

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНА МЕТАЛУРГІЙНА АКАДЕМІЯ УКРАЇНИ



**О.О. Завгородня, В.В. Білоцерківець, О.В. Летуча,
В.М. Тарасевич, Н.І. Ткаченко**

НАЦІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Затверджено на засідання кафедри міжнародної економіки,
політичної економії та управління
як конспект лекцій для студентів спеціальностей
051, 122, 131, 132, 133, 136, 141, 144, 151, 152, 161
(магістерський рівень)

Протокол №1 від 30.08.2018 р.

Дніпро НМетАУ
2018

УДК 330.101

Національна економіка: Конспект лекцій / О.О. Завгородня, В.В. Білоцерківець, В.М. Тарасевич та ін.; за ред. О. О. Завгородньої. – Дніпро: НМетАУ, 2018. – 144 с.

Розглянуто ознаки та сучасний зміст національної економіки, її основні функціональні та структурні характеристики, закономірності розвитку та регуляторні механізми підтримки динамічної рівноваги в умовах глобалізації. Акцентовано увагу на особливостях, конкурентних перевагах, перспективах та актуальних проблемах національної економіки України.

Призначений для студентів спеціальностей 051, 122, 131, 132, 133, 136, 141, 144, 151, 152, 161 (магістерський рівень).

Іл. 33. Табл. 15. Бібліогр. 24. Додатк. 9.

Друкується за авторською редакцією.

Відповідальний за випуск: В.М. Тарасевич, д-р екон. наук, проф. (НМетАУ).

Рецензенти: Ю.Є. Петруня, д-р екон. наук, проф. (Університет митної справи та фінансів);

Н.І. Литвиненко, д-р екон. наук, проф. (ДВНЗ «Дніпровська політехніка»)

© Національна металургійна академія України

© Завгородня О.О., Білоцерківець В.В.,
Летуча О.В., Тарасевич В.М., Ткаченко Н.І.,
2018.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	5
Тема 1. НАЦІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА: ЗАГАЛЬНЕ ТА ОСОБЛИВЕ ..	7
1.1. Національна економіка як об'єкт дослідження. Ознаки та моделі національної економіки	7
1.2. Будова національної економіки (спрощена модель).....	11
1.3. Структура національної економіки.....	13
1.4. Цільова функція національної економіки.....	16
1.5. Середовище національної економіки.....	20
1.6. Національна економічна культура	25
Тема 2. МОНІТОРИНГ ТА ДІАГНОСТИКА СТАНУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ	28
2.1. Національне рахівництво. Номінальний та реальний ВВП.....	28
2.2. Національне багатство та його структура.....	32
2.3. Інфляція: зміст, прояви, вимірювання та наслідки	33
2.4. Зайнятість та безробіття	35
2.5. Розподіл доходів та соціальна нерівність населення.....	38
2.6. Структурні зрушення як каталізатори економічного розвитку ..	42
Тема 3. ЕКОНОМІЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ	45
3.1. Загальна характеристика економічного потенціалу, його структура та засади вимірювання.....	45
3.2. Природно-ресурсний потенціал національної економіки.....	47
3.3. Трудовий потенціал національної економіки	49
3.4. Виробничо-технологічний потенціал	51
3.5. Сучасні критерії і виміри національної конкурентоспроможності. Науково-технічний та інноваційний потенціали	53
Тема 4. ДЕРЖАВНІСТЬ ТА ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ.....	56
4.1. Державне регулювання економіки (ДРЕ): необхідність, зміст, функції, принципи, суб'єкти та об'єкти.....	56
4.2. Методи та інструменти ДРЕ	59
4.3. Типові національні моделі ДРЕ	62
Тема 5. СТРАТЕГІЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ	65
5.1. Макроекономічне прогнозування	65

5.2. Програмування та планування розвитку національної економіки	68
5.3. Державна політика розвитку та її складові.....	71
5.3.1. Державне регулювання підприємництва	71
5.3.2. Державна політика у сфері розвитку економічної конкуренції та обмеження монополізму	77
5.3.3. Державна інноваційна політика: цілі, принципи та пріоритети	80
5.3.4. Державна інвестиційна політика	82
5.3.5. Державна регулювання структурних зрушень	84
Тема 6. СТАБІЛІЗАЦІЙНА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА ПОЛІТИКА	87
6.1. Економічне зростання: зміст, види, чинники	87
6.2. Циклічність розвитку національної економіки.....	90
6.3. Державний бюджет як інструмент державного регулювання економіки.....	93
6.4. Податки та податкова система України.....	96
6.5. Грошово-кредитна політика.....	99
6.6. Соціальна політика та соціальний захист населення.....	101
Тема 7. ІНТЕГРАЦІЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ У СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО ТА ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ПРОСТІР	106
7.1. Зовнішньоекономічна діяльність: види, принципи, показники ..	106
7.2. Економічна інтеграція та її інституціональні форми.....	108
7.3. Європейська інтеграція. Участь України у євроінтеграційному процесі.....	110
7.4. Зовнішня торгівля та її регулювання в умовах глобалізації та євроінтеграції.....	113
7.4.1. Тарифне регулювання.....	117
7.4.2. Класифікація та характеристика нетарифних методів регулювання.....	118
7.5. Регулювання прямих іноземних інвестицій.....	125
7.6. Регулювання зовнішньоекономічної заборгованості	127
ЛІТЕРАТУРА	129
ДОДАТКИ	131

ВСТУП

У сучасних умовах ринкової трансформації економіки України найбільшої актуальності в системі вищої освіти набуває задача формування комплексного, багатоваріантного, масштабного гуманітарного та соціально-економічного мислення спеціалістів. **«Національна економіка»** є однією з дисциплін, що входить до начальних планів підготовки, і допомагає у вирішенні відзначеної задачі.

Метою дисципліни є формування системного уявлення про умови, фактори, засади функціонування та розвитку національної економіки в глобальному середовищі; аналіз особливостей національної економіки України порівняно з економіками інших країн.

Завдання:

- виявлення загального, особливого та одиничного в національній економічній системі, характеристика її економічного потенціалу, результатів функціонування й критеріїв їх оцінки;
- визначення конкурентних переваг національної економіки, пріоритетів та механізмів її інтеграції у світове господарство та європейський простір.

Об'єктом національної економіки як науки та навчальної дисципліни є економіка країни в контексті суспільно-природного розвитку, а **предметом** - сукупність ресурсних, економічних, інституційних та соціальних чинників, що визначають унікальні риси національної економіки, специфіку її функціонування і розвитку в глобальному економічному процесі.

У результаті вивчення дисципліни студент повинен **знати:**

- ознаки та будову національної економіки;
- складові цільової функції національної економіки та їхні показники - індикатори;
- кількісні та якісні характеристики економічного потенціалу України, перспективні напрями його розвитку;
- засади класифікації та міжнародного рейтингування національних економік, місце України в глобальній економіці та економіці європейського регіону, її міжнародні конкурентні переваги;
- засади розробки і реалізації національної стратегії соціально-економічного розвитку;
- конкурентні переваги та провідні тенденції розвитку національної

економіки України в умовах європейської інтеграції та глобалізації;

- зміст та механізми дії державної політики забезпечення сталого інклюзивного розвитку в Україні;

уміти:

- порівнювати та узагальнювати факти економічного минулого і сучасного, співставляти різні точки зору на події, які відбуваються в національній економіці України, обґрунтовувати власну позицію щодо них;

- робити виважені висновки щодо сучасного стану національної економіки України, резервів та перспектив її розвитку;

- самостійно формувати думку про результати функціонування національної економіки України в контексті провідних тенденції розвитку країн - світових лідерів;

- знати та розуміти актуальні соціально-економічні проблеми, визначати механізми їх вирішення з позицій державної політики;

- обґрунтовувати пріоритетні напрямки та форми зовнішньоекономічної діяльності підприємств з урахуванням тенденцій глобальної та національної економічної динаміки.

Набуті знання і вміння використовуватимуться при написанні магістерських робіт, також вони сприятимуть самореалізації майбутніх фахівців у економічній, зокрема підприємницькій, діяльності за фаховим спрямуванням навчання.

ТЕМА 1. НАЦІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА: ЗАГАЛЬНЕ ТА ОСОБЛИВЕ

1.1. Національна економіка як об'єкт дослідження.

Ознаки та моделі національної економіки.

Дослідження проблем національної економіки набуває особливої актуальності в умовах становлення або докорінної трансформації економіки країни. Не дарма, *"батьківщиною" національної економіки як науки та навчальної дисципліни є Німеччина*, де у середині XIX ст. у зв'язку з пошуком шляхів захисту національних економічних інтересів при об'єднанні дрібних держав, поділених митними кордонами та відкритих до експансії іноземних товарів, вперше у роботі «Національна система політичної економії» Ф. Ліста (1841р.) надається цілісна теоретична концепція національної економіки.

Значущість національно-економічних досліджень значно зростає наприкінці XX ст. - початку XXI ст. *По-перше*, в нових незалежних країнах відбувається активний пошук ефективних моделей національної економіки та системи національної економічної безпеки. *По-друге*, в умовах глобалізації загострюється проблема сполучення загальносвітових тенденцій і закономірностей розвитку з національними інтересами та цілями, відповідного коригування економічної політики.

Як же розуміти термін "національна економіка"? Передусім, це економіка країни, держави, а не економіка осіб, приналежних до певної національності.

Серед альтернативних поглядів на сутність та зміст *національної економіки* виділяються три найбільш ґрунтовні.



Рис.1.1. Альтернативні концепції змісту національної економіки.

1. Найбільш поширеним є підхід, пропонований сучасною західною економічною наукою (економікс). *Національна економіка* ототожнюється з

національним ринком та засновується на понятті національної економіки як відкритої ринкової економічної системи, що здатна до самоорганізації та саморегулювання і складається із багатьох різноманітних, взаємопов'язаних суб'єктів господарювання, які виробляють, споживають та нагромаджують (заощаджують та інвестують).

2. У марксистській та радянській економічній літературі термін "національна економіка" майже не зустрічається. Однак, це стосується скоріш форми виразу, а не змісту. *Національна економіка* розглядається марксистами й їх послідовниками як *система виробничих відносин* з приводу виробництва, розподілу, обміну й споживання результатів економічної діяльності, а також ефективного використання ресурсів з властивими їй цілями розвитку виробництва, формами його організації і господарювання.

3. У ході наукових дискусій сформувався ще один підхід до визначення національної економіки. Вона розглядається як *народне господарство країни* - сукупність всіх її галузей і регіонів країни, об'єднаних в єдиний організм різноманітними економічними зв'язками. Народне господарство є продуктом історичного розвитку, поглиблення міжнародного та регіонального поділу праці, усупільнення виробництва.

У межах кожного з цих підходів вирішуються певні специфічні завдання, розробка ж складних проблем вимагає їх розумного синтезу.

Національній економіці властиві наступні **загальні ознаки**:

- *територіальна цілісність*;

- загальна система *політичного та економічного суверенітету* - система безумовної власності українського народу на своє національне багатство, на основі якої уповноважені ним органи влади самостійно здійснюють регулювання економіки та зовнішньоекономічної діяльності в інтересах переважної більшості населення країни. Атрибутами суверенітету є: а) національна символіка (прапор, герб, гімн); б) повновладдя нації на своїй території, право й реальні можливості вирішувати свою долю; в) верховенство держави на своїй території та її незалежність у сфері міжнародних відносин, непідкорення національних органів влади владі інших держав;

- *структурна цілісність*, *тісні внутрішні економічні зв'язки* між суб'єктами господарювання на основі поділу та кооперації праці;

- *загальний економічний простір*, що характеризується єдиним економічним законодавством, єдиною грошовою одиницею, загальною фінансовою і грошово-кредитною системами;

- *єдиний економічний центр*, який виконує регулюючу та координуючу роль за допомогою заходів економічної політики.

Слід враховувати, що оскільки діяльність національних ділових одиниць здійснюється як в країні, так і за її межами, а, крім того, в самій країні іноземні ділові одиниці здійснюють економічну діяльність, то зазвичай економічні кордони національної економіки не співпадають із державними (територіальними). Прийнято визначати *кордони національної економіки* межами діяльності *національних* ділових одиниць в країні та за її територіальними кордонами.

Загалом будь-яка *національна* економіка має три типи кордону: територіальний, економічний та митний¹.

Національна економіка є певною економічною системою країни, формування, становлення та розвиток якої відбувається в цілком конкретних історичних умовах, як-от:

- *природні особливості*, тобто розташування, ресурсні можливості, запаси корисних копалин, розміри та кліматичні особливості території тощо;

- *особливості історичного розвитку*, коли в кожний конкретний момент часу національна економіка сприймає впливи і тенденції історичного розвитку країни, і новітніх історичних подій;

- *цивілізаційні фактори*, що характеризують культурні, релігійні, етнічні традиції та цінності країни;

- *вихідний рівень* становлення і розвитку національної економіки (відтворення на власній або новій основі), в тому числі стан та рівень продуктивних сил, економічний потенціал країни, її абсолютні та відносні конкурентні переваги, зрілість передумов формування нової економічної системи;

- *особливості політичної організації* суспільства, які впливають на вибір курсу економічної політики держави та особливості його провадження.

Національні економіки класифікуються за різними критеріями:

¹ Митний кордон - кордон території, на яку поширюється єдине митне законодавство; це межа, що відокремлює митну територію країни від навколишніх територій і акваторій морів. Він збігається з державним кордоном України, за винятком меж території спеціальних митних зон. На митній території держава має виключну юрисдикцію щодо митної справи.

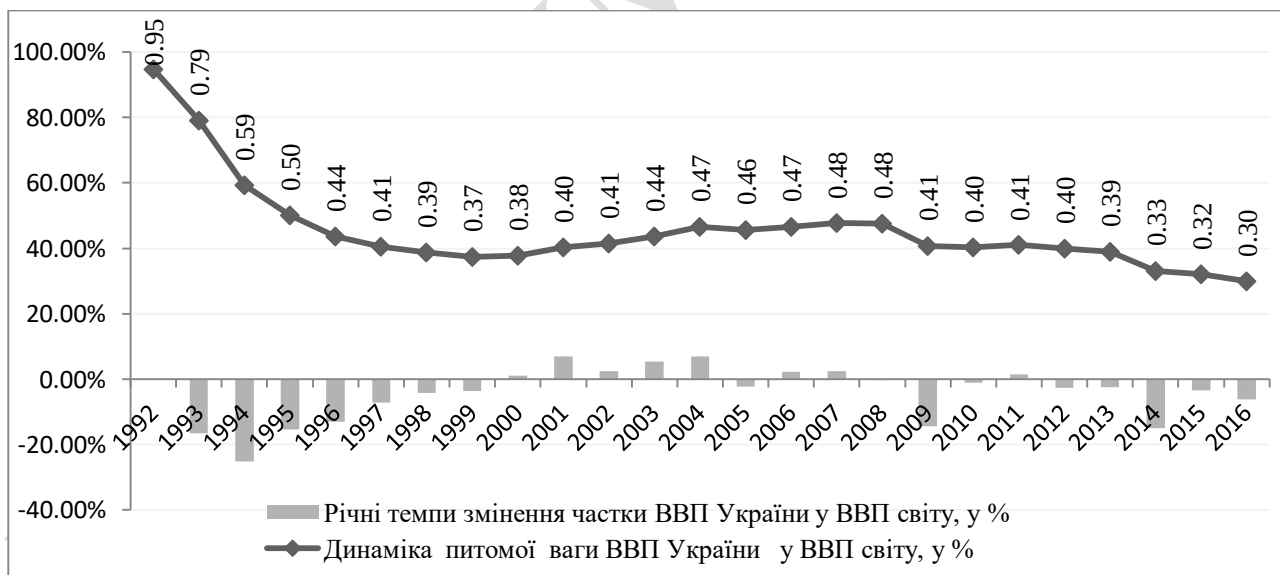
- за стадією розвитку ринкових відносин виділяють моделі економіки «традиційного» типу; капіталізму (вільного, монополістичного, державно-монополістичного, змішаної економіки); адміністративно-планового та перехідного типів;

- за регіональною та континентальною ознаками національні економіки об'єднуються з урахуванням розташування країн на конкретній території;

- за домінуванням певних технологічних укладів виділяють доіндустріальні, індустріальні та постіндустріальні економіки;

- за ступенем інтеграції в світову господарську систему виділяють національні економіки закритого та відкритого типу;

- за характером взаємодії національної економіки та світового ринку розрізняють великі та малі економіки. Перші мають можливість істотно впливати на кон'юнктуру світових товарно-ресурсних і валютних ринків та змінювати світові ціни на свою користь; інші змушені сприймати світові ціни як зовнішньо задану константу. Умовно малою вважається національна економіка із валовим внутрішнім продуктом (ВВП), питома вага якого у ВВП світу менша за 1% (рис. 1.2). Україна є малою відкритою економікою;



Джерело: The World Bank.

