій

цих підприємств, що знаходяться в розпорядженні холдингу. У складі холдингу розрізняють основне підприємство і дочірнє підприємство або кілька дочірніх підприємств.

Ц

Цілераціональна дія — зворотна сторона складного утилітаризму. Метою суспільства є підвищення добробуту окремих домогосподарств, завдяки якому відбувається підвищення суспільного добробуту.

Ш

Штрафна санкція (фінансова санкція, штраф) — плата у вигляді фіксованої суми та/або відсотків, що справляються з платника податків у зв'язку з порушенням ним вимог податкового законодавства та іншого законодавства, контроль за дотриманням яких покладено на контролюючі органи, а також штрафні санкції за порушення у сфері зовнішньоекономічної діяльності.



цих підприємств, що знаходяться в розпорядженні холдингу. У складі холдингу розрізняють основне підприємство і дочірнє підприємство або кілька дочірніх підприємств.

Ц

Цілераціональна дія — зворотна сторона складного утилітаризму. Метою суспільства є підвищення добробуту окремих домогосподарств, завдяки якому відбувається підвищення суспільного добробуту.

Ш

Штрафна санкція (фінансова санкція, штраф) — плата у вигляді фіксованої суми та/або відсотків, що справляються з платника податків у зв'язку з порушенням ним вимог податкового законодавства та іншого законодавства, контроль за дотриманням яких покладено на контролюючі органи, а також штрафні санкції за порушення у сфері зовнішньоекономічної діяльності.





Додаток А

Таблиця 3.1

ПОРІВНЯЛЬНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ ФУНКЦІОНУЮЧИХ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ МОДЕЛЕЙ

№	Характеристики	Моделі				Держава добробуту (шведська модель)
		Централізовано — команда системи радянського зразка	Англоамериканська та американська моделі	СРГ (континентальна, германська модель)	6	
1	2	3	4	5	6	Держава добробуту (шведська модель)
1	Теоретичний базис	Марксистсько-ленінський елементи ринкового механізму господарювання	Неокласика («економік»), неокейнстванство	Ордолібералізм; неокейнстванство	Ордолібералізм; неокейнстванство	Соціал-демократична концепція; неолібералізм; неокейнстванство; неокейнстванство
2	Політична система	Державний авторитаризм	Керована демократія	Керована демократія	Керована демократія	Масова керована демократія
3	Соціально-економічні суб'єкти	Держава; наймані працівники; суспільні організації	Підприємці; наймані працівники; суспільні організації	Держава; підприємці; наймані працівники; суспільні союзи	Держава; підприємці; наймані працівники; суспільні союзи	Держава; державне суспільство; (суспільні союзи; соціал-демократія); наймані працівники; підприємці
4	Ідеальна парадигма розвитку соціуму	Безкласове суспільство з розподіленням за потребами	Прогрес соціуму як фундамент прав та свобод індивідумів	Економічний та соціальний порядок як основа суспільного та індивідуального добробуту	Економічний та соціальний порядок як основа суспільного та індивідуального добробуту	Держава добробуту
5	Ієрархія цілей соціально-економічного розвитку	1. Економічне зростання 2. Егалітаризм 3. Забезпечення мінімальних соціально-економічних гарантій усім громадянам	1. Економічна свобода індивідумів 2. Економічне зростання 3. Соціальний світ — не допущення класових конфліктів	1. Оптиміальний економічний і соціальний порядок 2. Економічне зростання 3. Соціальна стабільність — злагодження соціальних конфліктів	1. Оптиміальний економічний і соціальний порядок 2. Економічне зростання 3. Соціальна стабільність — злагодження соціальних конфліктів	1. Соціальна стабільність і соціальне вирівнювання 2. Повна зайнятість 3. Економічне зростання 4. Гідні соціальні та економічні стандарти і гарантії всім громадянам



Додаток А

Таблиця 3.1

ПОРІВНЯЛЬНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ ФУНКЦІОНУЮЧИХ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ МОДЕЛЕЙ

№	Характеристики	Моделі				Держава добробуту (шведська модель)
		Централізовано — команда системи радянського зразка	Англоамериканська та американська моделі	СРГ (континентальна, германська модель)	6	
1	2	3	4	5	6	Держава добробуту (шведська модель)
1	Теоретичний базис	Марксистсько-ленінський елементи ринкового механізму господарювання	Неокласика («економік»), неокейнстванство	Ордолібералізм; неокейнстванство	Ордолібералізм; неокейнстванство	Соціал-демократична концепція; неолібералізм; неокейнстванство; неокейнстванство
2	Політична система	Державний авторитаризм	Керована демократія	Керована демократія	Керована демократія	Масова керована демократія
3	Соціально-економічні суб'єкти	Держава; наймані працівники; суспільні організації	Підприємці; наймані працівники; суспільні організації	Держава; підприємці; наймані працівники; суспільні союзи	Держава; підприємці; наймані працівники; суспільні союзи	Державне суспільство; (суспільні союзи; соціал-демократія); наймані працівники; підприємці
4	Ідеальна парадигма розвитку соціуму	Безкласове суспільство з розподіленням за потребами	Прогрес соціуму як фундамент прав та свобод індивідумів	Економічний та соціальний порядок як основа суспільного та індивідуального добробуту	Економічний та соціальний порядок як основа суспільного та індивідуального добробуту	Держава добробуту
5	Ієрархія цілей соціально-економічного розвитку	1. Економічне зростання 2. Егалітаризм 3. Забезпечення мінімальних соціально-економічних гарантій усім громадянам	1. Економічна свобода індивідумів 2. Економічне зростання 3. Соціальний світ — не допущення класових конфліктів	1. Оптиміальний економічний і соціальний порядок 2. Економічне зростання 3. Соціальна стабільність — злагодження соціальних конфліктів	1. Оптиміальний економічний і соціальний порядок 2. Економічне зростання 3. Соціальна стабільність — злагодження соціальних конфліктів	1. Соціальна стабільність і соціальне вирівнювання 2. Повна зайнятість 3. Економічне зростання 4. Гідні соціальні та економічні стандарти і гарантії всім громадянам

				4. Забезпечення мінімуму цивілізаційних стандартів якості життя всіх громадян	4. Соціально-економічний добробут для більшості членів суспільства 5. Досягнення гідних мінімальних соціально-економічних стандартів всім членам суспільства	
6	Панівна форма власності	Державна		Корпоративно-приватна	Приватна; значна частка державної	Змішана; приватно-корпоративна та державна
7	Механізм координації	Командно-плановий		Ринковий з елементами держрегулювання	Ринковий зі значним держрегулюванням	Змішаний: — у виробництві — ринковий зі значним держрегулюванням; — у розподілі — домінування держрегулювання та ринковий
8	Економічні розміри держави	Абсолютно домінуючі		Походні від вимог ринку (до 40 % ВВП перерозподіляється через держбюджет)	Значні (до 50 % ВВП перерозподіляються через держбюджет)	Переважаючі (до 50—60 % ВВП перерозподіляються через держбюджет)
9	Реальна мотивація до праці	1. Досягнення нормальних економічних стандартів якості життя 2. Підвищення соціального статусу 3. Ідеологічні установки		1. Рациональний утилітаризм гедоністичного індивідуума — максимізація прибутку 2. Опосередковані суспільно-ідеологічні установки (національний патріотизм, можливість вираження громадянської позиції)	1. Утилітарний прагматизм 2. Розширення соціальних можливостей індивіда (освіта, подорожі і т.д.) 3. Опосередкована участь індивіда в підтриманні громадського консенсусу (на рівні підприємства, громадянського суспільства)	1. Обмежений утилітаризм 2. Прагнення до підтримання високих стандартів якості життя 3. Громадянська позиція індивіда — можливість участі у громадському житті

				4. Забезпечення мінімуму цивілізаційних стандартів якості життя всіх громадян	4. Соціально-економічний добробут для більшості членів суспільства 5. Досягнення гідних мінімальних соціально-економічних стандартів всім членам суспільства	
6	Панівна форма власності	Державна		Корпоративно-приватна	Приватна; значна частка державної	Змішана; приватно-корпоративна та державна
7	Механізм координації	Командно-плановий		Ринковий з елементами держрегулювання	Ринковий зі значним держрегулюванням	Змішаний: — у виробництві — ринковий зі значним держрегулюванням; — у розподілі — домінування держрегулювання та ринковий
8	Економічні розміри держави	Абсолютно домінуючі		Походні від вимог ринку (до 40 % ВВП перерозподіляється через держбюджет)	Значні (до 50 % ВВП перерозподіляються через держбюджет)	Переважаючі (до 50—60 % ВВП перерозподіляються через держбюджет)
9	Реальна мотивація до праці	1. Досягнення нормальних економічних стандартів якості життя 2. Підвищення соціального статусу 3. Ідеологічні установки		1. Рациональний утилітаризм гедоністичного індивідуума — максимізація прибутку 2. Опосередковані суспільно-ідеологічні установки (національний патріотизм, можливість вираження громадянської позиції)	1. Утилітарний прагматизм 2. Розширення соціальних можливостей індивіда (освіта, подорожі і т.д.) 3. Опосередкована участь індивіда в підтриманні громадського консенсусу (на рівні підприємства, громадянського суспільства)	1. Обмежений утилітаризм 2. Прагнення до підтримання високих стандартів якості життя 3. Громадянська позиція індивіда — можливість участі у громадському житті



Додаток А

Таблиця 3.1

ПОРІВНЯЛЬНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ ФУНКЦІОНУЮЧИХ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ МОДЕЛЕЙ

№	Характеристики	Моделі				Держава добробуту (шведська модель)
		Централізовано — команда системи радянського зразка	Англоамериканська та американська моделі	СРГ (континентальна, германська модель)	6	
1	2	3	4	5	6	Держава добробуту (шведська модель)
1	Теоретичний базис	Марксистсько-ленінський елементи ринкового механізму господарювання	Неокласика («економікс»), неокейнстванство	Ордолібералізм; неокейнстванство	Ордолібералізм; неокейнстванство	Соціал-демократична концепція; неолібералізм; неокейнстванство; неокейнстванство
2	Політична система	Державний авторитаризм	Керована демократія	Керована демократія	Керована демократія	Масова керована демократія
3	Соціально-економічні суб'єкти	Держава; наймані працівники; суспільні організації	Підприємці; наймані працівники; суспільні організації	Держава; підприємці; наймані працівники; суспільні союзи	Держава; підприємці; наймані працівники; суспільні союзи	Держава; державне суспільство; (суспільні союзи; соціал-демократія); наймані працівники; підприємці
4	Ідеальна парадигма розвитку соціуму	Безкласове суспільство з розподіленням за потребами	Прогрес соціуму як фундамент прав та свобод індивідуумів	Прогрес соціуму як фундамент прав та свобод індивідуумів	Економічний та соціальний порядок як основа суспільного та індивідуального добробуту	Держава добробуту
5	Ієрархія цілей соціально-економічного розвитку	1. Економічне зростання 2. Егалітаризм 3. Забезпечення мінімальних соціально-економічних гарантій усім громадянам	1. Економічна свобода індивідуумів 2. Економічне зростання 3. Соціальний світ — недопущення класових конфліктів	1. Економічна свобода індивідуумів 2. Економічне зростання 3. Соціальний світ — недопущення класових конфліктів	1. Оптиміальний економічний і соціальний порядок 2. Економічне зростання 3. Соціальна стабільність — злагодження соціальних конфліктів	1. Соціальна стабільність і соціальне вирівнювання 2. Повна зайнятість 3. Економічне зростання 4. Гідні соціальні та економічні стандарти і гарантії всім громадянам



Додаток А

Таблиця 3.1

ПОРІВНЯЛЬНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ ФУНКЦІОНУЮЧИХ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ МОДЕЛЕЙ