Рис. 1.2. Динаміка питомої ваги ВВП України у ВВП світу, у % (1992-2016 рр.).

- за структурою господарства розрізняють аграрно-індустріальні, індустріально-аграрні та постіндустріально-індустріально-аграрні економіки;

- за ресурсною ознакою виділяють трудо-, капітало- та наукоємні економіки;

- за рівнем соціально-економічного розвитку національні економіки рейтинуються (додаток А) та поділяються на розвинуті (центр світ-системи), середньорозвинуті (півпериферія) та низькорозвинуті (периферія).

1.2. Будова національної економіки (спрощена модель)

Будь-яка економічна система, зокрема національна економіка (НЕ), представляє собою відмежовану від середовища сукупність елементів, взаємопов'язаних економічними відносинами. Відповідно її доцільно аналізувати щонайменше у в трьох аспектах:

- через з'ясування того, які суб'єкти вступають в ці відносини;
- визначення об'єктів, з приводу яких складаються ці відносини;
- яким є основний зміст та спрямованість (цільова функція) цих відносин.

Суб'єктами (інституційними секторами²) сучасної НЕ є:

I. Сектор домогосподарств. В економічному плані *домашнє господарство* розглядається як окрема господарююча одиниця, що складається з однієї або групи осіб, об'єднаних родинними стосунками, місцем проживання і спільним бюджетом, яка є власником і постачальником ресурсів в економіку та одержує натомість кошти для придбання необхідних благ з метою забезпечення своєї життєдіяльності. *Домогосподарства* є: а) споживачами кінцевих товарів/ послуг, що формують попит на ринку продуктів; б) власниками ресурсів, що постачаються ними для виробничих цілей, тому на ринку ресурсів вони виступають у ролі продавців і формують пропозицію. Суттєвий безпосередній внесок у економічну діяльність вони здійснюють: а) шляхом надання своєї праці іншим підприємствам, виступаючи як наймані працівники та (або) б) шляхом реалізації власних підприємницьких здібностей та ініціатив. Саме у межах цього сектору виникають первинні економічні потреби, формуються первинні економічні інтереси, які стимулюють розвиток національної економіки.

II. Сектор бізнес (фірми чи підприємства), до якого належать:

- **нефінансові корпорації** – суб'єкти господарювання, які займаються ринковим виробництвом товарів і послуг для продажу з метою отримання прибутку;

² Інституційні сектори - об'єднання економічних одиниць з подібними економічними інтересами, цілями поведінки, функціями, джерелами фінансування, напрямками та способами здійснення видатків.

– **фінансові корпорації**, що спеціалізуються на комерційних фінансових послугах чи допоміжній фінансовій діяльності (банки, страхові компанії тощо).

Як споживачі/користувачі економічних ресурсів (факторів виробництва), ці корпорації формують попит на ресурсному ринку та пропозицію на ринку товарів і послуг.

III. Сектор загального державного управління (скорочено **державна чи уряд**), що виступає в кількох економічних ролях :

а) власника значної кількості підприємств та ресурсів (насамперед природних);

б) організатора чи співінвестора виробництва товарів громадського (колективного, суспільного) користування;

в) координатора та регулятора соціально-економічних процесів.

У межах цього сектору об'єднані органи управління центрального та місцевого рівнів, некомерційні бюджетні організації, фонди соціального страхування.

IV. Сектор зовнішньоекономічних зв'язків. Він складається із економічних суб'єктів - нерезидентів, що взаємодіють із резидентами. **Резидентами** є: а) юридичні особи та їх відокремлені особи, які утворені та провадять свою діяльність відповідно до законодавства України з місцезнаходженням як на її території, 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, які мають постійне місце проживання в Україні та (або) має тісніші особисті чи економічні зв'язки (центр життєвих інтересів) в Україні. У разі, якщо фізична особа не має місця постійного проживання у жодній з держав, вона вважається резидентом, якщо перебуває в Україні не менше 183 днів (включаючи день приїзду та від'їзду) протягом періоду або періодів податкового року;

V. Сектор некомерційних організацій, що обслуговують домашні господарства, до якого входять інституційні одиниці, створені окремими групами домашніх господарств для забезпечення їх політичних, релігійних і професійних інтересів, а також для надання соціально-культурних послуг (соціально-культурні підрозділи нефінансових корпорацій) безоплатно або за цінами, що не мають економічного значення.

Об'єктами, з приводу яких складаються відносини є ресурси, умови й результати виробництва у натуральній та вартісній формах.

Основний спосіб взаємодії економічних суб'єктів - це *ринковий зв'язок* "купівлі-продажу", який ґрунтується на дії механізму цін та конкуренції.

В узагальненому найбільш спрощеному вигляді модель національної економіки (її суб'єкти та взаємозв'язки між ними) може бути представлена за допомогою наступної схеми (рис. 1.3).

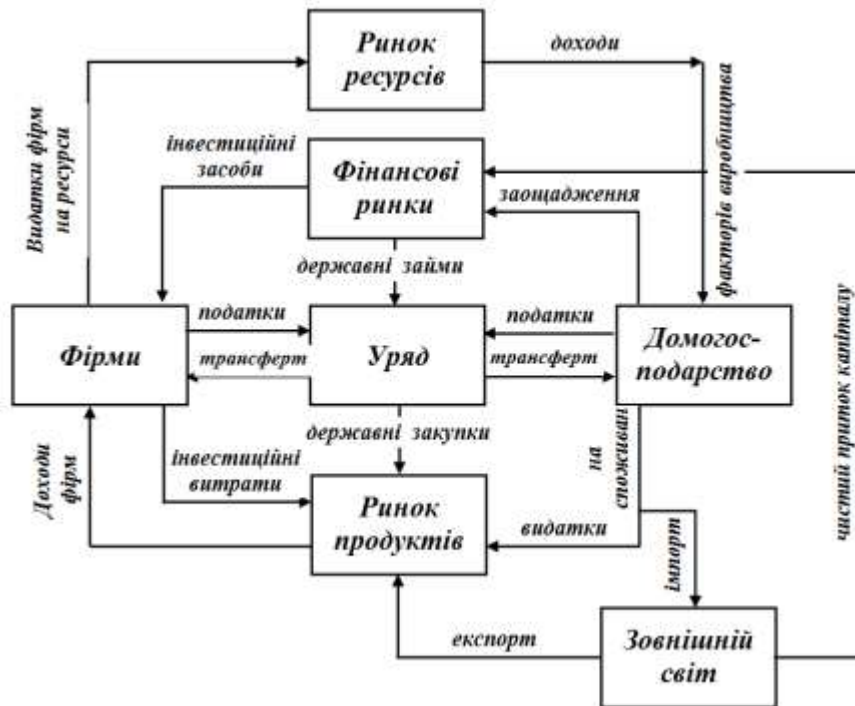


Рис.1.3. Спрощена модель національної економіки.

1.3. Структура національної економіки

Національна економіка як відкритий складноорганізований системний об'єкт дослідження представляє собою складну сукупність складових елементів або підсистем, якій притаманні ознаки цілісності, та взаємозв'язків між ними. Під *структурою* системи розуміються певним чином упорядковані взаємозв'язки та співвідношення між її елементами.

У залежності від напрямку та площини аналізу структури економіки виділяють наступні структурні типи:

- структура *ієрархічних рівнів* національної економіки.

Мезоекономічна структура відображає переважно територіальне розміщення продуктивних сил і є співвідношенням економічних регіонів, районів та інших територіальних утворень, а також крупних народногосподарських міжгалузевих і галузевих комплексів. *Мікроекономічна* структура представлена співвідношенням 1) підприємств (фірм) різних форм власності та господарювання, обсягів виробництва і рівнів зайнятості тощо; 2) домашніх

господарств з різним рівнем доходів і обсягами майна. *Наноекономічна* структура – це співвідношення груп людей, що формуються за ознаками професійності, рівня кваліфікації та доходів, якості та рівня освіти тощо;

- *відтворювальна* структура охоплює співвідношення а) фаз (стадій) суспільного відтворення – виробництва, розподілу, обміну, споживання та нагромадження; б) між проміжним і кінцевим продуктом (валовою доданою вартістю); в) споживанням і заощадженнями, заощадженнями та інвестиціями тощо;

- *галузева* (або діяльнісно-видова) структура представлена співвідношенням різних видів економічної та промислової діяльності (рис. 1.4);



Рис. 1.4. Структура промисловості України та її експортоорієнтована складова, 2017 р.

- *технологічна* структура – співвідношення між технологічними укладами (системами)³ національної економіки (додаток Б), а також між видами промислової діяльності, що випускають високотехнологічну, середньо-високотехнологічну, середньо-низькотехнологічну та низькотехнологічну продукцію (додаток В). Поділ за продукції за рівнем технологічного розвитку відбувається за критерієм “питома вага видатків на НДДКР у собівартості продукції, у %” (Європейська комісія) або “видатки на НДДКР на одиницю продукції, у дол. США” (Організація економічного співробітництва та розвитку (OECD));

- *соціально-економічна* структура відображає співвідношення: соціально-економічних укладів – приватно-підприємницького, колективного, дрібнотоварного, державного, а також верств населення із рівнем доходів та майновим статусом;

- в *інституційній* структурі найбільш значущими є співвідношення інституційних секторів (нефінансових корпорацій, фінансових корпорацій, домашніх господарств, загального державного управління, некомерційних організацій, що обслуговують домашні господарства), їх внесок в утворення доходу та частку в його використанні.

- *зовнішньоекономічна* структура – це співвідношення експортно-імпортних операцій з товарами та послугами, капіталом, фінансовими активами тощо; між національною економікою та економіками інших країн;

- *адміністративно-територіальний устрій* - поділ держави на систему адміністративно-територіальних одиниць, на основі якої створюються і функціонують органи державної влади та органи місцевого самоврядування. Закріплений у ст. 132-133 Конституції адміністративно-територіального устрій України має три структурні рівні: вища ланка — АР Крим, 24 області, міста республіканського підпорядкування (міста Київ і Севастополь); середня ланка — райони, міста обласного підпорядкування; низова ланка — міста

³ Технологічний уклад - комплекс базисних для економіки технологічно споріднених, пов'язаних вертикальними та горизонтальними відносинами поділу та кооперації праці, відносно самодостатніх відтворювальних контурів, близьких за якісними характеристиках ресурсів і продукції, що випускається. Технологічний уклад має складну внутрішню структуру, ядром якої є сукупність базисних (радикальних) технологій. Це принципово нові технології, що створені на базі раніше не відомих законів і закономірностей, винаходів, відкриттів, які докорінно змінюють зміст різних видів діяльності в суспільстві.

Технологічна система - сукупність взаємозалежних сімейств технічних і соціальних (інституційних) інновацій.

районного підпорядкування, селища (селища міського типу), села, сільради, селищні ради (додаток В).

Економічне районування - поділ території країни на окремі таксони – *економічні райони*, що відповідають ознакам специфіки і цілісності.

У сучасній регіоналістиці зустрічається декілька варіантів економічного районування території держави, однак, Кабінетом Міністрів України запропоновано таку мережу економічних районів:

- Донецький (Донецька і Луганська області);
- Придніпровський (Дніпропетровська, Запорізька, Кіровоградська області);
- Східний (Харківська, Полтавська, Сумська області);
- Центральний (Київська та Черкаська області, м. Київ);
- Поліський (Рівненська, Волинська, Житомирська і Чернігівська області);
- Подільський (Вінницька, Тернопільська, Хмельницька області);
- Причорноморський (Миколаївська, Одеська, та Херсонська області, АР Крим та м. Севастополь (не обліковуються з 2014 р.));
- Карпатський (Львівська, Закарпатська, Івано-Франківська і Чернівецька області).

1.4. Цільова функція національної економіки

Всі рівні економіки країни, сектори, уклади, сегменти національного ринку об'єднані комплексом економічних, соціальних, технологічних, правових та інших взаємозв'язків. Для утвердження засад цілісності національної економіки важливим є з'ясування її загальних цілей та орієнтація на досягнення визначених кінцевих результатів.

У філософії мета визначається як передбачення свідомого результату, на досягнення якого спрямована діяльність. Як безпосередній мотив, мета спрямовує і регулює діяльність, пронизує практику як внутрішній закон, якому людина підпорядковує свою волю. Відображаючи активну сторону людської свідомості, мета повинна відповідати об'єктивним законам, реальним можливостям навколишнього середовища та самого суб'єкта.

Які ж цілі національної економіки? Незалежно від економічної ситуації національна економіка, як людинорозмірна система, об'єктивно прагне до *стабільності, ефективності, справедливості на засадах національного економічного патріотизму*. Відповідно до цього виділяють наступні *цілі національної економіки*.

1. *Сталий соціально-економічний розвиток, тобто розвиток, що здатний задовольнити потреби сучасного покоління людей, не наражаючи на ризик лишити майбутнє покоління спроможності задовольняти свої потреби*. При цьому економіка повинна забезпечувати людям задоволення їхніх потреб та законних бажань, але їх зростання повинно не виходити за межі екологічних можливостей екосфери. Прогресивний якісні зміни, що становлять основу розвитку, появляють через економічне зростання та додатну динаміку валового внутрішнього продукту (ВВП) на душу населення.

2. *Високий і стабільний рівень зайнятості, підтримка безробіття на природному рівні (3-5%)*.

3. *Стабільний рівень цін. Цільовий показник – темп інфляції, що не перевищує 10% на рік*.

4. *Підтримка рівноваги платіжного балансу. Платіжний баланс* — це система рахунків, яка відображає сукупність зовнішньоекономічних операцій, що здійснюються громадянами, фірмами та державними установами окремої країни за певний період часу (як правило, за один рік).

5. *Захист та підтримка належного рівня національної економічної безпеки*.

Економічна безпека - стан національної економіки, за якого забезпечуються національні інтереси, стійкість до внутрішніх та зовнішніх загроз, здатність до розвитку та захищеність життєво важливих інтересів людей, суспільства, держави.

Вирізняють внутрішні та зовнішні загрози економічній безпеці країни. Основними *внутрішніми загрозами* слід вважати:

- *у науково-технічній сфері*: руйнування науково-технічного потенціалу, зменшення науково-технічних розробок, скорочення потенціалу фундаментальної науки, невизначеність державної науково-технічної політики, вплив наукових кадрів за кордон або в іншу сферу діяльності;
- *в економічній сфері*: скорочення обсягів виробництва у провідних

галузях, *розрив* господарських зв'язків, монополізацію економіки, криміналізацію суспільства, наявність структурних диспропорцій, великий внутрішній борг, високий *рівень* зношеності основних фондів, енергетичну кризу, низький рівень продуктивності праці та інвестиційної діяльності; високий рівень інфляції та безробіття, зростання «тіньової» економіки, низький платоспроможний попит населення, цінові диспропорції між промисловістю та сільським господарством, загрозу втрати продовольчої незалежності країни, масове ухиляння від сплати податків;

- у *соціальній сфері*: поглиблення диференціації доходів, бідність, погіршення структури харчування, *зменшення* доступності освіти та медичних послуг, погіршення якості життя, соціальну незахищеність значних верств населення, зниження народжуваності, зростання смертності, неконтрольовані міграційні процеси.

До *зовнішніх загроз* економічній безпеці країни належать: зазіхання на територіальну цілісність та політико-економічний суверенітет держави з боку інших держав, економічна залежність від імпорту, від'ємне зовнішньоторговельне сальдо, нераціональна структура експорту - надмірний вивіз невідновлюваних сировинних ресурсів; втрата конкурентних позицій на зовнішніх ринках; зростання зовнішньої заборгованості, неефективне використання іноземних кредитів; оффшоризація; неконтрольований вплив людських та валютних ресурсів за кордон.

Економічна безпека оцінюється за певними *критеріями* — *показниками-індикаторами* та їх граничними (пороговими) величинами, перевищення яких загрожує безпеці країни. Порогові значення індикаторів економічної безпеки є кількісними параметрами, що окреслюють межу між безпечною й небезпечною зонами в різних сферах економіки.

Інтегральний індекс економічної безпеки держави визначається за багаторівневою оцінкою, що враховує субіндекси безпеки окремих сфер економіки (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

**Субіндекси інтегрального показника економічної безпеки та
їх вагові коефіцієнти**

Субіндекси	Значення вагового коефіцієнту
Виробнича безпека - стан виробничої сфери країни, за якого забезпечується максимально ефективне використання наявних виробничих потужностей у країні, їх модернізація та розширене відтворення, зростання рівня інноваційності виробництва та підвищення рівня конкурентоспроможності національної економіки.	0.1218
Демографічна безпека – стан захищеності держави, суспільства та ринку праці від демографічних загроз, за якого забезпечується розвиток України з урахуванням сукупності збалансованих демографічних інтересів держави, суспільства й особистості відповідно до конституційних прав громадян України.	0.0913
Енергетична безпека - стан економіки, що сприяє ефективному використанню енергетичних ресурсів країни, наявності на енергетичному ринку достатньої кількості виробників та постачальників енергії, а також доступності, диференційованості та екологічності енергетичних ресурсів.	0.1148
Зовнішньоекономічна безпека - стан відповідності зовнішньоекономічної діяльності національним економічним інтересам, що забезпечує мінімізацію збитків держави від дії негативних зовнішніх економічних чинників та створення сприятливих умов для розвитку економіки завдяки її активній участі у світовому розподілі праці.	0.1095
Інвестиційно-інноваційна безпека - стан економічного середовища у державі, що стимулює вітчизняних та іноземних інвесторів вкладати кошти в розширення виробництва в країні, сприяє розвитку високотехнологічного виробництва, інтеграції науково-дослідної та виробничої сфери з метою зростання ефективності, поглиблення спеціалізації національної економіки на створенні продукції з високою часткою доданої вартості.	0.1089
Макроекономічна безпека - стан економіки, за якого досягається збалансованість макроекономічних відтворювальних пропорцій;	0.1224
Продовольча безпека - стан виробництва продуктів харчування в країні, що здатний повною мірою забезпечити потреби кожного члена суспільства в продовольстві належної якості за умови його збалансованості та доступності для кожного члена суспільства;	0.1007
Соціальна безпека - стан розвитку держави, за якого держава здатна забезпечити гідний і якісний рівень життя населення незалежно від віку, статі, рівня доходів, сприяти розвитку людського капіталу як найважливішої складової економічного потенціалу країни;	0.1013
Фінансова безпека - стан фінансової системи країни, за якого створюються необхідні фінансові умови для стабільного соціально-економічного розвитку країни, забезпечується її стійкість до фінансових шоків та дисбалансів, створюються умови для збереження цілісності та єдності фінансової системи країни.	0.1294

Джерело: Наказ Міністерства економічного розвитку та торгівлі України від 29 жовтня 2013 року N 1277 “ Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України”.

1.5. Середовище національної економіки

Національна економіка є елементом *ноосфери* – надскладної людинорозмірної системи універсумного типу як суперечливої єдності суспільства і природи. Зазначена система може бути структурована за головними *сферами людської життєдіяльності* – природно-екологічної, економічної, соціальної, духовної та політичної. Кожна з цих сфер є відповідним середовищем існування національної економіки (рис. 1.5).

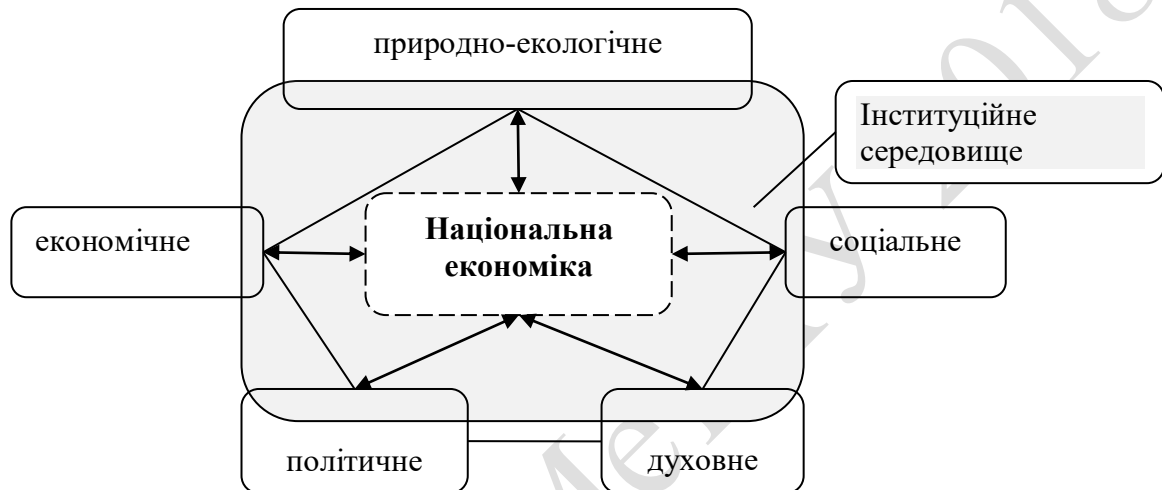


Рис.1.5. Середовище національної економіки як відкритої системи.

Природно-екологічне середовище охоплює такі важливі складові, як географічні та кліматичні умови, поклади корисних копалин, фауна і флора країни.

Економічне середовище формують всі економічні об'єкти, суб'єкти, процеси і явища в їх взаємозв'язках, протиріччях і русі, зокрема світові та регіональні ринки, попит і пропозиція на яких формується за участю резидентів України.

Соціальне середовище характеризується багатоманітністю взаємопов'язаних людських станів, прошарків і угруповань, інститутів громадянського суспільства за демографічними, расовими, національними, професійними, майновими, релігійними та іншими ознаками.

Соціальна поведінка людини залежить від таких соціальних засад, як стать, вік, сімейний стан, каста, раса, етнос, національність (задані характеристики); професія, ідеологія, релігія (набуті характеристики). Поєднання таких засад у різні комбінації породжує різноманітність соціальних статусів людей і їх інтересів. Переваги тих чи інших особливостей великих груп людей (населення

регіону, нації, народності тощо) зумовлюють виникнення їх певних потреб, що відповідно впливає на їх інтереси і, в кінцевому випадку, відбивається на їх економічних відносинах.

Соціальні середовище є базисом формування людського та соціального капіталів, їх залучення в національні економічні процеси. За визначенням Світового банку, *соціальний капітал* - це інститути, відносини і норми, які якісно і кількісно формують соціальні взаємодії в суспільстві. Соціальна єдність - визначальний чинник економічного процвітання та сталого розвитку суспільства.

Інституційне середовище представлене сукупністю основоположних політичних, соціальних, юридичних і економічних цінностей, норм і правил, що визначають рамкові умови функціонування й розвитку економічних суб'єктів. Воно “відповідає” за організаційно-нормативне упорядкування простору життєдіяльності економічних суб'єктів, а також за відтворення умов економічної стабільності та еволюційного розвитку.

Базисним економічним інститутом є інститут власності.

Виокремлюються чотири режими власності: загальна, комунальна, приватна і державна.

Загальна власність означає, що жоден з індивідів, який претендує на один і той самий ресурс, не перебуває у привілейованому становищі і ніхто не має права виключати інших з доступу до цього права. *Комунальна власність* передбачає, що виключними правами власності на певний об'єкт володіє тільки частина економічних агентів (певна група, територіальна громада) із спільними інтересами. *Приватна власність* встановлює виключні права і означає, що окрема фізична або юридична особа володіє всім набором правомочностей чи певною окремою правомочністю.

Державна власність означає, що всім набором правомочностей або різними його елементами володіє виключно держава. Розпорядження державною власністю здійснюється опосередковано, через політичний процес і багаторівневу систему представників у вигляді державних організацій та їх керівників. Зміну форми державної власності проводять через комерціалізацію, корпоратизацію (акціонування), передачу в концесію⁴ чи ліквідацію об'єктів державної власності.

⁴ Концесія — надання з метою задоволення громадських потреб уповноваженим органом виконавчої влади чи органом місцевого самоврядування на підставі концесійного договору на платній та строковій основі юридичний

Процеси приватизації в Україні контролює держава. Головним виконавчим органом, під керівництвом якого розробляють і виконують програми приватизації, є Фонд державного майна (ФДМ) України. На 01.02.18 р. на обліку ФДМ України знаходилося 3444 підприємства, що перебувають в державній власності (додаток Ж). Загальна балансова вартість їх активів оцінюється Міністерством економічного розвитку та торгівлі України у 1659,54 млрд. грн.

Політико-правове середовище національної економіки представлене незалежними державами з притаманними їм:

- формами правління (монархія, республіка). Республіканська форма прийнята в більшості держав -75%. На сьогоднішній день, сучасні республіки поділяють на парламентські, президентські і змішані (президентсько-парламентські або парламентсько-президентські). Досить значна кількість парламентських республік зосереджується у Європі, де верховна влада належить обраному народом органу — парламенту, який, в свою чергу, формує всі інші органи державної влади. *Україна є парламентсько-президентською республікою*;
- формами державного устрою, що характеризують внутрішню структуру держав, спосіб їх територіального поділу, міру централізації та децентралізації державної влади (унітарна держава (168 країн, зокрема Україна), федерація (28 країн світу), конфедерація (2 країни));
- політико-правовими режимами, що уособлюють сукупність засобів і способів реалізації державної влади, відображають її характер і зміст з огляду на співвідношення демократичних і недемократичних засад (демократія, авторитаризм, тоталітаризм). Основними ознаками демократичного режиму є: проведення виборів державних органів у центрі і на місцях та органів місцевого самоврядування; плюралізм у політичній, економічній, ідеологічній та духовній сферах життєдіяльності людей; рівноправність людей, гарантії здійснення ними своїх прав, виконання своїх обов'язків; демократизм правосуддя, пріоритет методів переконання перед методами примусу тощо. Політико-правовий режим України визначається експертами британського журналу "The Economist" як "кумівський капіталізм" (*Crony capitalism*) та характеризується як гібридний ("hybrid regime") - перехідний від авторитаризму та демократії⁵.

або фізичній особі (суб'єкту підприємницької діяльності) права на створення (будівництво) та (або) управління (експлуатацію) об'єкта концесії (строкове платне володіння), за умови взяття суб'єктом підприємницької діяльності (концесіонером) на себе зобов'язань по створенню (будівництву) та (або) управлінню (експлуатації) об'єктом концесії, майнової відповідальності та можливого підприємницького ризику. (Закон України "Про концесії").

⁵ <http://country.eiu.com/AllCountries.aspx>

Важливими складниками політико-правового середовища є: а) міжнародна політика, міжнародне право, різноманітні міждержавні та наддержавні утворення та інтеграційні об'єднання; б) політичні партії, партійні утворення та внутрішній політичний процес, який включає форми залучення у політичну діяльність (вибори, референдум, переговори та ін.) та форми політичної активності (лобіювання, опозиція та ін.);

Вплив політики на економіку проявляється за наступними напрямками:

1) стабільність політичної ситуації становить передумову стабільності економічного життя, формує привабливий інвестиційний імідж країни; політична нестабільність призводить до відпливу капіталу, втечі "розумової" еліти за кордон;

2) демократичний політичний режим забезпечує підпорядкування функціонування національної економічної системи досягненню суспільно-політичних і соціальних цілей суспільного розвитку;

3) рівень розвитку демократичних інститутів визначає дієвість механізмів досягнення компромісу інтересів різних елементів суспільної системи та залучення їх до вироблення цілей та проведення економічних і соціальних реформ;

4) політичний клімат визначає вектори трансформації національної економіки, обґрунтування концепцій та пріоритетів економічного розвитку та їх втілення в економічних реформах [15].

Духовне середовище представлене складною системою форм суспільної свідомості (наукова, релігійна, естетична, етична, моральна); типів культур, суспільно-природних генотипів різних народів; організацій та інститутів, що їх обслуговують (наукові організації, творчі спілки, релігійні конфесії, традиції, звичаї, норми і правила тощо).

Стан середовища залежно від результатів впливу на функціонування та розвиток національної економіки може бути охарактеризований як сприятливий, несприятливий або нейтральний.

1.6. Національна економічна культура

Поняття "культура" в даному випадку визначається як **стала сукупність ціннісних орієнтирів і поведінкових стереотипів, прийнятих в**

даній країні та групі країн і засвоєних особою⁶.

Основні характеристики культури:

- 1) засвоєність — культура не є біологічною рисою, а являє собою результат навчання і досвіду;
- 2) причетність — люди причетні до культури певних соціально-економічних груп – колективних носіїв цінностей;
- 3) спадковість — культура передається від покоління до покоління;
- 4) символічність — культура пов'язана з певними символами, зразками та ідеалами;
- 5) адаптивність, що ґрунтується на здатності людей пристосовуватись до змін.

Одним з підходів до класифікації параметрів і характеристик національної економічної культури (НЕК) є їх об'єднання в дві великі групи:

- 1) *параметри, що впливають на поведінку людей та міжособисті стосунки;*
- 2) *параметри культури, що впливають на управління організацією (або параметри дії загальної культури на корпоративну культуру).*

Параметри культури, що впливають на міжособисті стосунки

1. Співвідношення індивідуалізму і колективізму. В процесі виховання особи одні ділові культури роблять акцент на самостійність і ініціативність. У інших культурах система цінностей прямо протилежна. Тут люди розглядають себе як частина групи, колективу, організації. Зазвичай як приклад національної культури з максимальним ступенем колективізму називають Японію. З максимальним ступенем індивідуалізму - США.

Критерії, що дозволяють розпізнавати країни з високим ступенем індивідуалізму в діловій культурі:

- люди відверто висловлюють критичні зауваження своїм колегам;
- наймання і просування по службі пов'язані тільки з достоїнствами даної особи;
- управління орієнтоване на особу, а не на групу;
- кожен орієнтується на особистий успіх і кар'єру;
- суспільство відрізняє високий життєвий рівень. Середній клас складає солідний прошарок – близько чи понад 2/3 населення;
- високий рівень свободи преси.

⁶ За виразом нідерландського вченого Герта Хофстеде, культура - це "програмне забезпечення інтелекту" (software of the mind).