№	Характеристики	Моделі				Держава добробуту (шведська модель)
		Централізовано — команда системи радянського зразка	Англоамериканська та американська моделі	СРГ (континентальна, германська модель)	6	
1	2	3	4	5	6	Держава добробуту (шведська модель)
1	Теоретичний базис	Марксистсько-ленінський елементи ринкового механізму господарювання	Неокласика («економікс»), неокейнстванство	Ордолібералізм; неокейнстванство	Ордолібералізм; неокейнстванство	Соціал-демократична концепція; неолібералізм; неокейнстванство; неокейнстванство
2	Політична система	Державний авторитаризм	Керована демократія	Керована демократія	Керована демократія	Масова керована демократія
3	Соціально-економічні суб'єкти	Держава; наймані працівники; суспільні організації	Підприємці; наймані працівники; суспільні організації	Держава; підприємці; наймані працівники; суспільні союзи	Держава; підприємці; наймані працівники; суспільні союзи	Державне суспільство; (суспільні союзи; соціал-демократія); наймані працівники; підприємці
4	Ідеальна парадигма розвитку соціуму	Безкласове суспільство з розподіленням за потребами	Прогрес соціуму як фундамент прав та свобод індивідуумів	Прогрес соціуму як фундамент прав та свобод індивідуумів	Економічний та соціальний порядок як основа суспільного та індивідуального добробуту	Держава добробуту
5	Ієрархія цілей соціально-економічного розвитку	1. Економічне зростання 2. Егалітаризм 3. Забезпечення мінімальних соціально-економічних гарантій усім громадянам	1. Економічна свобода індивідуумів 2. Економічне зростання 3. Соціальний світ — недопущення класових конфліктів	1. Економічна свобода індивідуумів 2. Економічне зростання 3. Соціальна стабільність — злагодження соціальних конфліктів	1. Оптиміальний економічний і соціальний порядок 2. Економічне зростання 3. Соціальна стабільність — злагодження соціальних конфліктів	1. Соціальна стабільність і соціальне вирівнювання 2. Повна зайнятість 3. Економічне зростання 4. Гідні соціальні та економічні стандарти і гарантії всім громадянам

				4. Забезпечення мінімуму цивілізаційних стандартів якості життя всіх громадян	4. Соціально-економічний добробут для більшості членів суспільства 5. Досягнення гідних мінімальних соціально-економічних стандартів всім членам суспільства	
6	Панівна форма власності	Державна		Корпоративно-приватна	Приватна; значна частка державної	Змішана; приватно-корпоративна та державна
7	Механізм координації	Командно-плановий		Ринковий з елементами держрегулювання	Ринковий зі значним держрегулюванням	Змішаний: — у виробництві — ринковий зі значним держрегулюванням; — у розподілі — домінування держрегулювання та ринковий
8	Економічні розміри держави	Абсолютно домінуючі		Похідні від вимог ринку (до 40 % ВВП перерозподіляється через держбюджет)	Значні (до 50 % ВВП перерозподіляються через держбюджет)	Переважаючі (до 50—60 % ВВП перерозподіляються через держбюджет)
9	Реальна мотивація до праці	1. Досягнення нормальних економічних стандартів якості життя 2. Підвищення соціального статусу 3. Ідеологічні установки		1. Рациональний утилітаризм гедоністичного індивідуума — максимізація прибутку 2. Опосередковані суспільно-ідеологічні установки (національний патріотизм, можливість вираження громадянської позиції)	1. Утилітарний прагматизм 2. Розширення соціальних можливостей індивіда (освіта, подорожі і т.д.) 3. Опосередкована участь індивіда в підтриманні громадського консенсусу (на рівні підприємства, громадянського суспільства)	1. Обмежений утилітаризм 2. Прагнення до підтримання високих стандартів якості життя 3. Громадянська позиція індивіда — можливість участі у громадському житті

				4. Забезпечення мінімуму цивілізаційних стандартів якості життя всіх громадян	4. Соціально-економічний добробут для більшості членів суспільства 5. Досягнення гідних мінімальних соціально-економічних стандартів всім членам суспільства	
6	Панівна форма власності	Державна		Корпоративно-приватна	Приватна; значна частка державної	Змішана; приватно-корпоративна та державна
7	Механізм координації	Командно-плановий		Ринковий з елементами держрегулювання	Ринковий зі значним держрегулюванням	Змішаний: — у виробництві — ринковий зі значним держрегулюванням; — у розподілі — домінування держрегулювання та ринковий
8	Економічні розміри держави	Абсолютно домінуючі		Похідні від вимог ринку (до 40 % ВВП перерозподіляється через держбюджет)	Значні (до 50 % ВВП перерозподіляються через держбюджет)	Переважаючі (до 50—60 % ВВП перерозподіляються через держбюджет)
9	Реальна мотивація до праці	1. Досягнення нормальних економічних стандартів якості життя 2. Підвищення соціального статусу 3. Ідеологічні установки		1. Рациональний утилітаризм гедоністичного індивідуума — максимізація прибутку 2. Опосередковані суспільно-ідеологічні установки (національний патріотизм, можливість вираження громадянської позиції)	1. Утилітарний прагматизм 2. Розширення соціальних можливостей індивіда (освіта, подорожі і т.д.) 3. Опосередкована участь індивіда в підтриманні громадського консенсусу (на рівні підприємства, громадянського суспільства)	1. Обмежений утилітаризм 2. Прагнення до підтримання високих стандартів якості життя 3. Громадянська позиція індивіда — можливість участі у громадському житті

Продовження табл. 3.1

№	Характеристики	Моделі				Держава добробуту (шведська модель)
		3	4	5	6	
10	Основні інститути економічної демократії	Централізовано — командна система радянського зразка	Англосаксонська та американська моделі	СРГ (континентальна, германська модель)	Профспілки, союзи підприємців, державна Опосередкована (через профспілки) участь працівників в управлінні підприємствами. Законодавче право профспілок призначати представників в інших підприємствах (меншості) до Рад директорів компанії (підприємств)	Профспілки, союзи підприємців, державна Опосередкована (через профспілки) участь працівників в управлінні підприємствами. Законодавче право профспілок призначати представників в інших підприємствах (меншості) до Рад директорів компанії (підприємств)
11	Організація оплати найманої праці	Централізована державна тарифна система. Участь профспілок — формальна. Участь працівників в організації оплати праці практично виключено.	Децентралізоване встановлення зарплати на виробничому рівні з непрямою участю профспілок і держави. Законодавче гарантування мінімальної погодинної зарплати (2003 р. в США — 5,15 дол/год).	Децентралізоване встановлення зарплати на галузевому рівні шляхом колективних переговорів між профспілками і спілками підприємств («тарифна автономія»). Законодавче встановлення мінімальної погодинної оплати праці.	Децентралізоване встановлення зарплати на галузевому (національному) рівні шляхом колективних переговорів між профспілками і спілками підприємств. Інституційно-державне забезпечення принципів: — «рівна оплата за рівну працю»; — «утримання реальної зарплати на одному рівні»	Централізоване встановлення зарплати на галузевому (національному) рівні шляхом колективних переговорів між профспілками і спілками підприємств. Інституційно-державне забезпечення принципів: — «рівна оплата за рівну працю»; — «утримання реальної зарплати на одному рівні»
12	Місце соціальної політики	Первинне	Вторинне, виробничо — вимушене	Первинне — паритетно з економічним зростанням	Первинне	Первинне
13	Характер і рівень економічних стандартів і гарантій	Повсюдний; мінімум — фізіологічне виживання людини	Селективний — неградеждним та малоабезпеченим; мінімум — цивільний рівень — адекватний потенціалу пізнього капіталізму.	Повсюдний; мінімум — гідний рівень, який би забезпечував включеність у суспільство.	Повсюдний; гідні людини мінімальні стандарти і гарантії.	Повсюдний; гідні людини мінімальні стандарти і гарантії.

Продовження табл. 3.1

№	Характеристики	Моделі				Держава добробуту (шведська модель)
		3	4	5	6	
10	Основні інститути економічної демократії	Централізовано — командна система радянського зразка	Англосаксонська та американська моделі	СРГ (континентальна, германська модель)	Профспілки, союзи підприємців, державна Опосередкована (через профспілки) участь працівників в управлінні підприємствами. Законодавче право профспілок призначати представників в інших підприємствах (меншості) до Рад директорів компанії (підприємств)	Профспілки, союзи підприємців, державна Опосередкована (через профспілки) участь працівників в управлінні підприємствами. Законодавче право профспілок призначати представників в інших підприємствах (меншості) до Рад директорів компанії (підприємств)
11	Організація оплати найманої праці	Централізована державна тарифна система. Участь профспілок — формальна. Участь працівників в організації оплати праці практично виключено.	Децентралізоване встановлення зарплати на виробничому рівні з непрямою участю профспілок і держави. Законодавче гарантування мінімальної погодинної зарплати (2003 р. в США — 5,15 дол/год).	Децентралізоване встановлення зарплати на галузевому рівні шляхом колективних переговорів між профспілками і спілками підприємств («тарифна автономія»). Законодавче встановлення мінімальної погодинної оплати праці.	Децентралізоване встановлення зарплати на галузевому (національному) рівні шляхом колективних переговорів між профспілками і спілками підприємств. Інституційно-державне забезпечення принципів: — «рівна оплата за рівну працю»; — «утримання реальної зарплати на одному рівні»	Централізоване встановлення зарплати на галузевому (національному) рівні шляхом колективних переговорів між профспілками і спілками підприємств. Інституційно-державне забезпечення принципів: — «рівна оплата за рівну працю»; — «утримання реальної зарплати на одному рівні»
12	Місце соціальної політики	Первинне	Вторинне, виробничо — вимушене	Первинне — паритетно з економічним зростанням	Первинне	Первинне
13	Характер і рівень економічних стандартів і гарантій	Повсюдний; мінімум — фізіологічне виживання людини	Селективний — неградеждним та малоабезпеченим; мінімум — цивільний рівень — адекватний потенціалу пізнього капіталізму.	Повсюдний; мінімум — гідний рівень, який би забезпечував включеність у суспільство.	Повсюдний; гідні людини мінімальні стандарти і гарантії.	Повсюдний; гідні людини мінімальні стандарти і гарантії.

14	Джерела фінансування соціальної сфери	Адміністративно-командні відрахування, додатковий і в значній частині необхідного продукту під контролем і в інтересах держави. Плоска шкала оподаткування. Паритетне фінансування соціальних програм державою, підприємствами, організаціями. Безкоштовний на 100 % характер соціальних послуг.	Перерозподіл національного доходу через державний бюджет. Прогресивна шкала оподаткування. Паритетні внески держави, найманних працівників і підприємств в соціальні фонди (програми). Приватна благодійність, соціальне піклування.	Перерозподіл значної частини доходу через державний бюджет. Прогресивна шкала оподаткування. Паритетні внески держави, найманних працівників і підприємств в соціальні фонди (програми). Безкоштовний і паритетно-пільговий характер багатьох соціальних послуг (охорона здоров'я, вища освіта).	Перерозподіл більшої частини національного доходу державою. Різнопрогресивна шкала оподаткування. Формування соціальних фондів за рахунок підприємств, держави і в незначній частині — найманних працівників. Безкоштовний характер базових соціальних послуг.
15	Основні тенденції економічного і соціального розвитку	1. Зниження ефективності суспільного виробництва. 2. Уповільнення темпів зростання. 3. Проникнення ринкових інструментів господарювання. 4. Поглиблення суперечностей між базисом (економічна сфера, технологічний спосіб виробництва) і надбудовою (політико-ідеологічною системою).	1. Зростання розмірів соціальних програм. 2. Підвищення стандартів якості життя. 3. Поглиблення соціальної диференціації. 4. Конверсія в бік соціальної ринкової економіки.	1. Посилення держрегулювання економіки. 2. Зниження темпів зростання. 3. Хронічне безробіття. 4. Роздування соціальних програм. 5. Балансування між ринковим фундаменталізмом (зміщення ринкових основ економічного порядку) і державою добробуту (зростання соціальної сфери)	1. Зростання держсектора. 2. Поглиблення соціалізації невиробничої сфери. 3. Посилення державного регулювання. 4. Роздування соціальної сфери. 5. Зниження ефективності суспільного виробництва і конкурентоздатності країни на світовому ринку.