Східні суспільства зазвичай тяжіють до колективної культури. У Європі до колективних культур відносять Іспанію, Португалію, Грецію і, як це не дивно, Австрію. До індивідуалістичних культур - північні країни. Характерно, що ступінь індивідуалізму населення, як правило, росте у міру зростання середніх доходів на душу населення. Україна тяжіє до колективних цінностей.

2. Дистанція влади. Цей параметр показує допустимий ступінь нерівномірності в розподілі влади. У одних культурах втручання сильної влади розглядається як утиск прав індивідумів. У інших, навпаки, як благо сприймається «сильна рука», яка «і покарає, і допоможе».

Для культур з високою дистанцією влади характерним є авторитарний стиль управління, чиношанування, підкреслене збереження нерівності в статусі як у формальних, так і в неформальних відносинах, висока статусна рента.

Дистанція влади найбільш велика в східних культурах, зокрема Україні.

3. Співвідношення мужності та жіночності. Мужність домінує в суспільствах, де соціальні ролі чоловіків і жінок значною мірою різняться. Мужність не обов'язково супроводжується юридичною гендерною нерівністю. Скоріше, йдеться про прагнення жінок в мужніх ділових культурах засвоїти багато стереотипів чоловічої поведінки.

Найбільш жіночними культурами є Скандинавські країни і Нідерланди. Найбільш мужніми - США, Австрія, Швейцарія, Англія, Ірландія, Німеччина і Італія. До чоловічих культур також тяжіє Україна.

4. Відношення до невизначеності. У різних ділових культурах люди по-різному сприймають наявність невизначеності в житті і бізнесі.

Одним діловим культурам властиве прагнення максимально уникати невизначеності. Уникнення невизначеності не слід плутати з уникненням ризику. Ризик пов'язаний із страхом, а невизначеність - з тривогою. Ризик завжди обумовлений конкретною подією, тобто об'єктом ризику. І, отже, можливо оцінити вірогідність виграшу або програшу. Тоді як невизначеність і тривога не мають об'єкту, а оцінка вірогідності стосовно тривоги безглузда. Для таких культур зазвичай властиве прагнення "визначити умови на березі", максимально усунути двозначності у відносинах. Як найважливіший шлях для уникнення невизначеності використовується розробка докладних законів і правил поведінки на всі випадки життя, а в рамках бізнес-етики - підготовка детальних контрактів. Інші ділові культури виходять з того, що все передбачити не можна. Детальними контрактами тут віддають перевагу над рамковим домовленостям і коригуванню подій у бізнес-процесі.

До країн з низьким ступенем уникнення невизначеності відносяться

Англія, Скандинавські країни (окрім Фінляндії), Данія, США. На іншому полюсі знаходяться Німеччина, Бельгія, Австрія, Швейцарія, країни Південно-західної Європи. Ділова культура України і країн СНД зазвичай тяжіє високому ступеню уникнення невизначеності. Хоча дослідники відзначають, що для молодого покоління (20-30 років) ступінь уникнення невизначеності істотно знижується.

5. Відношення до істини. По ступеню готовності слідувати своїм власним законам або знаходити підстави для їх порушення він розділив національні культури на культури *переважно універсальних і переважно конкретних істин*.

У культурах, де панує універсальний підхід, традиційною є висока законослухняність. Їх морально-етичний стандарт ілюструється відомим афоризмом: «Сократ мені друг, але істина дорожча». У культурах конкретних істин традиційним є пошук конкретних причин і моральних виправдань для порушення правил.

Список ділових культур універсальних істин очолюють Канада, США, Англія, Нідерланди і Скандинавські країни. На іншому полюсі знаходяться країни Азії і Латинської Америки, Південно-західна Європа, країни СНД, Україна.

6. Дія і статус в контексті ділової культури. Відносини між людьми зазвичай зв'язані з їх діяльністю. Проте в одних ділових культурах статус людини в суспільстві визначається цілком на підставі його особистих якостей і вчинків. У інших культурах статус людини і його місце в суспільстві залежать від численних чинників, часто не пов'язаних з його вчинками.

Ця особливість національних ділових культур була вперше досліджена американським вченим Е. Холлом. Результатом дослідження стало умовне ділення ділових культур на **нізкоконтекстуальні** та **висококонтекстуальні**.

Класичним прикладом низькоконтекстуальної культури є США. Людина оцінюється тут майже виключно на основі власних вчинків і досягнень. Констатація «це людина, яка сам себе зробила» ("This is self-made man") є вищою похвалою. У межах культури з високим контекстом ситуація багато в чому протилежна. Приналежність до певного прошарку або олігархічної групи суспільства, походження, каста, вік, статі найчастіше означають набагато більше, ніж особисті якості і бажання працювати. До висококонтекстуальних культур відносять Південно-західну Європу, Францію, країни Сходу та Латинської Америки. Англія, Австрія, Бельгія та Швейцарія займають проміжне положення. Висока контекстуальність була характерна для СРСР і була успадкована Україною.

7. Відношення до часу. Різні ділові культури по-різному відносяться до

часу й поділяються на **поліхромні** і **монохромні**. Для представників **монохромних культур** (Скандинавія, Англія, Німеччина, США і ін.) важливими психологічними установками в бізнесі є послідовність і концентрація на одній справі в кожен даний момент часу. Вони (представники) зазвичай відрізняються крайньою пунктуальністю. Їх гасло: «Час - гроші».

Представники поліхромних культур (азіатські, латиноамериканські і арабські країни, південна та східна Європа,), навпаки, вважають нормальними займатися одночасно декількома справами. Вони відносяться до часу вільніше. Запізнення на 10-20 хвилин на зустріч зазвичай є частиною протоколу і розглядається як демонстрація вагомого соціального статусу особи, що запізнилася.

Національна корпоративна культура

Тип корпоративної культури багато в чому визначається за допомогою трьох найважливіших характеристик: ступінь централізації управління; ступінь формалізації управління; об'єкт, на який в першу чергу направлений процес управління.

На основі вищеназваних характеристик виділяються чотири типи корпоративної управлінської культури, що отримали наступні умовні назви: "Сім'я", "Керована ракета", "Інкубатор" і "Ейфелева вежа".

Таблиця 1.2

Характеристика типів національної корпоративної культури

Тип культури	"Сім'я"	"Керована ракета"	"Інкубатор"	"Ейфелева вежа"
Ступінь централізації управління (дистанція влади)	ВИСОКА	НИЗЬКА	НИЗЬКА	ВИСОКА
Ступінь формалізації управління (бюрократизація)	НИЗЬКА	ВИСОКА	НИЗЬКА	ВИСОКА
Фокус-об'єкт процесу управління	Реалізація вказівок "згори"	Рішення конкретної задачі (реалізації конкретної програми)	Розвиток компетенцій та особистих якостей керівників та виконавців	Виконання місії компанії та рольових функцій
Країни та регіони, де реалізується модель	Азія, Арабські країни, Латинська Америка, Південна та Східна Європа	Північна Європа, Велика Британія, Австралія	США	Центральна та Західна Європа

Спроби насадження в тій або іншій країні корпоративної культури, не відповідної контексту її загальної ділової культури, зазвичай призводять до управлінських невдач.

ТЕМА 2. МОНІТОРИНГ ТА ДІАГНОСТИКА СТАНУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

2.1. Національне рахівництво. Номінальний та реальний ВВП.

Формування і розвиток ринкових відносин в економіці України визначили необхідність переходу вітчизняної статистики до прийнятої у міжнародній практиці методології обліку, що базується на концепції **системи національних рахунків (СНР)**. СНР враховує всі види діяльності суб'єктів господарювання, пов'язаних з виробництвом матеріальних і нематеріальних благ та послуг, і являє собою сукупність показників загального економічного розвитку країни, виробництва і споживання продукції, розподілу і перерозподілу доходів, нагромадження капіталу та фінансів. В ній відображаються три види взаємопов'язаних операцій – товарно-виробничих, споживчо-розподільчих, доходно-фінансових.

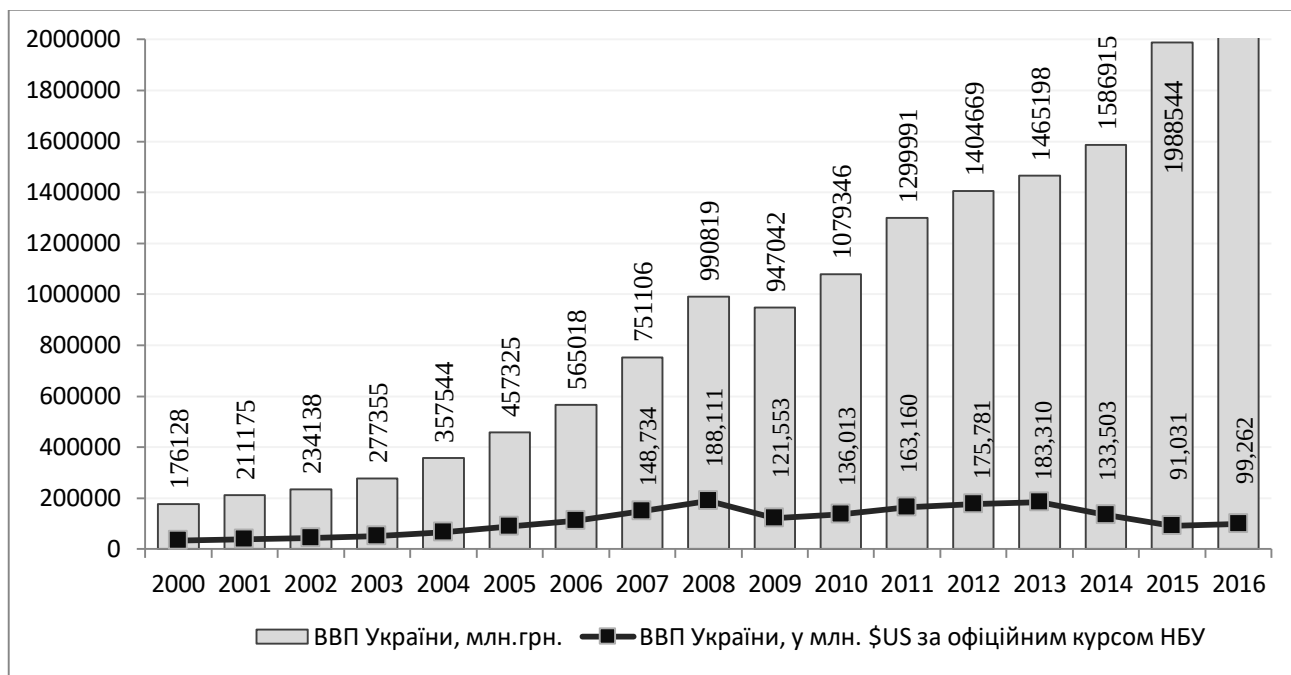
Система національних рахунків ООН (СНР) - це заснована на балансовому методі система взаємопов'язаних потоків статистичної інформації та економічних показників, що відображає найзагальніші й найважливіші аспекти економічного розвитку держави, зокрема використання та творення національного багатства.

Цілі СНР:

- інформаційне забезпечення комплексного аналізу процесу створення, розподілу й використання національного продукту;
- інформаційне забезпечення для прогнозування довгострокового розвитку національної економіки;
- інформаційне забезпечення формування й проведення економічної політики;
- стандартизація методик розрахунку показників функціонування національних економік та форм подання статистичної інформації, придатних для порівняльного аналізу економічних здобутків країн світу, узагальнення та визначення відповідних показників на рівні глобальної економіки.

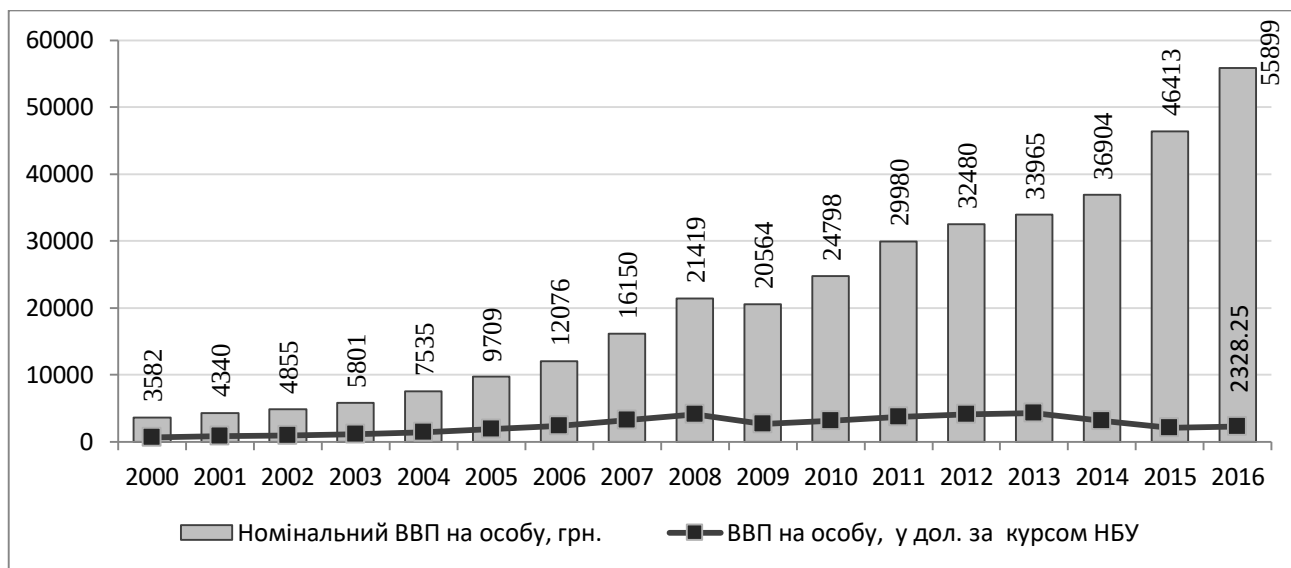
Основним показником результатів поточної економічної діяльності є **валовий внутрішній продукт (ВВП)**, що визначається як ринкова вартість усіх створених в країні протягом певного періоду *кінцевих* товарів (рис. 2.1 – 2.2). Кінцевими вважаються товари, що замикають технологічний ланцюг у межах країни. Їх ринкова вартість містить у собі витрати усіх попередніх технологічних

періодів (стадій виробництва). Облік, заснований саме на вартості кінцевих товарів, дозволяє уникнути подвійного врахування матеріальних витрат.



Джерело: ukrstat.gov.ua

Рис. 2.1. Динаміка ВВП України, 2000 - 2016 рр.



Джерело: ukrstat.gov.ua

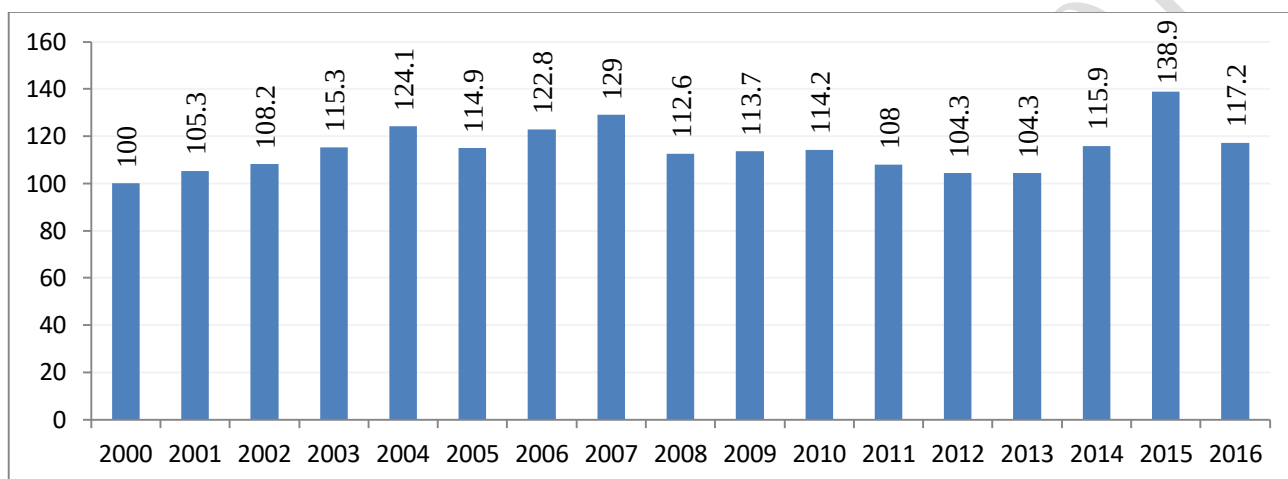
Рис. 2.2. Динаміка ВВП України на одну особу, 2000 - 2016 рр.