14	Джерела фінансування соціальної сфери	Адміністративно-командні відрахування, додатковий і в значній частині необхідного продукту під контролем і в інтересах держави. Плоска шкала оподаткування. Паритетне фінансування соціальних програм державою, підприємствами, організаціями. Безкоштовний на 100 % характер соціальних послуг.	Перерозподіл національного доходу через державний бюджет. Прогресивна шкала оподаткування. Паритетні внески держави, найманних працівників і підприємств в соціальні фонди (програми). Приватна благодійність, соціальне піклування.	Перерозподіл значної частини доходу через державний бюджет. Прогресивна шкала оподаткування. Паритетні внески держави, найманних працівників і підприємств в соціальні фонди (програми). Безкоштовний і паритетно-пільговий характер багатьох соціальних послуг (охорона здоров'я, вища освіта).	Перерозподіл більшої частини національного доходу державою. Різнопрогресивна шкала оподаткування. Формування соціальних фондів за рахунок підприємств, держави і в незначній частині — найманних працівників. Безкоштовний характер базових соціальних послуг.
15	Основні тенденції економічного і соціального розвитку	1. Зниження ефективності суспільного виробництва. 2. Уповільнення темпів зростання. 3. Проникнення ринкових інструментів господарювання. 4. Поглиблення суперечностей між базисом (економічна сфера, технологічний спосіб виробництва) і надбудовою (політико-ідеологічною системою).	1. Зростання розмірів соціальних програм. 2. Підвищення стандартів якості життя. 3. Поглиблення соціальної диференціації. 4. Конверсія в бік соціальної ринкової економіки.	1. Посилення держрегулювання економіки. 2. Зниження темпів зростання. 3. Хронічне безробіття. 4. Роздування соціальних програм. 5. Балансування між ринковим фундаменталізмом (зміщення ринкових основ економічного порядку) і державою добробуту (зростання соціальної сфери)	1. Зростання держсектора. 2. Поглиблення соціалізації невиробничої сфери. 3. Посилення державного регулювання. 4. Роздування соціальної сфери. 5. Зниження ефективності суспільного виробництва і конкурентоздатності країни на світовому ринку.

Додаток Б

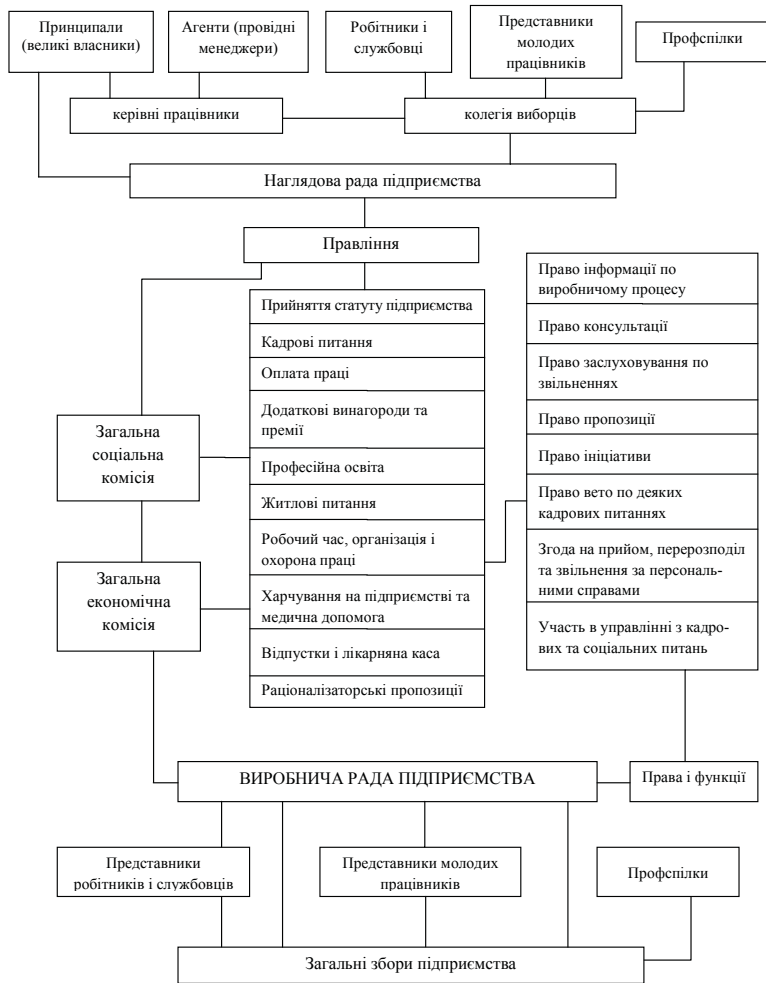


Рис. 3.1. Інституційні засади участі найманих працівників в управлінні підприємством в моделі СРГ

Додаток Б

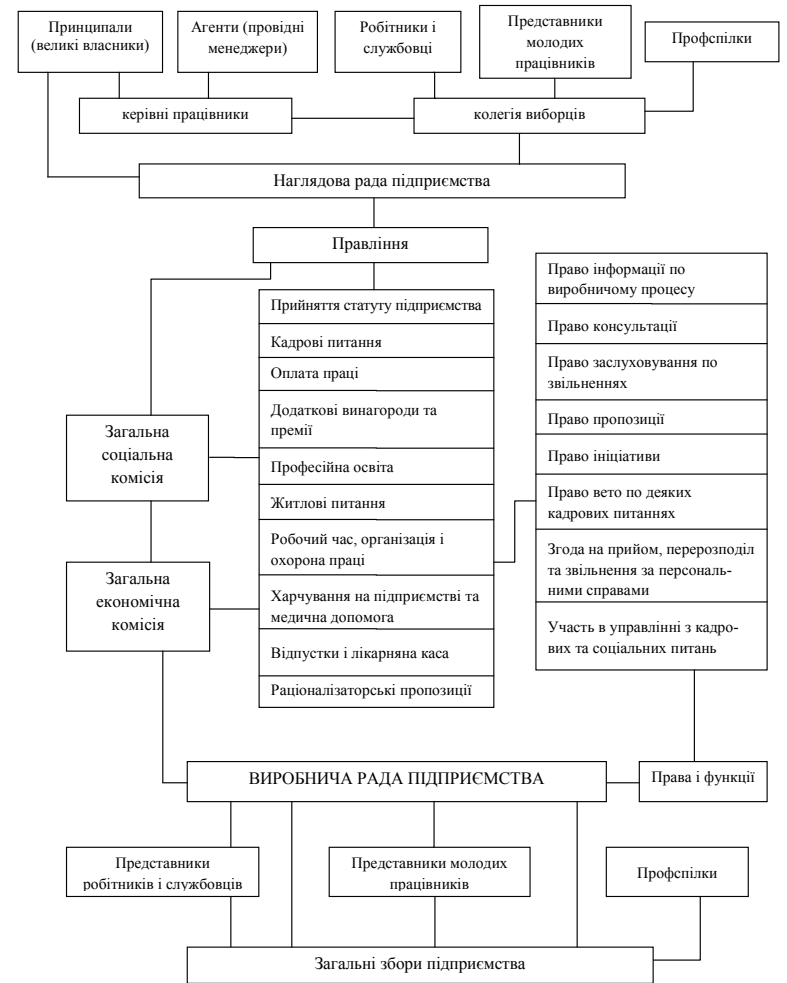


Рис. 3.1. Інституційні засади участі найманих працівників в управлінні підприємством в моделі СРГ

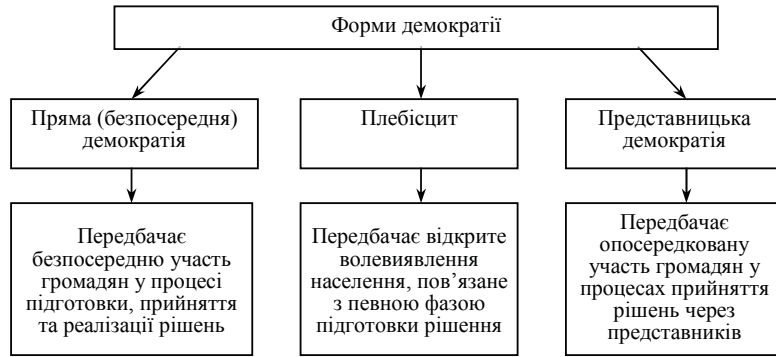


Рис. 5.1. Форми демократії

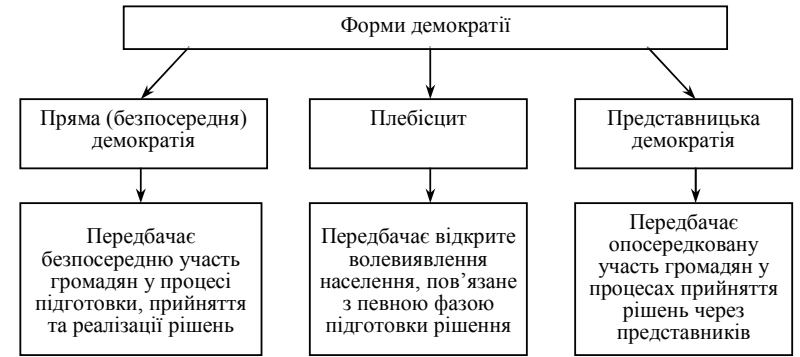


Рис. 5.1. Форми демократії

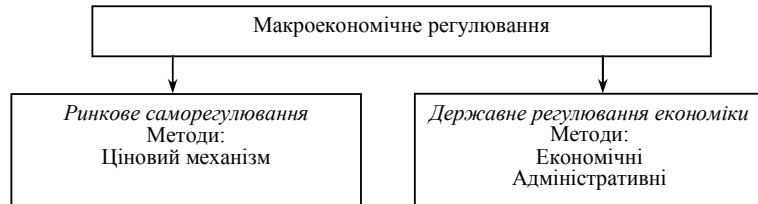


Рис. 5.2. Механізм макроекономічного регулювання

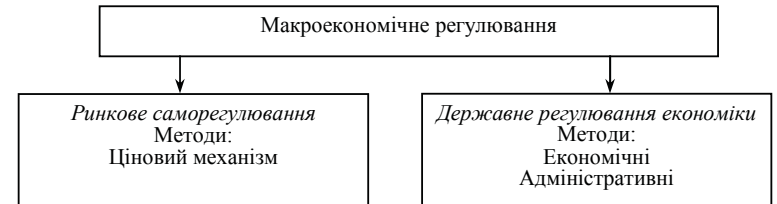


Рис. 5.2. Механізм макроекономічного регулювання

Додаток Д



Рис. 5.3. Передумови демократії

Додаток Д



Рис. 5.3. Передумови демократії

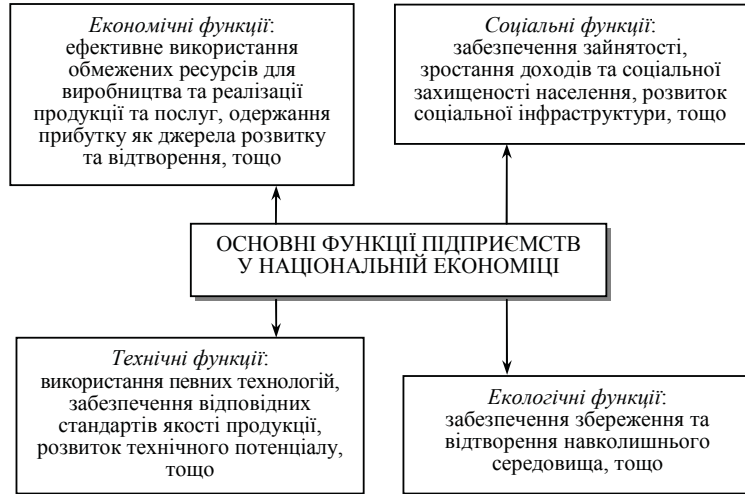


Рис. 6.1. Основні функції підприємств у національній економіці

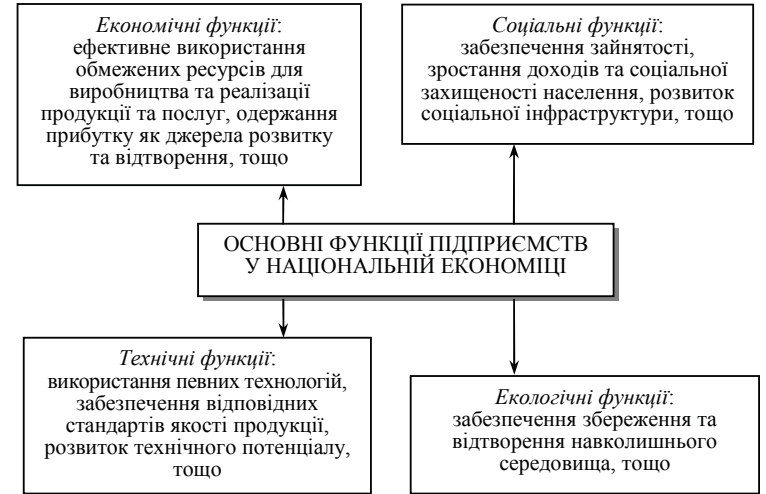


Рис. 6.1. Основні функції підприємств у національній економіці

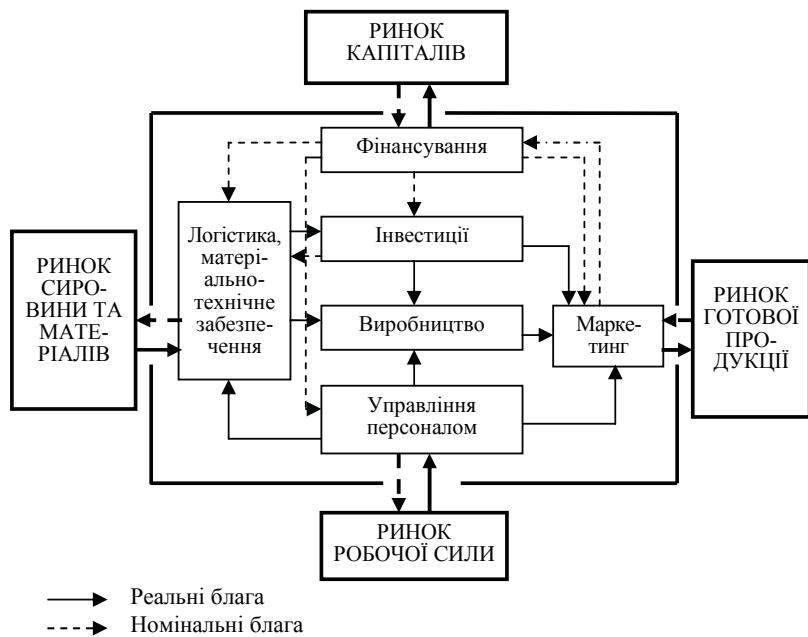


Рис. 6.2. Фази процесу виробництва

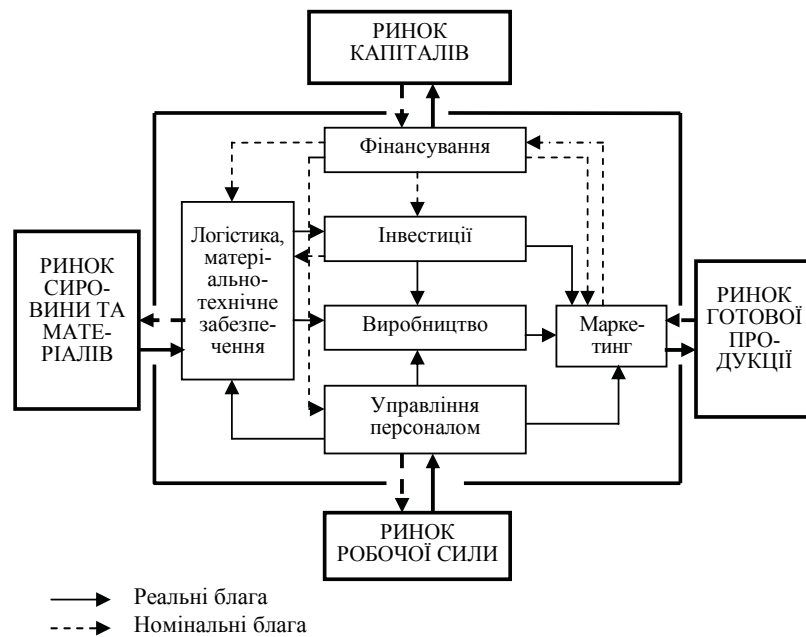
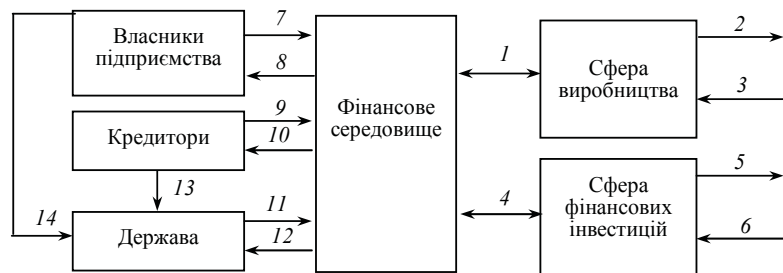


Рис. 6.2. Фази процесу виробництва

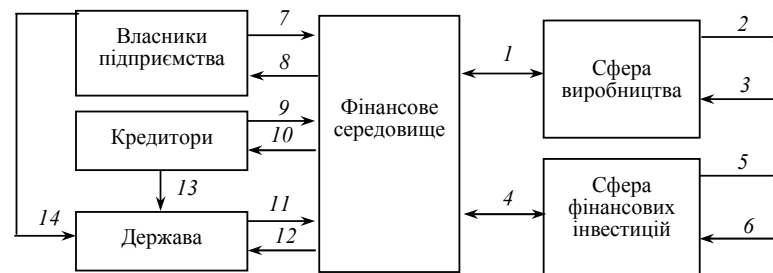
Додаток 3



- 1 — виробниче сальдо;
- 2 — виробничі платежі;
- 3 — виробничі надходження;
- 4 — сальдо інвестиційної діяльності;
- 5 — розміщення фінансових інвестицій;
- 6 — надходження від фінансових інвестицій;
- 7 — надходження фінансових засобів від власників;
- 8 — платежі власникам;
- 9 — надходження фінансових засобів від кредиторів;
- 10 — повернення засобів та інші платежі кредиторам;
- 11 — дотації та інші надходження фінансових засобів від держави;
- 12–14 — податки та інші відрахування державі.

Рис. 6.3. Схема руху основних потоків надходжень та платежів у підприємстві

Додаток 3



- 1 — виробниче сальдо;
- 2 — виробничі платежі;
- 3 — виробничі надходження;
- 4 — сальдо інвестиційної діяльності;
- 5 — розміщення фінансових інвестицій;
- 6 — надходження від фінансових інвестицій;
- 7 — надходження фінансових засобів від власників;
- 8 — платежі власникам;
- 9 — надходження фінансових засобів від кредиторів;
- 10 — повернення засобів та інші платежі кредиторам;
- 11 — дотації та інші надходження фінансових засобів від держави;
- 12–14 — податки та інші відрахування державі.