Слід відзначити, що коливання цін ускладнюють розрахунки економічних показників. Вихід із проблемної ситуації пов'язаний із чітким розмежуванням номінального і реального ВВП. **Номінальний ВВП** – це ВВП у поточних цінах, а **реальний ВВП** – це ВВП у цінах базового року. На коливання номінального

ВВП впливає динаміка обсягу виробництва і рівня цін. Реальний ВВП – це номінальний ВВП, скоригований на рівень інфляції чи дефляції.

$$\text{Реальний ВВП} = \frac{\text{Номінальний ВВП}}{\text{Індекс цін (дефлятор ВВП)}}.$$

Індекс цін або дефлятор ВВП - вимірювач співвідношення між сукупною ціною визначеного набору товарів і послуг, названого ринковим кошиком для даного тимчасового періоду і сукупної ціни ідентичної або подібної групи товарів і послуг у базовому періоді (рис. 2.3).



Джерело: ukrstat.gov.ua

Рис. 2.3. Індокси-дефлятори ВВП України, 2000-2016 рр.

Якщо дефлятор ВВП розраховується для ринкового кошика з щорічно мінливою структурою, то використовується формула:

$$Def = \frac{\sum P_{it} \cdot Q_{it}}{\sum P_{io} \cdot Q_{it}},$$

де **P_{it}** – ціна одиниці і-го товару в поточному періоді; **Q_{it}** – обсяг виробництва і-го товару в поточному періоді; **P_{io}**, **Q_{io}** – ціна й обсяг виробництва і-го товару в базовому періоді, відповідно.

Для оцінки впливу цінових коливань на добробут домогосподарств прийнято використовувати *індекс споживчих цін*. На відміну від дефлятора він: а) враховує зміну цін тільки на споживчі товари; б) має фіксовану структуру, тобто обраховується для чітко визначеного кількісного складу споживчих товарів, що входять до споживчої корзини; в) відображає зміну цін не тільки на вітчизняні, а й на імпортовані товари, якщо вони входять до складу споживчої корзини (наприклад такі, як чай, кава, морська риба тощо).

Для порівняння рівня економічного розвитку держав прийнято використовувати показник ВВП на одну особу у доларовому еквіваленті за паритетом купівельної спроможності. З огляду на нього, за методикою Світового банку (The World Bank) країни світу поділяються на 4 групи:

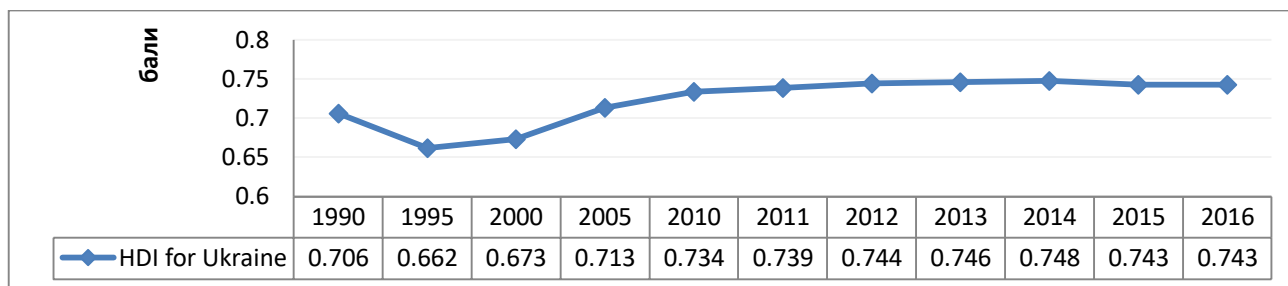
- країни із високим рівнем доходу (ВВП на особу ≥ 18000 \$US);
- країни з доходом вище середнього рівня (8500 \$US $\leq$ ВВП на особу < 18000 \$US);
- країни з доходом нижче середнього рівня (2750 \$US $\leq$ ВВП на особу < 8500 \$US);
- країни з низьким рівнем доходу (ВВП на особу < 2750 \$US).

В Україні у 2016 р. ВВП на особу за паритетом дорівнював \$8200 (149 позиція у світовому рейтингу із 230 країн), тож вона була класифікована міжнародними експертами як *країна із середнім рівнем доходу* на душу населення.

Також у міжнародних економічних дослідження важливим є визначення внеску окремих країн у створення ВВП світу та виявлення тенденцій щодо розширення/звуження сфери їх впливу в глобальному економічному просторі. На жаль, питома вага ВВП України у ВВП світу поки що хронічно зменшується й у 2016 р. зупинилася на 0,3% (51 місце в світі). За даними Міжнародного валютного фонду, 1-ше місце посідає Китай (17.8%), 2-ге США (15.81%), 3-тє – Індія (7.08%). Країни ЄС-28 разом продукують 16.05% ВВП світу.

Розрахований ВВП не є показниками суспільного добробуту, він може надати лише уявлення лише по його економічну складову, але далекий від того, щоб всебічно охарактеризувати його із врахуванням соціального та екологічного контекстів.

Більш узагальнююча оцінка результатів функціонування національної економіки за підсумками року надається за допомогою показника **індекс людського розвитку ООН** (Human Development Index). Він розраховується як середньгеометричне трьох субіндексів “Середня від народження очікувана тривалість життя, роки”, “Середня тривалість періоду навчання на протязі усього життя, роки” та “ВВП на душу населення (у дол., за паритетом купівельної спроможності)”. Відповідно країни поділяються на дуже високорозвинуті або розвинуті центр (HDI ≥ 0.8), високорозвинуті ($0.7 \leq$ HDI < 0.8), середньорозвинуті ($0.55 \leq$ HDI < 0.7), низькорозвинуті (HDI < 0.55).



Довідково: “Середня від народження очікувана тривалість життя” -71.1 рік; “Середня тривалість періоду навчання на протязі усього життя” – 15.3 роки; “ВВП на особу” - 8200\$US .

Джерело: <http://hdr.undp.org/en/countries/profiles/UKR>

Рис. 2.4. Динаміка HDI України.

2.2. Національне багатство та його структура

Національне багатство – сукупна величина активів, що є власністю національних економічних суб'єктів. Його складниками є економічні об'єкти, ключовою ознакою яких є можливість отримання їх власниками економічної вигоди.

За методикою СНР ООН у структурі національного багатства виділяють:

I. Фінансові активи:

- монетарне золото і спеціальні права запозичення;
- грошова готівка та депозити;
- боргові цінні папери (за винятком акцій);
- позики;
- акції;
- страхові резерви;
- прямі іноземні інвестиції (довідково).

II. Нефінансові активи:

2.1. Вироблені (створені) активи:

- Матеріальні активи (основні фонди, запаси матеріальних обігових засобів, об'єкти незавершеного капітального будівництва, споживчі товари довгострокового користування, виготовлені не пізніше, ніж за останні 25 років);
- Нематеріальні активи (програмне забезпечення, оригінальні твори літератури та мистецтва, інформаційні бази даних, витрати на геологічну розвідку, патенти).

2.2. Нестворені активи

- Природно-ресурсний потенціал

- Нематеріальні активи (ліцензії на видобуток корисних копалин, гудвіл, угоди про оренду земельних ділянок та майна).

2.3. Людський потенціал

За розрахунками міжнародних експертів, національне багатство України оцінюється у 19825.06 млрд. дол. США, що в перерахунку на 1 особу становить 465.37 тис. дол. США, а на 1 кв. км. території – 32850.14 тис. дол. США.

Структура національного багатства України: людський капітал (66.4%); природно-ресурсний потенціал (32.1%); створені матеріальні активи (1.5%); фінансовий капітал (0.2%).

2.3. Інфляція: зміст, прояви, вимірювання та наслідки

Інфляція – це зростання загального рівня цін в економіці впродовж певного періоду, що супроводжується знеціненням національної грошової одиниці. У буквальному перекладі термін «інфляція» (від лат. inflatio) означає «здуття», тобто переповнення каналів обігу надлишковими паперовими грошми, не забезпеченими відповідним зростанням товарної маси.

Для оцінки інфляційних процесів використовують **індекси цін**, найбільш поширеними з яких є *індекс-дефлятор (DefI)* та *індекс споживчих цін* (CPI або Consumer Price Index).

Темп інфляції (π) показує, як змінилися ціни в національній економіці за певний період, тобто характеризує динаміку інфляційних процесів. Для багаторічного періоду темп інфляції можна обчислити на такий спосіб:

$$\pi = \frac{PI_t - PI_0}{PI_0} * 100\%,$$

де PI_t – індекс цін поточного року; PI_{t-1} – індекс цін базового року, тобто року із яким здійснюється порівняння.

Інфляція за підсумками року визначається як:

$$\pi = \text{індекс цін поточного року} - 100\%.$$

Види інфляції виділяються за різними критеріями.

За *темпом зростання цін* розрізняють помірну, галопуючу інфляцію та гіперінфляцію. *Помірна* або стимулююча, регульована інфляція, коли відбувається зростання цін до 10 % за рік, властива більшості країн з розвинутою ринковою економікою. Помірну інфляцію, за якою ціни зростають до 5 % за рік, називають *повзучою*. При *галопуючій інфляції* ціни зростають на 20-50 % за рік.

Для *гіперінфляції* характерне зростання цін на 50 % за місяць. Розбіжність рівнів цін і заробітної плати стає катастрофічною, різко знижується добробут населення.

За *ступенем зростання цін у різних товарних групах* поділяють збалансовану та незбалансовану інфляцію. При *збалансованій* інфляції ціни товарів різних товарних груп залишаються незмінними у відносному вимірі, а при *незбалансованій* - змінюються в різних пропорціях. Збалансована інфляція веде до періодичного підвищення цін товарів. Незбалансованість інфляції веде до зростання невизначеності в економіці, утруднює раціональний вибір у сфері інвестування, спекулятивно-посередницьких операцій.

За *ступенем передбачуваності* розрізняють очікувану та неочікувану інфляцію. *Очікувана* інфляція прогнозується заздалегідь з достатнім ступенем надійності, а *неочікувана* - виникає стихійно, спорадично, її прогнозування майже неможливе. Так, якщо всі економічні суб'єкти знають напевно, що в поточному році ціни зростуть, то вони мають цілий рік на завчасну адаптацію до прогнозованого стрибка цін. У випадку непередбачуваності зростання цін може відбутися істотний перерозподіл прибутковості економічної діяльності.

За *причинами* інфляцію поділяють на інфляцію попиту, інфляцію витрат, структурну інфляцію, податкову інфляцію та імпортовану інфляцію, обумовлену дією зовнішніх по відношенню до національної економіки чинників (наприклад, підвищенням світових цін на енергоносії).

До основних ***наслідків інфляції*** відносяться: перерозподіл доходів і багатства, падіння рівня життя та зниження ефективності функціонування національної економіки. Спостерігається відрив номінального доходу від реального, прискорюється матеріалізація грошових запасів, зростає недосконалість економічної інформації, зменшується реальна процентна ставка тощо. Непередбачувана інфляція дозволяє позичальникам повертати борги знеціненими грошми. Уряд може сплачувати державний борг грошми, що мають меншу купівельну спроможність, ніж узяті у позику. Інфляція стає *неявним податком*, що полегшує реальний тягар державного боргу. Непередбачувана інфляція *перерозподіляє доходи* від тих, хто отримує *фіксовані номінальні доходи*, до інших груп населення. Крім того, прогресивне оподаткування доходів внаслідок зростання інфляції автоматично збільшує податкові вилучення. Швидке та незбалансоване зростання цін необґрунтовано покращує становище одних і погіршує становище інших.

2.4. Зайнятість та безробіття

Зайнятість – це сукупність економічних, правових, соціальних, національних та інших відносин, пов’язаних із забезпеченням працездатного населення робочими місцями та його участю в суспільно корисній діяльності, яка приносить дохід. Зайнятість характеризується конкретними формами залучення працівників в економічну діяльність. З метою обліку працездатного (або економічно активного) населення усе населення країни за стандартами, розробленими Міжнародною Організацією Праці (МОП), розподіляється на три категорії – зайняті; безробітні; ті, хто не належить до робочої сили.

Зайняті (E)⁷ та безробітні(U)⁸ разом складають **робочу силу** або **економічно активне населення (L)** на даний період: $L = E + U$.

Третя категорія, тобто ті, хто не належить до робочої сили, представляє **населення, що у даний момент економічно неактивне**.

Показник **рівня зайнятості** обчислюють як співвідношення чисельності зайнятого населення до чисельності робочої сили або до дорослого населення працездатного віку:

$$\text{Рівень зайнятості} = \frac{E}{L} \cdot 100\% = \frac{E}{E + U} \cdot 100\% \text{ або}$$

$$\text{Рівень зайнятості} = \frac{\text{Зайняті}}{\text{Доросле населення}} \cdot 100\%.$$

Рівень безробіття (u) – це відношення чисельності безробітних до загальної кількості робочої сили: $u = \frac{U}{L} \cdot 100\% = \frac{U}{E + U} \cdot 100\%.$

Виділяють наступні основні **типи безробіття**: фрикційне, структурне, циклічне (рис. 2.5).

Фрикційне безробіття охоплює таких безробітних, які на короткий період потрапляють в стан “між роботами”, тобто знаходяться в процесі зміни місця роботи. Одні добровільно по різних причинах змінюють місце роботи, інші шукають роботу внаслідок їх звільнення, треті тимчасово втрачають роботу

⁷ Зайняті – це люди, що виконують оплачувані види робіт. До них належать ті, хто має повну та неповну зайнятість, має робоче місце, але не працює через хворобу, страйки, погодні умови або відпустку.

⁸ Безробітні – це особи, що не мають роботи, але її шукають. Категорія «безробітний» базується на критеріях, що повинні задовольнятися одночасно: «без роботи», «зараз готовий приступити до роботи» та «шукає роботу». До безробітних відносять всіх людей у віці, встановленого для виміру економічно активного населення, що протягом звітного періоду: а) були без роботи; б) були зараз готові приступити до роботи; в) шукали роботу.

у зв'язку з її сезонним характером та за інших обставин. Є також люди, які вперше шукають роботу – випускники навчальних закладів.

Ця форма безробіття розглядається як неминуча і в певних межах навіть необхідна. Це пояснюється тим, що за рахунок такого безробіття економічно активне населення отримує можливість реалізувати свободу вибору щодо напрямків та видів економічної діяльності, постійно покращувати умови працевлаштування та оплати своєї праці, що сприяє збільшенню обсягів національного виробництва.

БЕЗРОБІТТЯ			
ОФІЦІЙНЕ БЕЗРОБІТТЯ			ПРИХОВАНЕ БЕЗРОБІТТЯ
ПРИРОДНЕ БЕЗРОБІТТЯ		ЦИКЛІЧНЕ БЕЗРОБІТТЯ	
ФРИКЦІЙНЕ БЕЗРОБІТТЯ	СТРУКТУРНЕ БЕЗРОБІТТЯ		

Рис. 2.5. Взаємозв'язок основних типів безробіття.

Структурне безробіття є наслідком зрушень у структурі виробництва, які зумовлюються розвитком науково-технічного прогресу, змінами сукупного попиту та відбиваються у змінах структури попиту на робочу силу. Це потребує певного часу й витрат для пристосування робочої сили до змін на ринку праці.

Фрикційне і структурне безробіття в сукупності утворюють **природний рівень безробіття**.

Циклічне безробіття породжується спадом виробництва, зменшенням сукупного попиту, скороченням зайнятості ресурсів. Коли циклічне безробіття дорівнює нулю, то досягається природний рівень безробіття. **Приховане безробіття** має місце, коли частка робочої сили є формально зайнятою, але фактично не бере участі у виробництві продукції. Точне визначення такої частки залишається проблематичним.

Певний рівень безробіття в економіці існує завжди у зв'язку з економічною нестабільністю, структурними зрушеннями, особистими бажаннями та обставинами. До **причин**, що обумовлюють **природне безробіття**, відносять: невідповідність структури суспільного виробництва структурі сукупного попиту; невідповідність структури робочих місць та професійно-кваліфікаційної структури робочої сили; наявність системи страхування безробіття, яка

пом'якшує наслідки втрати роботи та опосередковано збільшує тривалість пошуку нової; жорсткість заробітної плати до зниження тощо. **Причини циклічного безробіття**, насамперед, пов'язані із несприятливими шоками на товарному ринку, тобто скороченням сукупного попиту і/або зменшенням обсягів.



Джерело: ukrstat.gov.ua

Рис. 2.6. Зайнятість та безробіття в Україні, 2010-2016 рр.

Узагальнюючою економічною ціною, яку суспільство платить за циклічне безробіття, є невироблена продукція. Оскільки певна частка робочої сили не використовується в процесі виробництва, то економіка не спроможна виробляти потенційно можливий обсяг товарів та послуг, тобто *потенційний ВВП*. Цей невироблений (втрачений) обсяг продукції свідчить про відставання фактичного ВВП від потенційного, яке називається “**розрив ВВП**”. Він показує на скільки процентів відхиляється фактичний ВВП від потенційного під впливом циклічного безробіття.

Ця залежність увійшла в макроекономічну науку під назвою закону Оукена. Закон Оукена можна виразити такою формулою:

$$\Delta Y\% = \beta(u - u_n)$$

де $\Delta Y\%$ – розрив ВВП у процентах до потенційного ВВП;

u – фактичний рівень безробіття, у %;

u_n – природний рівень безробіття, у %;

β – коефіцієнт чутливості ВВП до циклічного безробіття, який показує на скільки процентів фактичний ВВП менше від потенційного, якщо фактичне безробіття перевищує природний рівень на 1%. У більшості країн світу значення β коливається у діапазоні від 2 % до 3 %.

Безробіття спричиняє відчутні соціально-економічні збитки. Окрім втрати частки потенційного ВВП, безробіття призводить до скорочення податкових надходжень у бюджет, падіння рівня життя безробітних та їх сімей, підвищення рівня захворюваності, збільшення проявів соціальних девіацій, загострення соціальних проблем суспільства тощо.

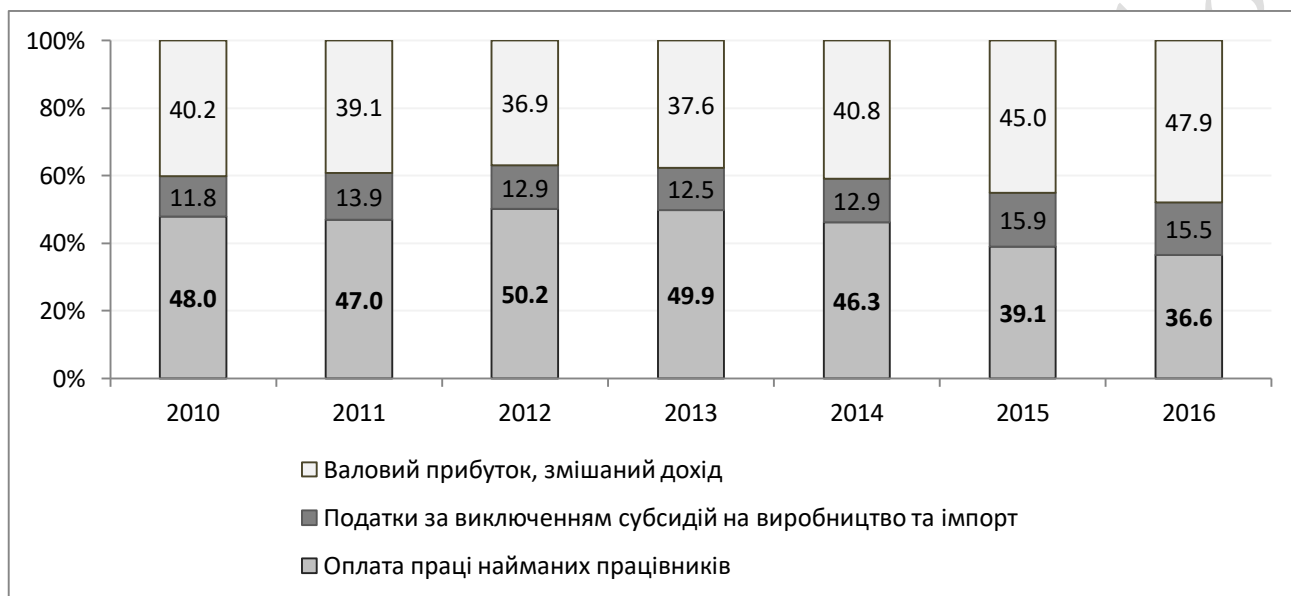
2.5. Розподіл доходів та соціальна нерівність населення. Бідність.

З проблемою розподілу національного продукту пов'язане досягнення відповідного рівня добробуту людини та відповідного рівня соціальної справедливості.

В економічній науці існують чотири основних *підходи* до справедливості у розподілі доходів: 1) за *егалітарним* підходом справедливим є рівний розподіл благ між індивідами; 2) *утилітарний* підхід виходить з того, що справедливий розподіл максимізує загальну корисність усіх членів суспільства, тобто доходи розподіляються на користь найбільш соціально незахищених верст населення, які мають найгострішу потребу в засобах існування; 3) *роулзіанський* підхід визначає за найбільш справедливий такий розподіл, при якому зростання добробуту найбагатших супроводжується зростанням багатства найбідніших; 4) *ринковий* підхід полягає в тому, що результати конкурентних ринкових процесів завжди справедливі, оскільки вони винагороджують тих, хто більш здібний і працелюбний.

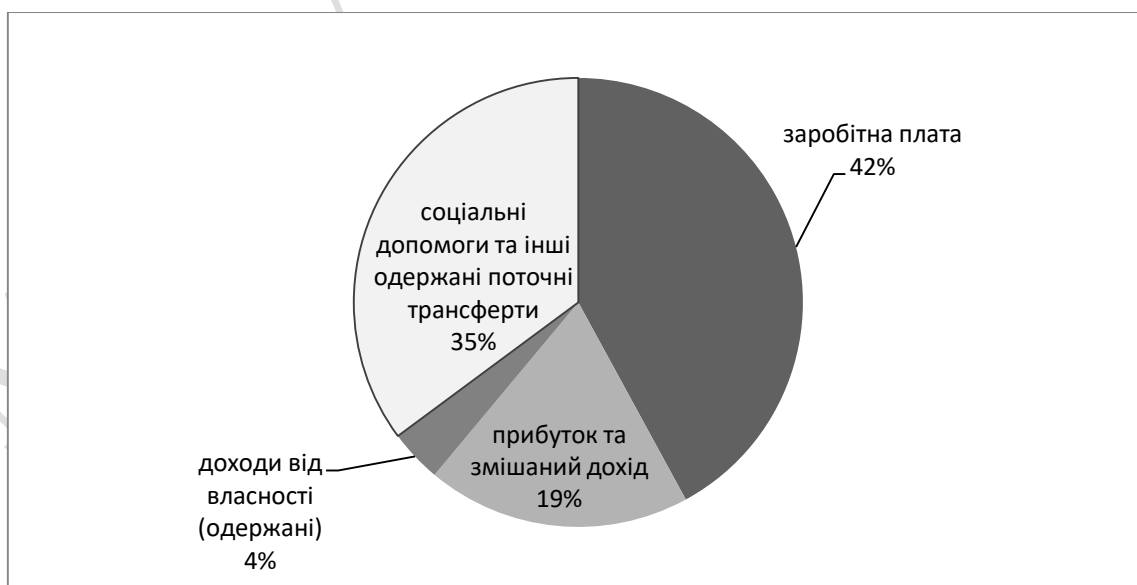
Оскільки у ринковій економіці розподіл здійснюється по вартості або по капіталу, то рівність трудового внеску не означає рівності доходів. Однак у розглянутій вище економіці мережевого типу з безпосередньо суспільним характером праці і плановим виробництвом на відомого споживача розподіл за критерієм праці представляється можливим і необхідним. Разом з тим, використання рівної міри (трудоного внеску) до нерівних, не однакових за можливостями людей, не завжди відповідає принципам гуманізму. Звідси необхідність формування суспільних фондів споживання, які покликані забезпечувати гарантії споживання життєво важливих благ на раціональному

рівні кожному члену суспільства. Треба мати на увазі, що завдання полягає не в максимізації, а в досягненні раціонального рівня реального споживання, при якому для осіб, здатних до кваліфікованої праці і творчої діяльності, буде забезпечено утилітарне споживання продуктів та послуг, що створює необхідні передумови для реалізації їх інноваційного потенціалу, а для ще і уже непрацездатних членів суспільства — гарантоване споживання, що дозволяє досягти (зберегти) цей рівень.



Джерело: ukrstat.gov.ua

Рис. 2.8. Структура ВВП України за категоріями доходу, 2010-2016 рр.



Джерело: ukrstat.gov.ua

Рис. 2.9. Структура доходів населення України, 2016 р.

Особливості диференціації населення за рівнем доходів аналізується за допомогою наступних показників:

1) *медіанний дохід* - це рівень доходу, який ділить сукупність на дві рівні частини: половина населення має середньодушовий дохід, що не перевищує медіанний, а інша половина - дохід не менше медіанного;

2) *децильний коефіцієнт диференціації доходів населення*, що показує у скільки разів мінімальні доходи 10% найбагатшого населення перевищують максимальні доходи 10% найменш забезпеченого населення;

3) *квінтільний коефіцієнт диференціації доходів населення* – співвідношення мінімального рівня доходів серед найбільш забезпечених 20% населення до максимального рівня доходів серед найменш забезпечених 20% населення, ранжованого за показником середньодушових еквівалентних доходів.

Фактичний стан розподілу доходів за п'ятьма 20%-ми групами населення відображається за допомогою кривої Лоренца (рис. 2.7).

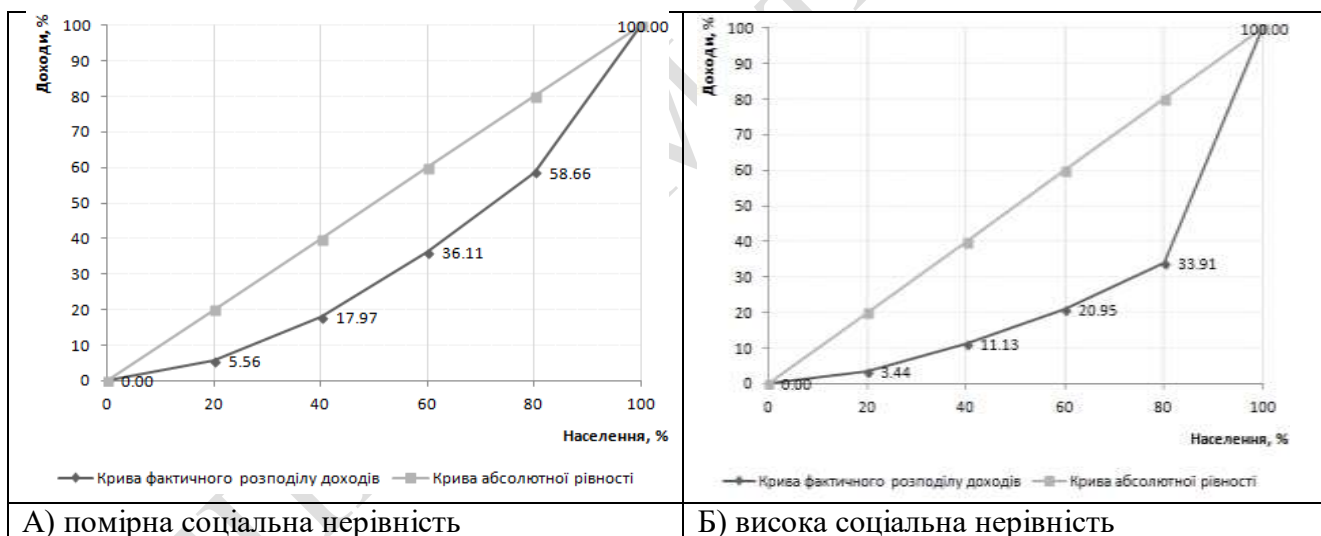


Рис. 2.7. Крива Лоренца.

Ступінь відхилення фактичного стану та його відхилення від стану абсолютної рівності визначається коефіцієнтом Джині (K_{Jini}). За відсутності відхилень він буде дорівнювати 0, а в ситуації абсолютної нерівності = 1 (100%). Соціально комфортним вважається розподіл доходів, при якому $15\% < K_{Jini} < 35\%$. За меншого значення порушуються механізми мотивації до продуктивної діяльності, а за більшого – загострюються соціальні конфлікти.

За розрахунками експертів ООН, проведених на основі даних офіційної статистики, коефіцієнт Джині в Україні у 2015 р. дорівнював 24,1%.

Одним із найбільш болючих наслідків проблеми низьких доходів та їх нерівномірного розподілу є бідність.

Бідність – соціально-економічне становище, за якого неможливо підтримувати спосіб життя, притаманний конкретному суспільству в конкретний період часу.

Розрізняють три форми бідності: монетарну, дериваційну та суб'єктивну.

Монетарна бідність визначається на основі критеріїв абсолютної та відносної бідності. У свою чергу, *абсолютна бідність* передбачає таке становище індивіда, коли на свій дохід він не може придбати товари та послуги, необхідні для задоволення основних соціальних потреб, специфічних для даного суспільства. Кількісним критерієм виступає поріг (межа) бідності, або прожитковий мінімум.

За рекомендаціями ООН (2015 р.) бідними вважаються особи (домогосподарства), чий середній щоденний подушний дохід не перевищує 5,05 \$US. За цим критерієм рівень абсолютної бідності в Україні у 2016 р. сягнув 25,2%. Бідність за критерієм споживання нижче фактичного прожиткового мінімуму – 32%, зокрема серед працюючих осіб – 18,5%.

Відносна бідність розуміється як ситуація, коли індивід не має достатньо коштів, щоб вести прийнятний для даного суспільства стиль життя. В Україні національний критерій відносної бідності домогосподарств становить 75% медіанного рівня сукупних еквівалентних витрат, межа крайньої бідності (poverty line) – 60% медіанного рівня сукупних еквівалентних витрат. За даними Держкомстату, протягом останніх років в державі середньому за цією межею перебувало 24,7 % населення.