Рис. 6.3. Схема руху основних потоків надходжень та платежів у підприємстві

Додаток I

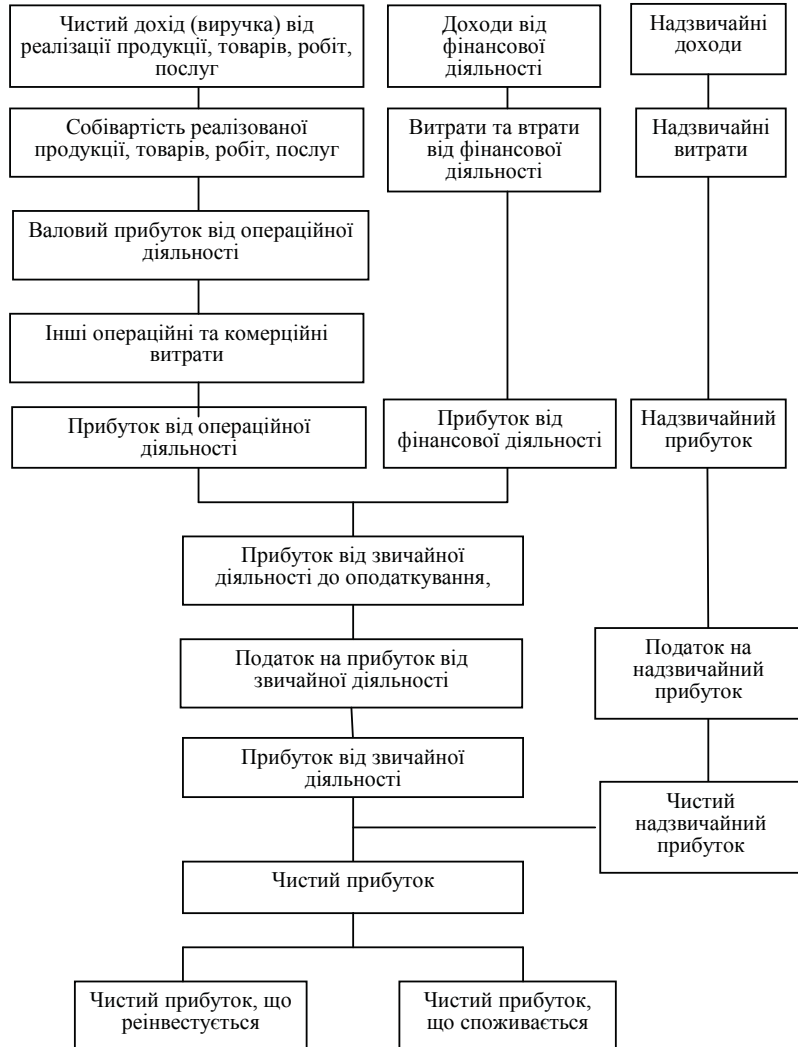


Рис. 6.4. Порядок формування доходів та прибутків підприємств

Додаток I

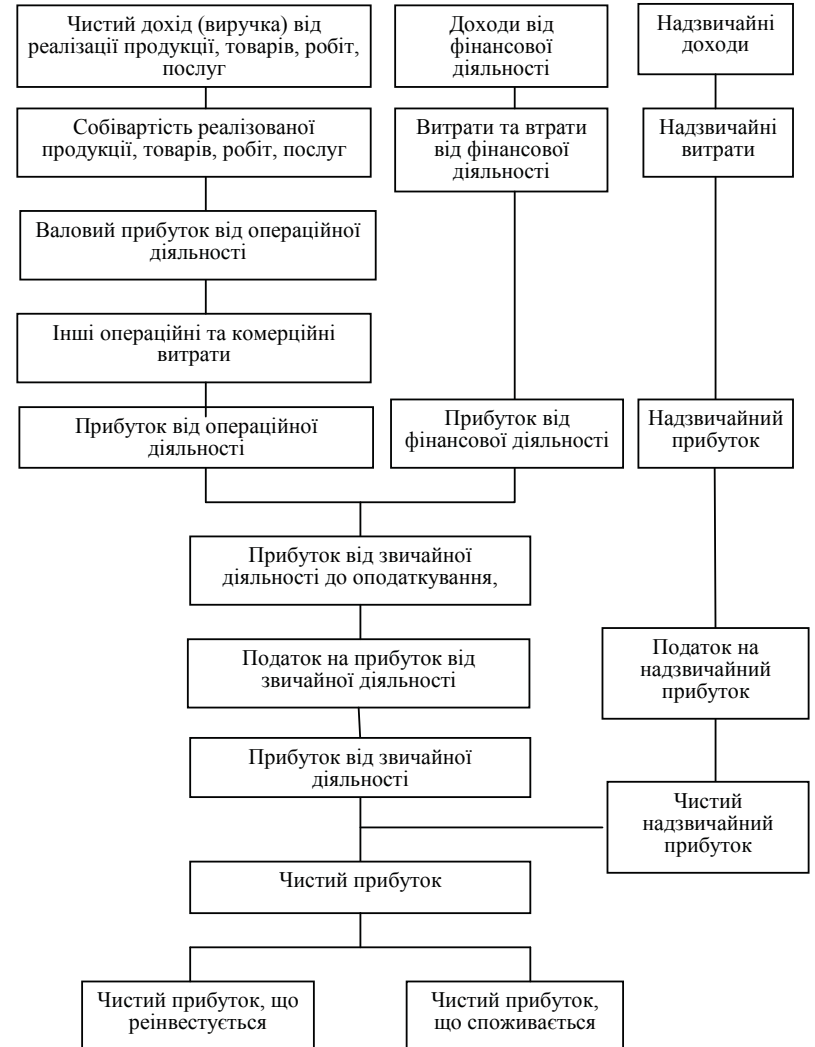


Рис. 6.4. Порядок формування доходів та прибутків підприємств

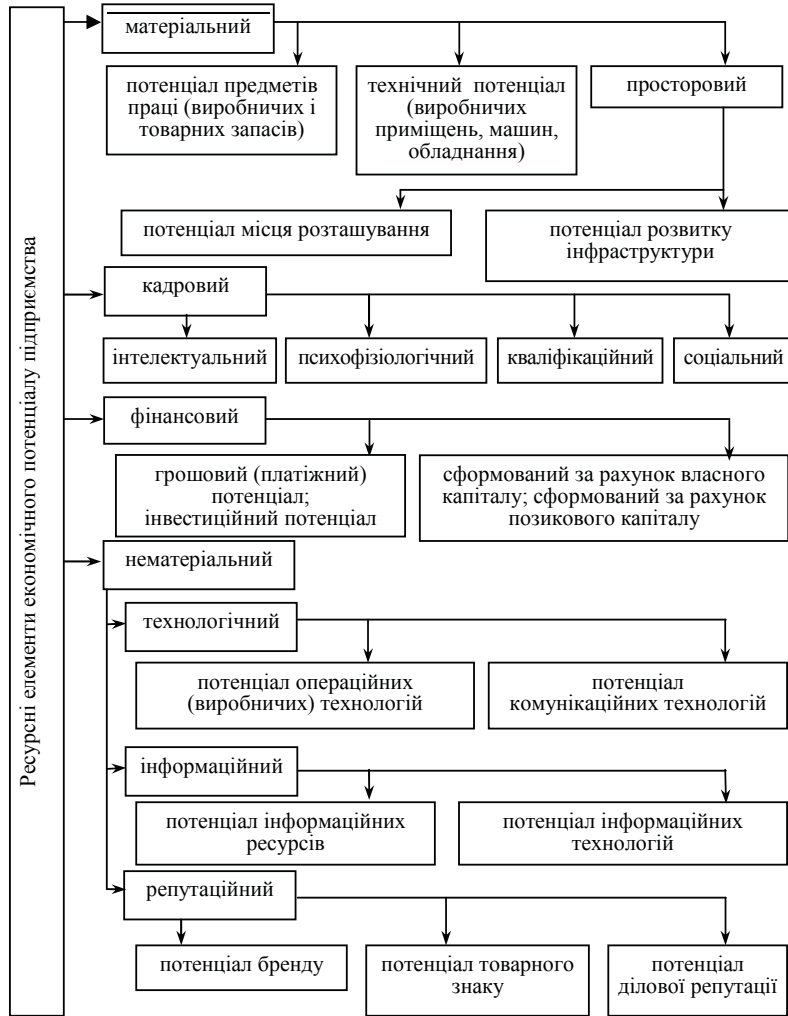


Рис. 6.5. Ресурсна структуризація економічного потенціалу підприємства

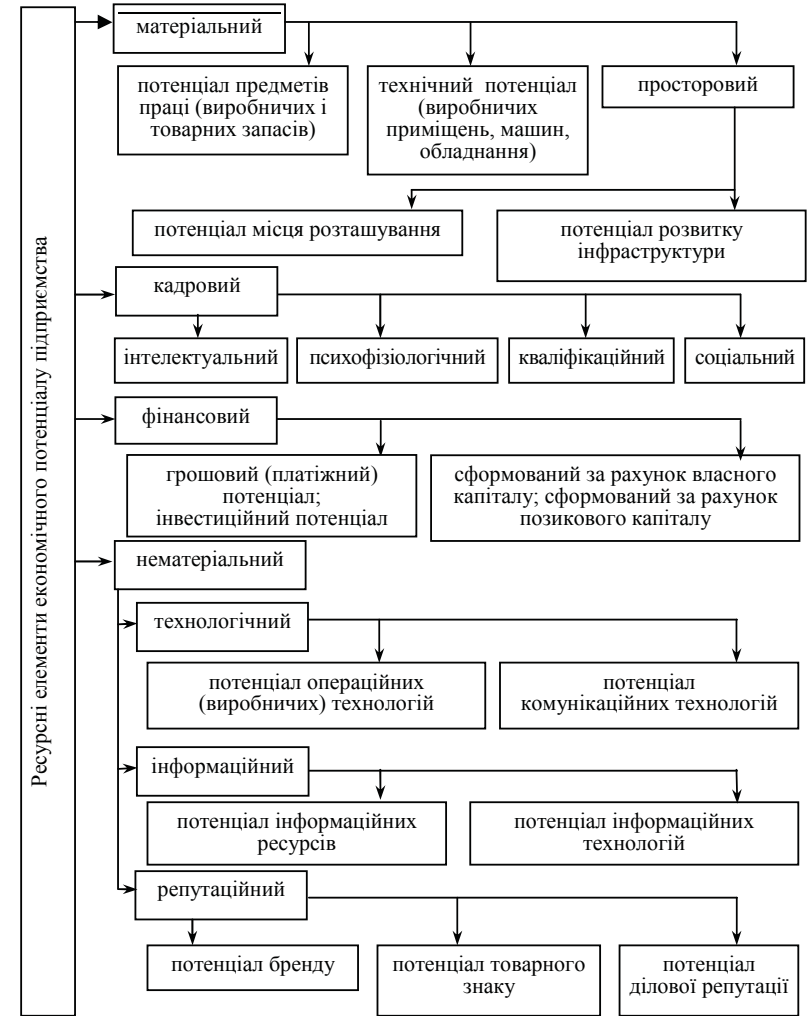


Рис. 6.5. Ресурсна структуризація економічного потенціалу підприємства

Додаток К

Таблиця 6.1

**ЗМІСТ РЕСУРСНИХ ЕЛЕМЕНТІВ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ
ПІДПРИЄМСТВА**

Елемент ресурсного потенціалу		Зміст
Матеріальний	Потенціал предметів праці	Можливості функціонування та розвитку підприємства, зумовлені забезпеченістю операційних процесів виробничими та товарними запасами
	технічний	Можливості забезпечення операційних процесів прогресивними машинами та обладнанням, приладами, інвентарем
	просторовий	Можливості розвитку, зумовлені характером і розміром території підприємства, виробничих і невиробничих об'єктів нерухомості, комунікацій, рівнем розвитку інфраструктури
Кадровий		Сукупні можливості працівників підприємства досягати поставлені перед ними цілі (комерційні, операційні, фінансові)
Фінансовий		Можливості підприємства, які виникають в сфері поєднання фінансових ресурсів і компетенцій у їх залученні та реалізації для досягнення певних цілей
Нематеріальний	Технологічний	Можливості, пов'язані із наявністю та використанням технологій в операційному процесі
	Інформаційний	Можливості системи інформаційних ресурсів підприємства забезпечити умови для своєчасного прийняття господарських рішень
	Репутаційний	Можливості системи репутаційних ресурсів підприємства забезпечити умови для утримання та зростання лояльності його партнерів і інших зацікавлених осіб

Додаток К

Таблиця 6.1

**ЗМІСТ РЕСУРСНИХ ЕЛЕМЕНТІВ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ
ПІДПРИЄМСТВА**

Елемент ресурсного потенціалу		Зміст
Матеріальний	Потенціал предметів праці	Можливості функціонування та розвитку підприємства, зумовлені забезпеченістю операційних процесів виробничими та товарними запасами
	технічний	Можливості забезпечення операційних процесів прогресивними машинами та обладнанням, приладами, інвентарем
	просторовий	Можливості розвитку, зумовлені характером і розміром території підприємства, виробничих і невиробничих об'єктів нерухомості, комунікацій, рівнем розвитку інфраструктури
Кадровий		Сукупні можливості працівників підприємства досягати поставлені перед ними цілі (комерційні, операційні, фінансові)
Фінансовий		Можливості підприємства, які виникають в сфері поєднання фінансових ресурсів і компетенцій у їх залученні та реалізації для досягнення певних цілей
Нематеріальний	Технологічний	Можливості, пов'язані із наявністю та використанням технологій в операційному процесі
	Інформаційний	Можливості системи інформаційних ресурсів підприємства забезпечити умови для своєчасного прийняття господарських рішень
	Репутаційний	Можливості системи репутаційних ресурсів підприємства забезпечити умови для утримання та зростання лояльності його партнерів і інших зацікавлених осіб

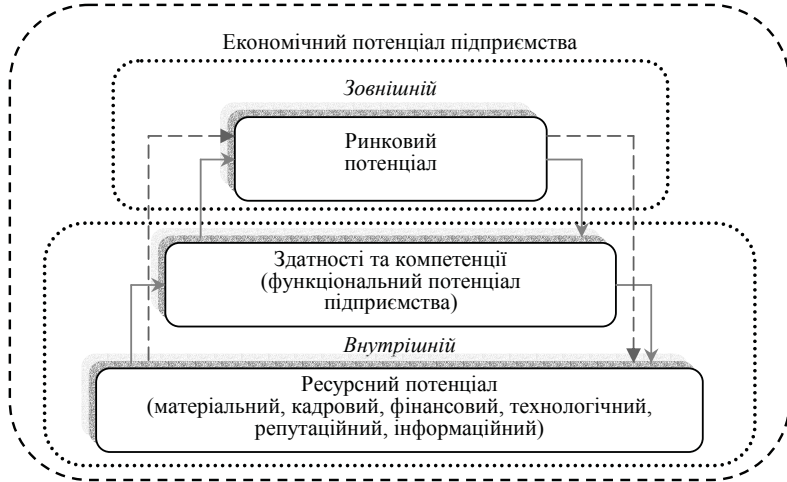


Рис. 6.6. Модель зв'язку внутрішніх і зовнішніх елементів економічного потенціалу підприємства



Рис. 6.6. Модель зв'язку внутрішніх і зовнішніх елементів економічного потенціалу підприємства

Додаток М



Рис. 6.7. Послідовність та зміст циклічного процесу управління підприємством

Додаток М



Рис. 6.7. Послідовність та зміст циклічного процесу управління підприємством

Таблиця 7.1

**МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНОЛОГІЧНЕ СЕРЕДОВИЩЕ
Й ІНСТИТУЦІОНАЛЬНА СИСТЕМА**

Матеріально-технологічне середовище Окрайнінність, серединність, вихід до моря, судноплавні ріки, характер кордонів, віддаленість, характер партнерів, ландшафт, мінеральні ресурси, клімат	
Роздільність використання	Нероздільність використання
Цінності Етносні, релігійні, ідеологічні, правові, політичні, господарські	
Соціальні орієнтації ціннісної системи	
Субсидіарність Західної ІМ, релігійні цінності протестантизму	Комунітарність Східної ІМ, цінності традиційних релігій
Індивідуалізм, мала дистанція влади, короткострокова орієнтація, позитивне відношення до невизначеності	Колективізм, велика дистанція влади, негативне відношення до невизначеності, пріоритет довгострокової орієнтації
Індивідуальні знання, вміння, навички організаційні рутини, колективні конвенції Базові інститути Інституціональні форми та функції, інституції, інституціональні органи, інститути, інституціональні блоки, соціальні системи виробництва, режими накопичення, способи розвитку	
Базові ідеологічні інститути	
Інститут субсидіарності	Інститут комунітарності
Індивідуалізм, пріоритет інтересів індивідуума перед суспільством. Свобода. Суспільний характер визначення соціальних пріоритетів. Індивідуальний характер виразу інтересів. Стратифікація	Колективізм, пріоритет інтересів суспільства перед індивідуальними. Порядок, характер взаємовідносин між суб'єктами, соціальні пріоритети визначаються Центром. Колективний характер виразу інтересів. Егалітаризм
Базові політичні інститути	
Федеративна політична система	Унітарна політична система
Федерація. Самоуправління й субсидіарність. Виборність. Багатопартійність. Демократична більшість. Судові спори	Адміністративно-територіальний державний устрій. Ієрархія на чолі з Центром. Призначення. Однопартійність. Одноголо-сність. Звернення за інстанціями

Таблиця 7.1

**МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНОЛОГІЧНЕ СЕРЕДОВИЩЕ
Й ІНСТИТУЦІОНАЛЬНА СИСТЕМА**

Матеріально-технологічне середовище Окрайнінність, серединність, вихід до моря, судноплавні ріки, характер кордонів, віддаленість, характер партнерів, ландшафт, мінеральні ресурси, клімат	
Роздільність використання	Нероздільність використання
Цінності Етносні, релігійні, ідеологічні, правові, політичні, господарські	
Соціальні орієнтації ціннісної системи	
Субсидіарність Західної ІМ, релігійні цінності протестантизму	Комунітарність Східної ІМ, цінності традиційних релігій
Індивідуалізм, мала дистанція влади, короткострокова орієнтація, позитивне відношення до невизначеності	Колективізм, велика дистанція влади, негативне відношення до невизначеності, пріоритет довгострокової орієнтації
Індивідуальні знання, вміння, навички організаційні рутини, колективні конвенції Базові інститути Інституціональні форми та функції, інституції, інституціональні органи, інститути, інституціональні блоки, соціальні системи виробництва, режими накопичення, способи розвитку	
Базові ідеологічні інститути	
Інститут субсидіарності	Інститут комунітарності
Індивідуалізм, пріоритет інтересів індивідуума перед суспільством. Свобода. Суспільний характер визначення соціальних пріоритетів. Індивідуальний характер виразу інтересів. Стратифікація	Колективізм, пріоритет інтересів суспільства перед індивідуальними. Порядок, характер взаємовідносин між суб'єктами, соціальні пріоритети визначаються Центром. Колективний характер виразу інтересів. Егалітаризм
Базові політичні інститути	
Федеративна політична система	Унітарна політична система
Федерація. Самоуправління й субсидіарність. Виборність. Багатопартійність. Демократична більшість. Судові спори	Адміністративно-територіальний державний устрій. Ієрархія на чолі з Центром. Призначення. Однопартійність. Одноголо-сність. Звернення за інстанціями

Закінчення табл. 7.1

Базові правові інститути	
Правові інститути загального права	Правові інститути цивільного права
Прецедентне право. Суд — суб'єкт законотворчості. Рішення виробляє та приймає практик. Принцип індивідуалізму. Права громадянина вище інтересів суспільства. Деєтатизація	Кодифіковане право. Парламент — суб'єкт законотворчості. Виробляє — вчений-теоретик, приймає — законодавець. Принцип колективізму. Права суспільства вище інтересів індивіда. Етатизм
Базові економічні інститути	
Інститути ринкової економіки	Інститути редистрибутивної економіки
Приватна власність. Наймана праця. Приватне підприємництво. Обмін (купівля/продаж). Прибуток як критерій успіху. Зростання частки приватних грошей та фінансів в забезпеченні функціонування економіки. Конкуренція як основа успішного розвитку. Заохочення/самоактуалізація, саморозвиток	Службова, державна власність. Службова праця. Державне планування, управління, підприємництво й контроль. Редистрибуція (здачі/роздачі). Критерій справедливості — пропорційність. Державні гроші й фінанси. Забезпечення єдності суспільства виключає існування відкритої конкуренції, координація, консерватизм. Заохочення/примушення

Закінчення табл. 7.1

Базові правові інститути	
Правові інститути загального права	Правові інститути цивільного права
Прецедентне право. Суд — суб'єкт законотворчості. Рішення виробляє та приймає практик. Принцип індивідуалізму. Права громадянина вище інтересів суспільства. Деєтатизація	Кодифіковане право. Парламент — суб'єкт законотворчості. Виробляє — вчений-теоретик, приймає — законодавець. Принцип колективізму. Права суспільства вище інтересів індивіда. Етатизм
Базові економічні інститути	
Інститути ринкової економіки	Інститути редистрибутивної економіки
Приватна власність. Наймана праця. Приватне підприємництво. Обмін (купівля/продаж). Прибуток як критерій успіху. Зростання частки приватних грошей та фінансів в забезпеченні функціонування економіки. Конкуренція як основа успішного розвитку. Заохочення/самоактуалізація, саморозвиток	Службова, державна власність. Службова праця. Державне планування, управління, підприємництво й контроль. Редистрибуція (здачі/роздачі). Критерій справедливості — пропорційність. Державні гроші й фінанси. Забезпечення єдності суспільства виключає існування відкритої конкуренції, координація, консерватизм. Заохочення/примушення

Таблиця 7.2

ІЄРАРХІЯ ПІДСТАВ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОЇ АРХІТЕКТОНІКИ СЕС

Рівень	Елемент інституціональної архітектоніки
Наноекономічний	Цінності
	Індивідуальні знання, вміння, навички, організаційні
	Інституціональні форми
	Інституціональні функції
Мікроекономічний	Колективні конвенції
	Інституції
	Інституціональні органи
	Організаційні форми координації та управління трансакційними витратами
Мезоекономічний	Базові інститути соціальних сфер
	Інституціональні блоки в рамках соціальних сфер
Макроекономічний	Соціальні системи виробництва
	Режими накопичення та способи розвитку
	Соціально-економічні системи
Мегаекономічний	Соціально-економічні моделі
	Інтеграційні союзи
	Глобальне господарство

Таблиця 7.2

ІЄРАРХІЯ ПІДСТАВ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОЇ АРХІТЕКТОНІКИ СЕС

Рівень	Елемент інституціональної архітектоніки
Наноекономічний	Цінності
	Індивідуальні знання, вміння, навички, організаційні
	Інституціональні форми
	Інституціональні функції
Мікроекономічний	Колективні конвенції
	Інституції
	Інституціональні органи
	Організаційні форми координації та управління трансакційними витратами
Мезоекономічний	Базові інститути соціальних сфер
	Інституціональні блоки в рамках соціальних сфер
Макроекономічний	Соціальні системи виробництва
	Режими накопичення та способи розвитку
	Соціально-економічні системи
Мегаекономічний	Соціально-економічні моделі
	Інтеграційні союзи
	Глобальне господарство

ПРО ІНДЕКС РОЗВИТКУ ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ (ІРЛП)

Вперше на основі ІРЛП була підготовлена доповідь про розвиток людини ПРООН (HDR) у 1990 р. За 20 років видання HDR його зміст удосконаливався. В ювілейному, 20-му виданні, ураховано при вимірюванні рівня життя через ВНД на одну особу нерівність і бідність, розширення прав і можливостей людини та інше.

В HDR–2010 всі країни розподілені на чотири групи за ступенем розвитку: 1) країни з дуже високим рівнем розвитку, 2) з високим рівнем, 3) з середнім рівнем і 4) країни з низьким рівнем розвитку:

I група із 42 країн з середнім значенням ІРЧЛ 0,878 (0,938 у 1-ї країни — Норвегії та 0,788 у 42-ї — Барбадоса), середня очікувана тривалість життя (СОТЖ) — 80,3 роки. До цієї групи входять всі країни ОЕСР. Як приклад можна навести США (4-е місце) — ІРЧП 0,902, виробництво ВНД на одну особу \$47 тис, СОТЖ 79,6 роки, середня тривалість навчання 12,4 роки.

II група — це країни з високим рівнем розвитку, включає від 43-го місця (Багами) до 85-го місця (Тонга). Середнє значення індексу 0,717, СОТЖ — 72,6 роки, виробництво ВНД на одну особу — \$12,3 тис., середня тривалість навчання — 8,3 років. В цій групі знаходяться Білорусь, Росія, Казахстан, Україна і Азербайджан. Наша країна має майже середнє значення ІРЛП 0,710, значно на 4 роки уступає розвинутих державам у тривалості життя, але чимало перевершує середню тривалість навчання — 11,3 роки. Головна причина середнього значення рейтингу нашої країни полягає в низькому рівні життя — \$6535 ВНД на одну особу, тобто майже вдвічі менше ніж у середньому по групі. Практично це показник наступної, 3-ї групи країн із середнім рівнем розвитку. З цього витікає головний висновок для нас: перш за все треба забезпечити прискорене економічне зростання в інвестиційно-інноваційній моделі.

III групу утворюють країни з середнім рівнем розвитку. Її очолює Фіджі (86-е місце) і закінчує Сан-Томе і Принципи (127 місце). Середній ІРЛП 0,592, ВНД на одну людину \$5134, тривалість життя — 69,3 роки, навчання — 6,3 роки.

IV група — це країни з низьким рівнем розвитку. Її очолює Кенія (128-е місце) і замикає Зімбабве (169-е місце). Середнє значення ІРЧП 0,393, ВНД на одну особу — \$1490, середня очікувана тривалість життя — 56 років, навчання — лише 4,1 роки¹.

¹ Доклад о развитии человека 2010. Реальное богатство народов: пути к развитию человека/ Пер. с англ. ПРООН. — М.: «Весь мир», 2010. — С. 142—146.

ПРО ІНДЕКС РОЗВИТКУ ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ (ІРЛП)

Вперше на основі ІРЛП була підготовлена доповідь про розвиток людини ПРООН (HDR) у 1990 р. За 20 років видання HDR його зміст удосконаливався. В ювілейному, 20-му виданні, ураховано при вимірюванні рівня життя через ВНД на одну особу нерівність і бідність, розширення прав і можливостей людини та інше.

В HDR–2010 всі країни розподілені на чотири групи за ступенем розвитку: 1) країни з дуже високим рівнем розвитку, 2) з високим рівнем, 3) з середнім рівнем і 4) країни з низьким рівнем розвитку:

I група із 42 країн з середнім значенням ІРЧЛ 0,878 (0,938 у 1-ї країни — Норвегії та 0,788 у 42-ї — Барбадоса), середня очікувана тривалість життя (СОТЖ) — 80,3 роки. До цієї групи входять всі країни ОЕСР. Як приклад можна навести США (4-е місце) — ІРЧП 0,902, виробництво ВНД на одну особу \$47 тис, СОТЖ 79,6 роки, середня тривалість навчання 12,4 роки.

II група — це країни з високим рівнем розвитку, включає від 43-го місця (Багами) до 85-го місця (Тонга). Середнє значення індексу 0,717, СОТЖ — 72,6 роки, виробництво ВНД на одну особу — \$12,3 тис., середня тривалість навчання — 8,3 років. В цій групі знаходяться Білорусь, Росія, Казахстан, Україна і Азербайджан. Наша країна має майже середнє значення ІРЛП 0,710, значно на 4 роки уступає розвинутих державам у тривалості життя, але чимало перевершує середню тривалість навчання — 11,3 роки. Головна причина середнього значення рейтингу нашої країни полягає в низькому рівні життя — \$6535 ВНД на одну особу, тобто майже вдвічі менше ніж у середньому по групі. Практично це показник наступної, 3-ї групи країн із середнім рівнем розвитку. З цього витікає головний висновок для нас: перш за все треба забезпечити прискорене економічне зростання в інвестиційно-інноваційній моделі.

III групу утворюють країни з середнім рівнем розвитку. Її очолює Фіджі (86-е місце) і закінчує Сан-Томе і Принципи (127 місце). Середній ІРЛП 0,592, ВНД на одну людину \$5134, тривалість життя — 69,3 роки, навчання — 6,3 роки.

IV група — це країни з низьким рівнем розвитку. Її очолює Кенія (128-е місце) і замикає Зімбабве (169-е місце). Середнє значення ІРЧП 0,393, ВНД на одну особу — \$1490, середня очікувана тривалість життя — 56 років, навчання — лише 4,1 роки¹.

¹ Доклад о развитии человека 2010. Реальное богатство народов: пути к развитию человека/ Пер. с англ. ПРООН. — М.: «Весь мир», 2010. — С. 142—146.

Чимало дослідників із різних країн критикують індекс розвитку людського потенціалу за те, що він не ураховує багато факторів, які впливають на якість життя, людський розвиток і т.д. Визнаючи ці зауваження справедливими, доречно зазначити, що не існує в природі та житті досконалих та ідеальних показників. Разом з тим, є сенс розглянути інші показники. Наприклад, запропонований Гж. В. Колодко інтегральний індекс успіху, що враховував б як матеріальну основу ВВП на одну особу, самопочуття людини, яке пов'язане з здоров'ям і задовільністю життям, станом природного середовища, і оцінку вільного часу та культурних цінностей, якими можна його заповнити¹.

¹ Колодко Гж.В. Весь мир в движении / Пер. с пол. — М.: Магистр, 2009. — С. 357.

Чимало дослідників із різних країн критикують індекс розвитку людського потенціалу за те, що він не ураховує багато факторів, які впливають на якість життя, людський розвиток і т.д. Визнаючи ці зауваження справедливими, доречно зазначити, що не існує в природі та житті досконалих та ідеальних показників. Разом з тим, є сенс розглянути інші показники. Наприклад, запропонований Гж. В. Колодко інтегральний індекс успіху, що враховував б як матеріальну основу ВВП на одну особу, самопочуття людини, яке пов'язане з здоров'ям і задовільністю життям, станом природного середовища, і оцінку вільного часу та культурних цінностей, якими можна його заповнити¹.