Виявляючи бідних осіб **методом депривації**, керуються кількістю та характером тих позбавлень та соціальних виключень, яких вони зазнають у повсякденному житті. Справа в тому, що далеко не всі позбавлення можуть бути переведені у грошовий еквівалент, наприклад: зручності у житлі, доступність та якість освітніх, медичних та соціальних послуг тощо. Державна служба статистики України опитує домогосподарства за 33-ома ознаками бідності та позбавлення, які включають два блоки: економічна депривація та розвиток інфраструктури. У разі виявлення 10 та більше позбавлень домогосподарство вважається бідним.

Суб'єктивна бідність визначається на підставі самооцінки індивідом власного матеріального становища.

2.6. Структурні зрушення як каталізатори економічного розвитку

Властивості та функціональні характеристики національної економіки, як відкритої складно організованої системи, безпосередньо залежать від її структури. Саме спосіб упорядкування різнорідних та різнорівневих елементів, характер взаємодій між ними та середовищем визначає формування багато у чому неповторної сталої у часі цілісності.

Інтегральним показником якості наявної структури економіки є створений на її основі ВВП, який в своєму натурально-речовому та вартісному вимірах формує ресурсне забезпечення нового відтворювального циклу і визначає розширений, простий чи звужений характер національного відтворення. При цьому середньострокова та довгострокова динаміка ВВП, є індикатором відповідності наявної структури національної економіки:

а) вимогам об'єктивних процесів (проявам дії закону підвищення потреб, закономірностям розвитку суспільного поділу праці, поглибленню спеціалізації та кооперації виробництва, НТП);

б) цілям функціонування й розвитку національної економіки;

в) зовнішнім викликам й "шокам".

У разі неадекватності та наявності певних протиріч, що стають загрозою збереження цілісності системи, формуються передумови для метаморфоз та структурних зрушень, що мають забезпечити необхідні удосконалення.

Структурні зрушення - сукупність кількісних та якісних змін, що відбуваються в міжелементних пропорціях та взаємозв'язках економічної системи, та обумовлюють її перехід у новий якісний стан (додаток). Це складне економічне явище, яке має свої чинники, рушійну силу, наслідки, глибину та термін. Наприклад, доцільно розрізняти:

- *за характером протікання* – еволюційні (внаслідок створення нових видів продукції споживчого та виробничого призначення у межах наявних галузей та з подальшим відокремленням їх виробництва в нові галузі) та революційні (результат кардинальних технологічних чи ресурсних інновацій, радикальної зміни пріоритетів цільової функції державної економічної політики або зовнішніх шоків) структурні зрушення;

- *за глибиною*: модифікаційні (помірні) та трансформаційні (радикальні). Перші забезпечують більш повну реалізацію конкурентних переваг національної економіки; розширення спектру її моделей поведінки та

підвищення адаптаційного потенціалу; оптимізацію та гармонізацію внутрішніх соціально-економічних процесів; підкріплене відповідними інвестиціями та інноваціями стрімке чи повільне наближення фактичних результатів функціонування до потенційно можливих. Трансформації спричиняють істотні необоротні зміни внутрішньої будови (складу і структури) економічної системи, супроводжуються оновленням її макроскопічних властивостей і розповсюджуються на усі аспекти її буття;

- *за територіальною ознакою* (географічним охопленням) - місцеві(локальні); обласні, регіональні, загальнонаціональні, глобальні;
- *за місцезнаходженням першопочаткових зрушень* – внутрішньо- та зовнішньоініційовані;
- *за темпами* – повільні, стрімкі;
- *за наслідками* - прогресивні, нейтральні та регресивні.

Конкретизуючи поняття "напрямок зрушень" необхідно визначитися із відповіддю на три взаємопов'язані питання. По-перше, слід реально оцінити конкурентний потенціал національної економіки, можливості і резерви щодо розвитку її динамічних конкурентних переваг і альтернативи включення в систему глобального виробництва і товарно-ресурсних ринків. По-друге, виявити внутрішні та зовнішні наявні і потенційні проблеми та виклики, які зараз або в майбутньому можуть загрозити цілісності, екологічній безпеці та економічного суверенітету національної соціально-економічної системи. І, нарешті, знайти його можливий еталон – міру якості структурних зрушень, в ролі якої може виступати загальний вектор суспільно-економічного та науково-технічного прогресу людства. Співставляючи ті чи інші зміни із провідними тенденціями глобального розвитку, можна виробити ціннісне судження про поліпшення чи погіршення структури економіки.

У цьому контексті необхідно акцентувати увагу на тих структурних трансформаціях, що формують майбутній глобальне економічне обличчя людської цивілізації, а також на їх каталізаторах і організаційних механізмах.

Серед домінуючих зрушень структури *глобальної економіки* основними є:

- прискорені темпи розвитку нових прогресивних наукоємних та високотехнологічних галузей промисловості порівняно із традиційними. На сьогодні до high-tech галузей, згідно з рекомендаціями ОЕСР, відносяться: аерокосмічна галузь, виробництво комп'ютерів і конторського обладнання, виробництво електронних засобів комунікації та фармацевтика. У сфері послуг

наукоємними вважаються: сучасні види зв'язку, фінансові послуги, освіта, охорона здоров'я та так звані бізнес-послуги (розробка програмного забезпечення, консалтинг, маркетинг, контрактні наукові дослідження тощо);

- інтенсивне формування нової структурної ланки, яку утворюють види діяльності з продуктом нематеріального характеру, насамперед інформаційно-інтелектуальним;

- різке скорочення питомої ваги видобувного сектору, досить повільне – переробного за динамічного розширення сери послуг. При цьому зменшення частки видобувної та обробної промисловості в загальному обсязі промислової продукції супроводжується суттєвим підвищенням їх технологічних параметрів (екологічна безпека, продуктивність, капіталовіддача, ресурсозаощадливість). Паралельно у виробничих процесах спостерігається поступове заміщення частки використаних природних невідтворюваних ресурсів штучними і відновлювальними;

- зростання частки соціально-сервісної індустрії, яка "поглинає" в розвинутих країнах до 70% найманих робітників та самозайнятого економічно активного населення. Частково це компенсує зменшення зайнятості у промисловості, зумовлене впровадженням високопродуктивної техніки та технології з низькою нормою комплементарності "праця - капітал".

Зазначені структурні зрушення відображають становлення принципово нового технологічного способу виробництва, *основною продуктивною силою* якого виступають знання людей, втілені в інформаційно-інтелектуальних продуктах, інформаційно-комунікаційних та автоматизованих технологіях, *принципами* - ресурсозаощадливість, ефективність, екологічність, інтелектуалізація, гуманізація, соціальна відповідальність, а первісним *каталізатором змін* – різноманітні інновації.

Іншою важливою закономірністю трансформації діяльнісно-видової та галузевої структур є те, що *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. Значно перспективнішим шляхом є розвиток міжнародної спеціалізації та активна участь у ній дедалі більшого числа країн, що мають чіткий профіль у міжнародному економічному співробітництві та обміні.

ТЕМА 3. ХАРАКТЕРИСТИКА ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ

3.1. Загальна характеристика економічного потенціалу національної економіки, його структура та засади вимірювання

Потенціал (від лат. *potencia* — сила) у широкому значенні - це засоби, які можуть бути мобілізовані, приведені в дію, використані для досягнення певної мети, здійснення плану, вирішення якого-небудь завдання. Потенціал економічної системи - поняття відносне і вимірюється для країни за динамічним комплексним критерієм, який інтегрує природно-ресурсні, економічні, соціальні, політичні та інші чинники, має суб'єктно-об'єктне вираження та конкретні цілі.

Економічний потенціал країни може бути представлений у вигляді комплексу взаємопов'язаних потенціалів окремих складових структури національної економіки. Найчастіше, у якості критеріїв класифікації потенціалів використовують види економічних ресурсів, сфери діяльності, напрями використання.

Види економічного потенціалу:

- 1) *за видами економічних ресурсів* : природно-ресурсний, виробничо-технологічний, трудовий, науково-технічний тощо;
- 2) *за сферою використання (діяльності)*: промисловий, аграрний, соціальний, науковий, соціальний, фінансово-інвестиційний;
- 3) *за напрямом використання*: внутрішньоекономічний та зовнішньоекономічний (експортний);
- 4) *з точки зору самодіагностики*: ідеальний (гіпотетичний) та реальний (фактичний);
- 5) *за спеціалізацією*: загальний, широко та вузькоспеціалізований;
- 6) *за мірою використання*: актуалізований та резервний. Ознакою неповної зайнятості наявних економічних ресурсів є безробіття.

Економічний потенціал виконує функції: *відтворювальну; спонукальну* (збереження, розширення, удосконалення, використання сукупного потенціалу та його окремих складників) та *селективну* (в умовах ресурсних обмежень спонукання до відбору, суспільної підтримки та прискореного розвитку саме тих складників потенціалу, що відповідають національним конкурентним перевагам та стратегічним пріоритетам розвитку).

Стани економічного потенціалу:

- *активний* – стан використання, авангардизації та модернізації ресурсів, заміна одних ресурсів іншими, якіснішими, більш продуктивними, дешевшими тощо;
- *пасивний* – стан негативного перетворення і послаблення, моральне старіння і втрата ресурсів, деградація та звужене відтворення складових потенціалу;
- *активно-пасивний* - поєднання процесів використання із станом послаблення (негативних кількісно-якісних змін).

Комплексний аналіз економічного потенціалу дозволяє виявити найбільш ефективні напрями економічної діяльності та оптимальні стратегії розвитку.

Методичні підходи до оцінювання потенціалу національної економіки:

- 1) *прогностичний*, що передбачає порівняння фактичного стану економічного потенціалу з концептуальною (ідеальною) моделлю з метою виявлення невикористаних можливостей та причин, що зумовлюють невідповідність між бажаним і фактичним станами;
- 2) *контекстуальний*, при якому потенціал оцінюється за системою показників з метою виявлення можливості реалізації певної стратегії розвитку та здійснення конкретної програми заходів;
- 3) *діагностичний*, що полягає в експертному аналізі потенціалу за рядом зовнішніх і внутрішніх параметрів, що відповідають вимогам національної економічної безпеки;
- 4) *компаративістичний*, заснований на порівнянні потенціалу національних економік та їх подальшому ранжуванні за вимірами «сильніший - слабший» чи «вищий - нижчий» та (або) співставленні фактичних параметрів потенціалу із нормативними.

Проблема вимірювання ефективності використання економічного потенціалу країни має два тісно взаємопов'язані аспекти – *цільовий* (задоволення національних інтересів та реалізації стратегічних цілей розвитку) і *ресурсний* (використання обмежених суспільним ресурсів з найбільш можливим (за наявних технологій) економічним та соціальним ефектом без порушень вимог екологічної безпеки та механізмів розширеного національного відтворення).

Інтегральна оцінка економічного потенціалу конкретної національної економіки відображає досягнуті результати від використання наявних економічних ресурсів.

3.2. Природно-ресурсний потенціал національної економіки

Природно-ресурсний потенціал характеризує природні багатства національної економіки, уже залучені в господарський оборот, а також доступні для освоєння за даних технологій і соціально-економічних відносин. Він має достатньо умовну вартісну оцінку й розраховується через помноження розвіданої величини запасів на ринкову ціну одиниці ресурсу.

Природні ресурси - це всі ті елементи, властивості або результати функціонування природних систем, які використовуються або можуть бути використані в майбутньому для одержання сировини, палива, енергії, продовольства тощо.

Класифікація природних ресурсів

I. За вичерпністю: вичерпні (відновлювані та невідновлювані) та невичерпні.

II. За природним походженням та особливостями використання: мінеральні (паливно-енергетичні, металорудні, неметалеві), кліматичні, земельні, водні, біологічні (флора та фауна), лісові, рекреаційні.

III. За економічною доцільністю використання: балансові (кондиційні) та позабалансові (некондиційні).

IV. За ступенем дослідженості (мінеральні ресурси):

- А – детально розвідані;
- В – розвідані без визначення контурів кондиційних та некондиційних ділянок;
- С1 – розвідані структура, технологічні умови видобутку та складність гірничовидобувних робіт;
- С2 - попередньо оцінені;
- D - прогнозовані.

Промислові запаси корисних копалин визначаються як сума запасів за категоріями $A+B+C1$ без втрат, що супроводжують видобуток мінеральної сировини.

Територія України (603,7 тис. км²) займає 0,4% суші та 5% європейського субконтиненту. Її 95% придатні для промислового та транспортного будівництва і використання під сільгоспугіддя. За оцінками економістів, із загального обсягу природно-ресурсного потенціалу України

44,4 % припадає на земельні ресурси, 28,3% - на мінеральні, 13,1% - на водні, 9,5% - на рекреаційні, 4,2% - на лісові, 0,5% - на біологічні.

Україна входить до шести країн світу з найбільшою величиною оброблюваних земель (34 млн. га). За вона має один з забезпеченістю ріллям в розрахунку на одного жителя найвищих показників (наприклад, у Великобританії цей показник становить 0,12 га, в Європі - 0,26, у світі - 0,29, в Україні - 0,65 га)

Різноманітність і запаси мінеральних ресурсів України оцінюються зарубіжними експертами достатньо високо. Україна належить до головних мінерально-сировинних держав світу, і за запасами основних видів корисних копалин з розрахунку на душу населення посідає одне з перших місць у Європі. В її надрах виявлено понад 200 видів корисних копалин, для видобутку яких відкрито близько 20000 родовищ. Деякі із корисних копалин мають світове значення: графіт, залізні та марганцеві руди (80% їхніх запасів у Європі, 20% світових запасів, у т.ч. 50% багатих руд); кухонна сіль; кам'яне вугілля. Також країна має значні запаси бокситів, мідних руд, самородної сірки, калійної солі, ртуті, каолінів, графіту, флюсової сировини і вогнетривких глин, скляних пісків, бентонітів, цементної сировини.

За даними НАН України, потреби нашої країни у природних ресурсах були забезпечені наступним чином (табл. 3.1).