¹ Колодко Гж.В. Весь мир в движении / Пер. с пол. — М.: Магистр, 2009. — С. 357.

ПЕРЕЛІК ЦЕНТРАЛЬНИХ ОРГАНІВ ВИКОНАВЧОЇ ВЛАДИ УКРАЇНИ

9 грудня 2010 року Президент України оптимізував систему центральних органів виконавчої влади України.

6 квітня 2011 року Президент України додатково оптимізував систему центральних органів виконавчої влади України.

8 квітня 2011 року Президент України вніс зміну в Указ щодо додаткової оптимізації від 6 квітня.

Усіх керівників центральних органів виконавчої влади, відповідно до Конституції, призначає президент за поданням прем'єр-міністра.

Діяльність державних служб, агентств, інспекцій координує і спрямовує відповідний міністр, але не оперативно, а через нормативні акти.

Міністерства

Міністерство — ключовий орган виконавчої влади, що формує державну політику в межах своєї компетенції, контролює діяльність інших центральних органів виконавчої влади, які перебувають у його підпорядкуванні.

Міністерство аграрної політики та продовольства України — утворене шляхом реорганізації Міністерства аграрної політики України;

Міністерство будівництва та житлово-комунального господарства України — утворене шляхом перейменування Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України, що було утворене шляхом реорганізації Міністерства регіонального розвитку та будівництва України та Міністерства з питань житлово-комунального господарства України;

Міністерство внутрішніх справ України

Міністерство екології та природних ресурсів України — утворене шляхом реорганізації Міністерства охорони навколишнього природного середовища України;

Міністерство економічного розвитку і торгівлі України — утворене шляхом реорганізації Міністерства економіки України. На міністерство покладені функції з реалізації державної регуляторної політики, державної політики з питань розвитку підприємництва, регулювання цінової політики (крім питань реєстрації юридичних осіб та фізичних осіб — підприємців) та функції ліквідованої Державної служби технічного регулювання України, що була утворена шляхом реорганізації Державного комітету України з питань технічного регулювання та споживчої політики (крім функцій з реалізації державної політики з питань державного контролю у сфері захисту прав споживачів);

ПЕРЕЛІК ЦЕНТРАЛЬНИХ ОРГАНІВ ВИКОНАВЧОЇ ВЛАДИ УКРАЇНИ

9 грудня 2010 року Президент України оптимізував систему центральних органів виконавчої влади України.

6 квітня 2011 року Президент України додатково оптимізував систему центральних органів виконавчої влади України.

8 квітня 2011 року Президент України вніс зміну в Указ щодо додаткової оптимізації від 6 квітня.

Усіх керівників центральних органів виконавчої влади, відповідно до Конституції, призначає президент за поданням прем'єр-міністра.

Діяльність державних служб, агентств, інспекцій координує і спрямовує відповідний міністр, але не оперативно, а через нормативні акти.

Міністерства

Міністерство — ключовий орган виконавчої влади, що формує державну політику в межах своєї компетенції, контролює діяльність інших центральних органів виконавчої влади, які перебувають у його підпорядкуванні.

Міністерство аграрної політики та продовольства України — утворене шляхом реорганізації Міністерства аграрної політики України;

Міністерство будівництва та житлово-комунального господарства України — утворене шляхом перейменування Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України, що було утворене шляхом реорганізації Міністерства регіонального розвитку та будівництва України та Міністерства з питань житлово-комунального господарства України;

Міністерство внутрішніх справ України

Міністерство екології та природних ресурсів України — утворене шляхом реорганізації Міністерства охорони навколишнього природного середовища України;

Міністерство економічного розвитку і торгівлі України — утворене шляхом реорганізації Міністерства економіки України. На міністерство покладені функції з реалізації державної регуляторної політики, державної політики з питань розвитку підприємництва, регулювання цінової політики (крім питань реєстрації юридичних осіб та фізичних осіб — підприємців) та функцій ліквідованої Державної служби технічного регулювання України, що була утворена шляхом реорганізації Державного комітету України з питань технічного регулювання та споживчої політики (крім функцій з реалізації державної політики з питань державного контролю у сфері захисту прав споживачів);

Міністерство енергетики та вугільної промисловості України — утворене шляхом реорганізації Міністерства палива та енергетики України, Міністерства вугільної промисловості України;

Міністерство закордонних справ України;

Міністерство інфраструктури України — утворене шляхом реорганізації Міністерства транспорту та зв'язку України.

Міністерство культури України — утворене шляхом реорганізації Міністерства культури і туризму України. На міністерство також покладені функції з реалізації державної політики у сферах міжнаціональних відносин, захисту прав національних меншин України, релігії;

Міністерство надзвичайних ситуацій України — утворене шляхом реорганізації Міністерства України з питань надзвичайних ситуацій та у справах захисту населення від наслідків Чорнобильської катастрофи;

Міністерство оборони України;

Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України — утворене шляхом реорганізації Міністерства освіти і науки України та Міністерства України у справах сім'ї, молоді та спорту. На це Міністерство покладені також функції ліквідованої Вищої атестаційної комісії України;

Міністерство охорони здоров'я України;

Міністерство соціальної політики України — утворене шляхом реорганізації Міністерства праці та соціальної політики України;

Міністерство фінансів України;

Міністерство юстиції України.

Державні служби

Головна функція *служб* — надання державних послуг громадянам та юридичним особам. Виокремлення цієї функції мусить якісно покращити систему державного управління та створити сприятливі умови для подолання корупційної діяльності.

Державна служба України з питань протидії ВІЛ-інфекції/СНІДу та інших соціально небезпечних захворювань;

Державна служба фінансового моніторингу України, — утворена шляхом реорганізації Державного комітету фінансового моніторингу України;

Державна авіаційна служба України — утворена шляхом реорганізації Міністерства транспорту та зв'язку України;

Державна архівна служба України — утворена шляхом реорганізації Державного комітету архівів України. На цю Службу також покладені функції з реалізації державної політики у сфері створення та забезпечення функціонування системи страхового фонду документації;

Державна ветеринарна та фітосанітарна служба України — утворена шляхом реорганізації Державного комітету ветеринарної медицини України. На цю службу також покладені функції з реалізації державної політики у сфері охорони прав на сорти рослин та функції ліквідованої Державної

Міністерство енергетики та вугільної промисловості України — утворене шляхом реорганізації Міністерства палива та енергетики України, Міністерства вугільної промисловості України;

Міністерство закордонних справ України;

Міністерство інфраструктури України — утворене шляхом реорганізації Міністерства транспорту та зв'язку України.

Міністерство культури України — утворене шляхом реорганізації Міністерства культури і туризму України. На міністерство також покладені функції з реалізації державної політики у сферах міжнаціональних відносин, захисту прав національних меншин України, релігії;

Міністерство надзвичайних ситуацій України — утворене шляхом реорганізації Міністерства України з питань надзвичайних ситуацій та у справах захисту населення від наслідків Чорнобильської катастрофи;

Міністерство оборони України;

Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України — утворене шляхом реорганізації Міністерства освіти і науки України та Міністерства України у справах сім'ї, молоді та спорту. На це Міністерство покладені також функції ліквідованої Вищої атестаційної комісії України;

Міністерство охорони здоров'я України;

Міністерство соціальної політики України — утворене шляхом реорганізації Міністерства праці та соціальної політики України;

Міністерство фінансів України;

Міністерство юстиції України.

Державні служби

Головна функція *служб* — надання державних послуг громадянам та юридичним особам. Виокремлення цієї функції мусить якісно покращити систему державного управління та створити сприятливі умови для подолання корупційної діяльності.

Державна служба України з питань протидії ВІЛ-інфекції/СНІДу та інших соціально небезпечних захворювань;

Державна служба фінансового моніторингу України, — утворена шляхом реорганізації Державного комітету фінансового моніторингу України;

Державна авіаційна служба України — утворена шляхом реорганізації Міністерства транспорту та зв'язку України;

Державна архівна служба України — утворена шляхом реорганізації Державного комітету архівів України. На цю Службу також покладені функції з реалізації державної політики у сфері створення та забезпечення функціонування системи страхового фонду документації;

Державна ветеринарна та фітосанітарна служба України — утворена шляхом реорганізації Державного комітету ветеринарної медицини України. На цю службу також покладені функції з реалізації державної політики у сфері охорони прав на сорти рослин та функції ліквідованої Державної

служби технічного регулювання України, що була утворена шляхом реорганізації Державного комітету України з питань технічного регулювання та споживчої політики (крім функцій з реалізації державної політики з питань державного контролю у сфері захисту прав споживачів);

Державна виконавча служба України. На цю службу покладені функції з реалізації державної політики у сфері організації виконання рішень судів та інших органів (посадових осіб) відповідно до законів;

Державна казначейська служба України. На цю службу покладені функції у сфері казначейського обслуговування державного бюджету;

Державна митна служба України;

Державна міграційна служба України. На цю службу покладені функції з реалізації державної політики з питань громадянства, імміграції та реєстрації фізичних осіб, а також у справах міграції в межах, визначених законодавством про біженців;

Державна пенітенціарна служба України — утворена шляхом реорганізації Державного департаменту України з питань виконання покарань;

Державна податкова служба України — утворена шляхом реорганізації Державної податкової адміністрації України;

Державна пробірна служба України. На цю службу покладені функції з реалізації державної політики у сфері державного пробірного контролю;

Державна реєстраційна служба України. На цю службу покладені функції з реалізації державної політики у сфері реєстрації юридичних осіб та фізичних осіб — підприємців, у сфері реєстрації релігійних організацій, а також функції Міністерства юстиції України з реалізації державної політики у сфері реєстрації;

Державна санітарно-епідеміологічна служба України. На цю службу також покладені функції з реалізації державної політики у сфері забезпечення санітарного та епідемічного благополуччя населення;

Державна служба геології та надр України — утворена шляхом реорганізації Міністерства охорони навколишнього природного середовища України;

Державна служба гірничого нагляду та промислової безпеки України — утворена шляхом реорганізації Міністерства України з питань надзвичайних ситуацій та у справах захисту населення від наслідків Чорнобильської катастрофи. На цю службу також покладені функції ліквідованого Державного комітету України з промислової безпеки, охорони праці та гірничого нагляду;

Державна служба експортного контролю України;

Державна служба з питань інвалідів та ветеранів України — утворена шляхом реорганізації Державного комітету України у справах ветеранів. На цю службу також покладено функцію з реалізації державної політики у сфері соціального захисту інвалідів;

Державна служба інтелектуальної власності України — утворена шляхом реорганізації Міністерства освіти і науки України

служби технічного регулювання України, що була утворена шляхом реорганізації Державного комітету України з питань технічного регулювання та споживчої політики (крім функцій з реалізації державної політики з питань державного контролю у сфері захисту прав споживачів);

Державна виконавча служба України. На цю службу покладені функції з реалізації державної політики у сфері організації виконання рішень судів та інших органів (посадових осіб) відповідно до законів;

Державна казначейська служба України. На цю службу покладені функції у сфері казначейського обслуговування державного бюджету;

Державна митна служба України;

Державна міграційна служба України. На цю службу покладені функції з реалізації державної політики з питань громадянства, імміграції та реєстрації фізичних осіб, а також у справах міграції в межах, визначених законодавством про біженців;

Державна пенітенціарна служба України — утворена шляхом реорганізації Державного департаменту України з питань виконання покарань;

Державна податкова служба України — утворена шляхом реорганізації Державної податкової адміністрації України;

Державна пробірна служба України. На цю службу покладені функції з реалізації державної політики у сфері державного пробірного контролю;

Державна реєстраційна служба України. На цю службу покладені функції з реалізації державної політики у сфері реєстрації юридичних осіб та фізичних осіб — підприємців, у сфері реєстрації релігійних організацій, а також функції Міністерства юстиції України з реалізації державної політики у сфері реєстрації;

Державна санітарно-епідеміологічна служба України. На цю службу також покладені функції з реалізації державної політики у сфері забезпечення санітарного та епідемічного благополуччя населення;

Державна служба геології та надр України — утворена шляхом реорганізації Міністерства охорони навколишнього природного середовища України;

Державна служба гірничого нагляду та промислової безпеки України — утворена шляхом реорганізації Міністерства України з питань надзвичайних ситуацій та у справах захисту населення від наслідків Чорнобильської катастрофи. На цю службу також покладені функції ліквідованого Державного комітету України з промислової безпеки, охорони праці та гірничого нагляду;

Державна служба експортного контролю України;

Державна служба з питань інвалідів та ветеранів України — утворена шляхом реорганізації Державного комітету України у справах ветеранів. На цю службу також покладено функцію з реалізації державної політики у сфері соціального захисту інвалідів;

Державна служба інтелектуальної власності України — утворена шляхом реорганізації Міністерства освіти і науки України

Державне агентство резерву України — утворене шляхом реорганізації Державного комітету України з державного матеріального резерву;

Державне агентство рибного господарства України — утворене шляхом реорганізації Державного комітету рибного господарства України;

Державне агентство України з питань кіно — утворене шляхом реорганізації Міністерства культури і туризму України;

Державне агентство України з туризму та курортів. На це агентство покладені функції з реалізації державної політики у сфері туризму та курортів;

Державне агентство України з управління державними корпоративними правами та майном — утворене шляхом реорганізації Міністерства промислової політики України;

Державне агентство України з управління зоною відчуження — утворена шляхом реорганізації Міністерства України з питань надзвичайних ситуацій та у справах захисту населення від наслідків Чорнобильської катастрофи;

Державне космічне агентство України — утворене шляхом перейменування Національного космічного агентства України.

Державні інспекції

Інспекція має здійснювати нагляд та контроль за дотриманням і виконанням законодавства.

Державна архітектурно-будівельна інспекція України. На цю Інспекцію покладені функції з реалізації державної політики з питань державного архітектурно-будівельного контролю;

Державна екологічна інспекція України — утворена шляхом реорганізації Міністерства охорони навколишнього природного середовища України;

Державна інспекція навчальних закладів України. На цю інспекцію покладені функції з реалізації державної політики з питань державного контролю за діяльністю навчальних закладів;

Державна інспекція сільського господарства України — утворена шляхом реорганізації Міністерства аграрної політики України;

Державна інспекція техногенної безпеки України — утворена шляхом реорганізації Міністерства України з питань надзвичайних ситуацій та у справах захисту населення від наслідків Чорнобильської катастрофи. На цю Інспекцію також покладені функції ліквідованого Державного комітету України з промислової безпеки, охорони праці та гірничого нагляду;

Державна інспекція України з безпеки на морському та річковому транспорті — утворена шляхом реорганізації Державної служби морського та річкового транспорту України, що була утворена шляхом реорганізації Міністерства транспорту та зв'язку України;

Державна інспекція України з безпеки на наземному транспорті — утворена шляхом реорганізації Державної автотранспортної служби України, що була утворена шляхом реорганізації Міністерства транспорту та зв'язку України;

Державне агентство резерву України — утворене шляхом реорганізації Державного комітету України з державного матеріального резерву;

Державне агентство рибного господарства України — утворене шляхом реорганізації Державного комітету рибного господарства України;

Державне агентство України з питань кіно — утворене шляхом реорганізації Міністерства культури і туризму України;

Державне агентство України з туризму та курортів. На це агентство покладені функції з реалізації державної політики у сфері туризму та курортів;

Державне агентство України з управління державними корпоративними правами та майном — утворене шляхом реорганізації Міністерства промислової політики України;

Державне агентство України з управління зоною відчуження — утворена шляхом реорганізації Міністерства України з питань надзвичайних ситуацій та у справах захисту населення від наслідків Чорнобильської катастрофи;

Державне космічне агентство України — утворене шляхом перейменування Національного космічного агентства України.

Державні інспекції

Інспекція має здійснювати нагляд та контроль за дотриманням і виконанням законодавства.

Державна архітектурно-будівельна інспекція України. На цю Інспекцію покладені функції з реалізації державної політики з питань державного архітектурно-будівельного контролю;

Державна екологічна інспекція України — утворена шляхом реорганізації Міністерства охорони навколишнього природного середовища України;

Державна інспекція навчальних закладів України. На цю інспекцію покладені функції з реалізації державної політики з питань державного контролю за діяльністю навчальних закладів;

Державна інспекція сільського господарства України — утворена шляхом реорганізації Міністерства аграрної політики України;

Державна інспекція техногенної безпеки України — утворена шляхом реорганізації Міністерства України з питань надзвичайних ситуацій та у справах захисту населення від наслідків Чорнобильської катастрофи. На цю Інспекцію також покладені функції ліквідованого Державного комітету України з промислової безпеки, охорони праці та гірничого нагляду;

Державна інспекція України з безпеки на морському та річковому транспорті — утворена шляхом реорганізації Державної служби морського та річкового транспорту України, що була утворена шляхом реорганізації Міністерства транспорту та зв'язку України;

Державна інспекція України з безпеки на наземному транспорті — утворена шляхом реорганізації Державної автотранспортної служби України, що була утворена шляхом реорганізації Міністерства транспорту та зв'язку України;

Державна інспекція України з питань захисту прав споживачів. На цю інспекцію покладені функції з реалізації державної політики з питань державного контролю у сфері захисту прав споживачів;

Державна інспекція України з питань праці — утворена шляхом реорганізації Міністерства праці та соціальної політики України;

Державна інспекція ядерного регулювання України — утворена шляхом перейменування Державного комітету ядерного регулювання України;

Державна фінансова інспекція України. Утворена шляхом реорганізації Головного контрольно-ревізійного управління України.

Інші органи

Адміністрація Державної прикордонної служби України;

Адміністрація Державної служби спеціального зв'язку та захисту інформації. На Адміністрацію також покладені функції ліквідованої Державної служби зв'язку України, що була утворена шляхом реорганізації Міністерства транспорту та зв'язку України;

Державна комісія з регулювання ринків фінансових послуг України;

Національне агентство з питань підготовки та проведення в Україні фінальної частини чемпіонату Європи 2012 року з футболу та реалізації інфраструктурних проектів;

Пенсійний фонд України.

Центральні органи виконавчої влади зі спеціальним статусом

Антимонопольний комітет України;

Державний комітет телебачення і радіомовлення України;

Фонд державного майна України.



Державна інспекція України з питань захисту прав споживачів. На цю інспекцію покладені функції з реалізації державної політики з питань державного контролю у сфері захисту прав споживачів;

Державна інспекція України з питань праці — утворена шляхом реорганізації Міністерства праці та соціальної політики України;

Державна інспекція ядерного регулювання України — утворена шляхом перейменування Державного комітету ядерного регулювання України;

Державна фінансова інспекція України. Утворена шляхом реорганізації Головного контрольно-ревізійного управління України.

Інші органи

Адміністрація Державної прикордонної служби України;

Адміністрація Державної служби спеціального зв'язку та захисту інформації. На Адміністрацію також покладені функції ліквідованої Державної служби зв'язку України, що була утворена шляхом реорганізації Міністерства транспорту та зв'язку України;

Державна комісія з регулювання ринків фінансових послуг України;

Національне агентство з питань підготовки та проведення в Україні фінальної частини чемпіонату Європи 2012 року з футболу та реалізації інфраструктурних проектів;

Пенсійний фонд України.

Центральні органи виконавчої влади зі спеціальним статусом

Антимонопольний комітет України;

Державний комітет телебачення і радіомовлення України;

Фонд державного майна України.



Авторський колектив:

д.е.н., проф. **Носова О. В.** (Тема 9); д.е.н., проф. **Кім М. М.** (Тема 8);
 д.і.н., проф. **Сворац С. Д.** (Тема 5); д.е.н., доц. **Липов В. В.** (Тема 7);
 д.е.н., проф. **Васенко В. К.** (Тема 17); д.ю.н., проф. **Литвинов О. М.** (Тема 18);
 д.е.н., проф. **Головченко О. М.** (Тема 23); к.е.н., доц. **Куштим В. В.** (Тема 1);
 к.е.н. **Кім О. О.** (Тема 2); к.е.н., проф. **Ушакова Н. Г.**,
 к.е.н., доц. **Дефорж С. Ю.** (Тема 3); к.е.н., доц. **Сапич В. І.**,
 к.е.н., ст. викл. **Сапич Н. М.** (Тема 4); к.е.н., проф. **Власова Н. О.**,
 д.е.н., доц. **Краснокутська Н. С.**, к.е.н., доц. **Круглова О. А.** (Тема 6);
 к.е.н., доц. **Матвєєв С. П.** (Тема 10); к.е.н., доц. **Павленко Н. В.** (Тема 11);
 к.е.н., доц. **Маковоз О. С.** (Тема 12); к.е.н., доц. **Попова С. М.**,
 к.е.н., доц. **Попова Л. М.** (Тема 13); к.соц.н., доц. **Московець В. І.**,
 ст. викл. **Самборський В. О.** (Тема 14); к.е.н., доц. **Ларіна Т. Ф.** (Тема 15);
 к.е.н., доц. **Духов В. Є.** (Тема 16); к.е.н., доц. **Носова Т. Ю.** (Тема 19);
 к.е.н. **Кім Т. І.** (Тема 20); к.е.н., доц. **Лісна І. Ф.**, викл. **Пивовар І. В.** (Тема 21);
 к.е.н., доц. **Байдала В. В.** (Тема 22)

НАЦІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

ПІДРУЧНИК

*За загальною редакцією
 доктора економічних наук, професора **О. В. Носової***

Оригінал-макет підготовлено
 ТОВ «Центр учбової літератури»

Підписано до друку 24.01.2013 р. Формат 60x84 1/16.
 Друк лазерний. Папір офсетний. Гарнітура Times New Roman.
 Ум. друк. арк. 16,87. Тираж 200 прим.

ТОВ «Центр учбової літератури»
 вул. Лаврська, 20 м. Київ

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи до державного реєстру видавців,
 виготівників і розповсюджувачів видавничої продукції
 ДК № 2458 від 30.03.2006 р.

Авторський колектив:

д.е.н., проф. **Носова О. В.** (Тема 9); д.е.н., проф. **Кім М. М.** (Тема 8);
 д.і.н., проф. **Сворац С. Д.** (Тема 5); д.е.н., доц. **Липов В. В.** (Тема 7);
 д.е.н., проф. **Васенко В. К.** (Тема 17); д.ю.н., проф. **Литвинов О. М.** (Тема 18);
 д.е.н., проф. **Головченко О. М.** (Тема 23); к.е.н., доц. **Куштим В. В.** (Тема 1);
 к.е.н. **Кім О. О.** (Тема 2); к.е.н., проф. **Ушакова Н. Г.**,
 к.е.н., доц. **Дефорж С. Ю.** (Тема 3); к.е.н., доц. **Сапич В. І.**,
 к.е.н., ст. викл. **Сапич Н. М.** (Тема 4); к.е.н., проф. **Власова Н. О.**,
 д.е.н., доц. **Краснокутська Н. С.**, к.е.н., доц. **Круглова О. А.** (Тема 6);
 к.е.н., доц. **Матвєєв С. П.** (Тема 10); к.е.н., доц. **Павленко Н. В.** (Тема 11);
 к.е.н., доц. **Маковоз О. С.** (Тема 12); к.е.н., доц. **Попова С. М.**,
 к.е.н., доц. **Попова Л. М.** (Тема 13); к.соц.н., доц. **Московець В. І.**,
 ст. викл. **Самборський В. О.** (Тема 14); к.е.н., доц. **Ларіна Т. Ф.** (Тема 15);
 к.е.н., доц. **Духов В. Є.** (Тема 16); к.е.н., доц. **Носова Т. Ю.** (Тема 19);
 к.е.н. **Кім Т. І.** (Тема 20); к.е.н., доц. **Лісна І. Ф.**, викл. **Пивовар І. В.** (Тема 21);
 к.е.н., доц. **Байдала В. В.** (Тема 22)

НАЦІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

ПІДРУЧНИК

*За загальною редакцією
 доктора економічних наук, професора **О. В. Носової***

Оригінал-макет підготовлено
 ТОВ «Центр учбової літератури»

Підписано до друку 24.01.2013 р. Формат 60x84 1/16.
 Друк лазерний. Папір офсетний. Гарнітура Times New Roman.
 Ум. друк. арк. 16,87. Тираж 200 прим.

ТОВ «Центр учбової літератури»
 вул. Лаврська, 20 м. Київ

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи до державного реєстру видавців,
 виготівників і розповсюджувачів видавничої продукції
 ДК № 2458 від 30.03.2006 р.