Таблиця 3.1

Рівень забезпеченості України у щорічно видобутих природних ресурсах, у % до усереднених поточних річних потреб

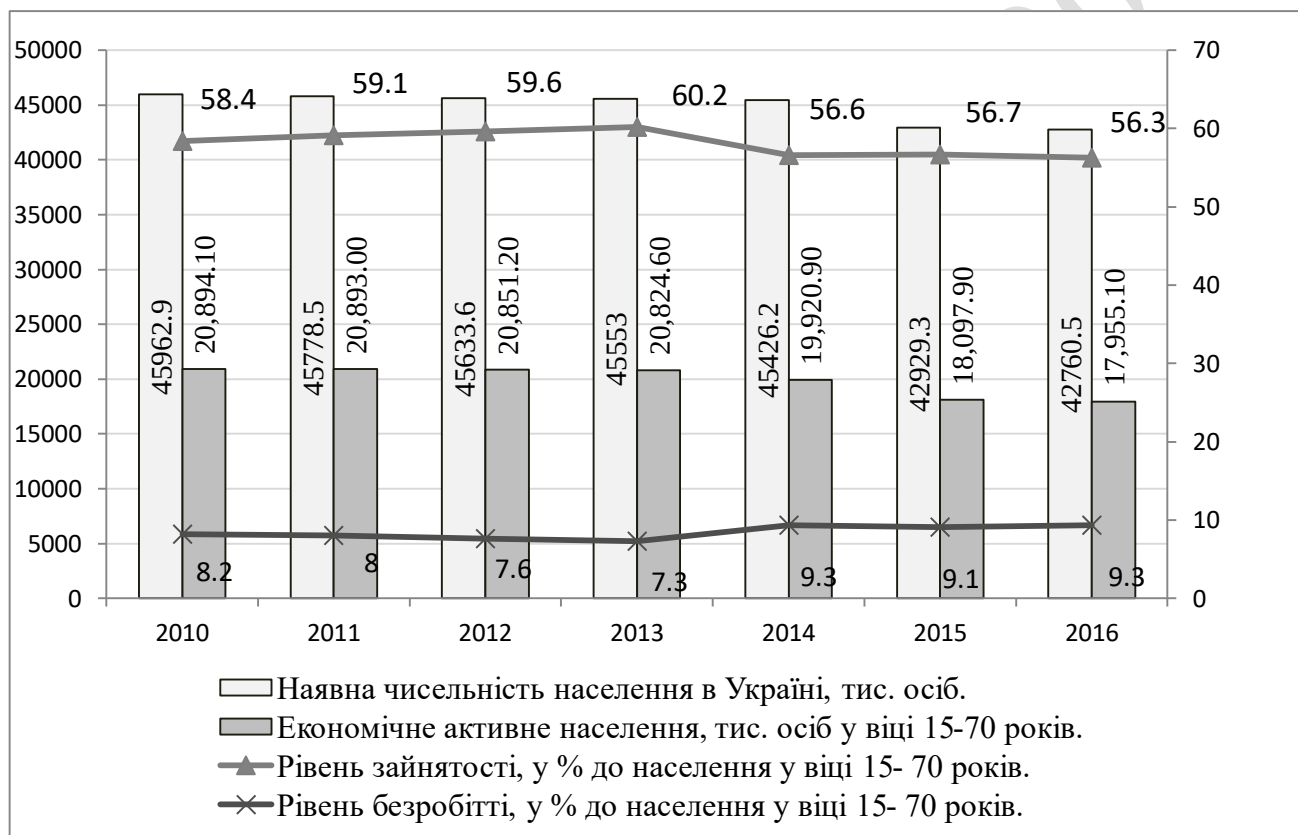
Вид ресурсу	Забезпеченість	Вид ресурсу	Забезпеченість
Графіт	700	Гіпс	106
Каолін первинний	400	Вогнетривка глина	105
Ртуть	250	Цементна сировина	100
Бром	250	Вугілля	95
Сірка самородна	200	Газ природний	22
Манган	175	Солі калійні	12
Скляна сировина	167	Нафта	8
Сіль кухонна	150	Магnezити	0
Залізні руди	140	Боксити	0
Титанові руди	140	Апатити	0
Камінь будівельний	116	Плавиковий шпат	0

Україна є імпортозалежною від природного газу та нафти, більшості руд кольорових металів, магнезиту, апатитів, фосфоритів, бентонітових глин, деревини тощо.

3.3. Трудовий потенціал національної економіки

Трудовий потенціал - трудові ресурси країни, включаючи стан їх фізичного здоров'я, професійно-кваліфікаційний та освітньо – інтелектуальний рівень та підприємницькі здібності.

Обсяг трудового потенціалу визначаються чисельністю економічно активного працездатного населення (рис. 3.1).



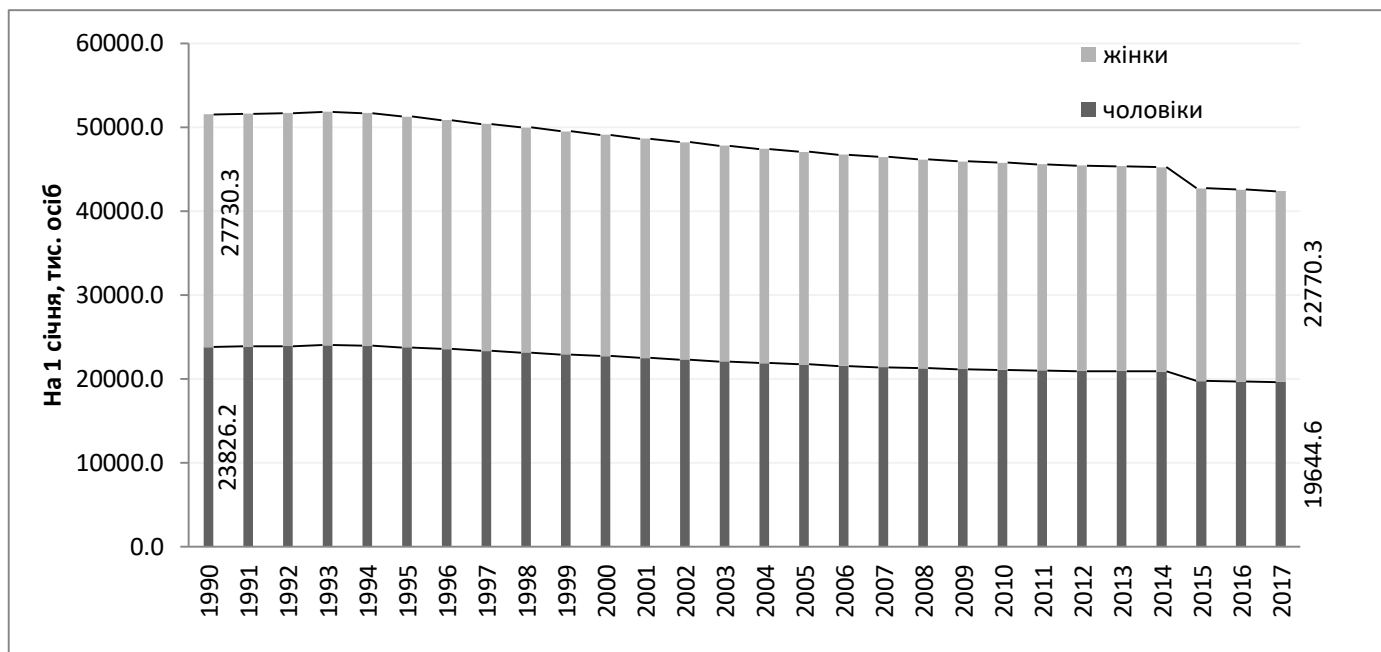
Джерело: ukrstat.gov.ua

Рис. 3.1. Трудові ресурси України та їх використання.

Ресурсна характеристика трудового потенціалу надається на основі показників:

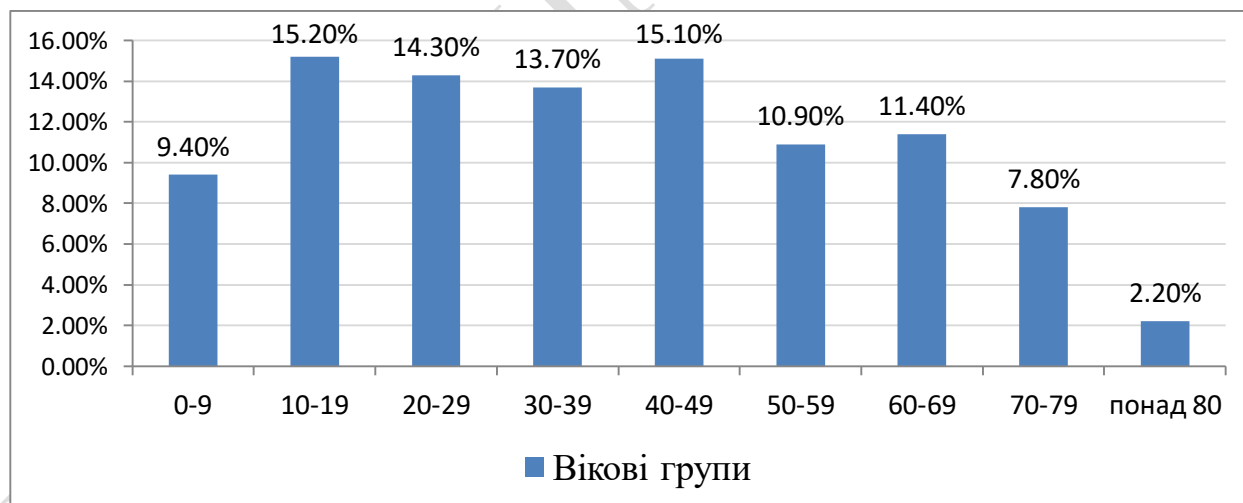
- демографічна динаміка, зокрема природний рух та просторовий рух населення країни;
- здоров'я та середня тривалість життя;
- гендерна та вікова структура населення (рис. 3.2);
- освітній рівень населення;
- професійно-кваліфікаційна структура сукупного робітника;

- співвідношення осіб, зайнятих фізичною й розумовою працею;
- рівень зайнятості та безробіття;



Джерело: ukrstat.gov.ua

Рис. 3.2. Демографічна динаміка та гендерна структура населення України, 1990-2017 рр.



Джерело: ukrstat.gov.ua

Рис. 3.3. Вікова структура населення України, 2017 р.

- відповідність професійно-кваліфікаційної структури потребам економіки (попиту на ринку праці);
- соціальна мобільність⁹ тощо.

⁹ Соціальна мобільність - сукупність змін соціальних ознак людей, перехід з однієї соціальної групи до іншої.

Індикатором якості трудових ресурсів є *продуктивність праці* – показник, що характеризує кількість продукції (в одиницях ВВП), виробленої одним зайнятим в економічній діяльності (табл. 3.2).

Таблиця 3.2

Продуктивність праці в Україні

Рік	Зайняте населення, тис. осіб	ВВП, у факт. цін (млн. грн.)	Продуктивність праці, грн. на 1 зайнятого	Фонд оплати праці, млн. грн.	Трудовіддача
1	2	3	$4 = (3 \cdot 1000) / (2)$	5	$7 = (3) / (5)$
2010	19 180.2	1079346	56273.97	518184	2.083
2011	19 231.1	1299991	67598.369	610615	2.129
2012	19 261.4	1404669	72926.63	705837	1.99
2013	19 314.2	1465198	75861.18	730653	2.005
2014	18 073.3	1586915	87804.385	734943	2.159
2015	16 443.2	1988544	120934.12	777646	2.557
2016	16 276.9	2385367	146549.22	873829	2.73

Розраховано авторами із використанням: ukrstat.gov.ua

3.4. Виробничо-технологічний потенціал

Україна є достатньо розвинутою індустріальною державою з потужною промисловою базою й виробничо-технологічним потенціалом.

Виробничо-технологічний потенціал - сукупність основних засобів виробництва та існуючих технологічних способів (технологій) їх використання у економічній діяльності.

Показники стану виробничо-технологічного потенціалу:

- залишкова вартість основних засобів, їх фізичний та моральний знос;
- дільнісно-видова та галузева структура основних засобів;
- технологічна структура - співвідношення між вартістю пасивної та активної частин наявних основних засобів;
- капітальні інвестиції та темпи оновлення основних засобів¹⁰.

Якісні характеристики виробничо-технологічного потенціалу:

¹⁰ **Основні засоби** – матеріальні активи, які підприємство утримує з метою використання їх у процесі виробництва або постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких більше одного року (або операційного циклу, якщо він довший за рік). До них належать земельні ділянки, будівлі, споруди та передавальні пристрої, машини й обладнання, транспортні засоби, інструменти, багаторічні насадження, тварини, довгострокові біологічні активи рослинництва і тваринництва, що пов'язані із сільськогосподарською діяльністю тощо; а також основні засоби, що перебувають в особистій власності населення (житлові будинки, господарські будівлі, багаторічні насадження, доросла худоба тощо).

- *фондовіддача* - показник використання основних виробничих засобів (ВВП/ вартість основних засобів);
- *фондомісткість* - характеризує потребу в основних фондах для виробництва одиниці продукції (вартість основних засобів/ ВВП);
- *фондоозброєність* - показник оснащеності працюючих основними виробничими засобами;
- *енергомісткість ВВП* - витрати первинних паливно-енергетичних ресурсів у натуральному виразі (тонах умовного палива) на одиницю ВВП;
- *конкурентоспроможність* продукції.

Таблиця 3.3

Основні фонди України та їх використання

	У фактичних цінах на кінець року, млн.грн.		Ступінь зносу, у %	ВВП, млн. грн.	Фондовіддача	Фондомісткість ВВП	Капітало-озброєність, грн. на 1 зайнятого
	первісна (переоцінена) вартість	залишкова вартість					
2000	828822	466448	43.7	176128	0.38	2.65	Дані відсутні
2001	915477	503278	45.0	211175	0.42	2.38	
2002	964814	512235	47.2	234138	0.46	2.19	
2003	1026163	538837	48.0	277355	0.51	1.94	
2004	1141069	587453	49.3	357544	0.61	1.64	
2005	1276201	661565	49.0	457325	0.69	1.45	
2006	1568890	774503	51.5	565018	0.73	1.37	
2007	2047364	993346	52.6	751106	0.76	1.32	
2008	3149627	1251178	61.2	990819	0.79	1.26	
2009	3903714	1597416	60.0	947042	0.59	1.69	
2010	6648861	1731296	74.9	1079346	0.62	1.60	90264.75
2011	7396952	1780059	75.9	1299991	0.73	1.37	92561.48
2012	9148017	2135987	76.7	1404669	0.66	1.52	110894.69
2013	10401324	2356962	77.3	1465198	0.62	1.61	122032.60
2014	13752117	2274922	83.5	1586915	0.70	1.43	125871.98
2015	7641357	3047839	60.1	1988544	0.65	1.53	185355.59
2016	8177408	3428908	58.1	2385367	0.70	1.44	210661.00

Розраховано авторами із використанням: ukrstat.gov.ua

Для оцінки рівня технологічного розвитку національної економіки України доцільно розподіли її галузі промисловості за технологічними укладами:

• *третій технологічний уклад (низько-середній технологічний рівень)* - теплові електростанції, паливна промисловість, вугільна промисловість, чорна

металургія, промисловість металевих конструкцій, промисловість будівельних матеріалів, скляна і фарфоро-фаянсова промисловість;

- *четвертий технологічний уклад (середній технологічний рівень)* - кольорова металургія, хімічна і нафтохімічна промисловість, машинобудування (без електротехнічної промисловості), автомобільна промисловість, тракторне і сільськогосподарське машинобудування, будівельно-шляхове і комунальне машинобудування, машинобудування для легкої і харчової промисловості (без побутових приладів), виробництво сантехнічного та газового устаткування, суднобудівна промисловість, ремонт машин і устаткування, деревообробна та целюлозно-паперова, легка промисловість, харчова промисловість, борошномельно-круп'яна і комбікормова промисловість (див. додаток Б);

- *п'ятий технологічний уклад (високо-середньотехнологічний рівень)* - електротехнічна промисловість, верстатобудівна та інструментальна, приладобудування, виробництво побутових приладів і машин, авіаційна та космічна промисловість; хіміко-фармацевтична промисловість, поліграфічна промисловість;

- *шостий технологічний уклад (високотехнологічний рівень)* - мікробіологічна промисловість, виробництво медичної техніки, енергетика невичерпних природних джерел енергії.

Слід додати, що, за оцінками фахівців експертно-аналітичної групи Світового економічного форуму (WEF), за рівнем технологічного розвитку Україна у 2016 р. посіла 85 місце із 128 обстежених країн, втративши за 10 останніх років 21 позицію.

3.5. Сучасні критерії і виміри національної конкурентоспроможності.

Науково-технічний та інноваційний потенціал

Одним із найважливіших наслідків економічної глобалізації є радикальні якісні зміни в характері міжнародної конкуренції, а саме формування такого екстериторіального феномена захоплення й перерозподілу економічної влади як *глобальна конкуренція*.

Індекс глобальної конкурентоспроможності певної (GCI) національної економіки, визначається WEF на основі часткових показників "Базові ресурсні умови", "Підсилювачі ефективності" та "Інновації та розвинуті фактори". У 2016 р. Україна із 4.0 балами посіла 85 місце серед 128 обстежених країн та

була віднесена до периферії глобальної економіки. Країною-лідером визнана Швейцарія із GCI=5,81. До ТОП-10 також увійшли Сінгапур, США, Нідерланди, Німеччина, Швеція, Велика Британія, Гонконг та Фінляндія.

Таблиця 3.4

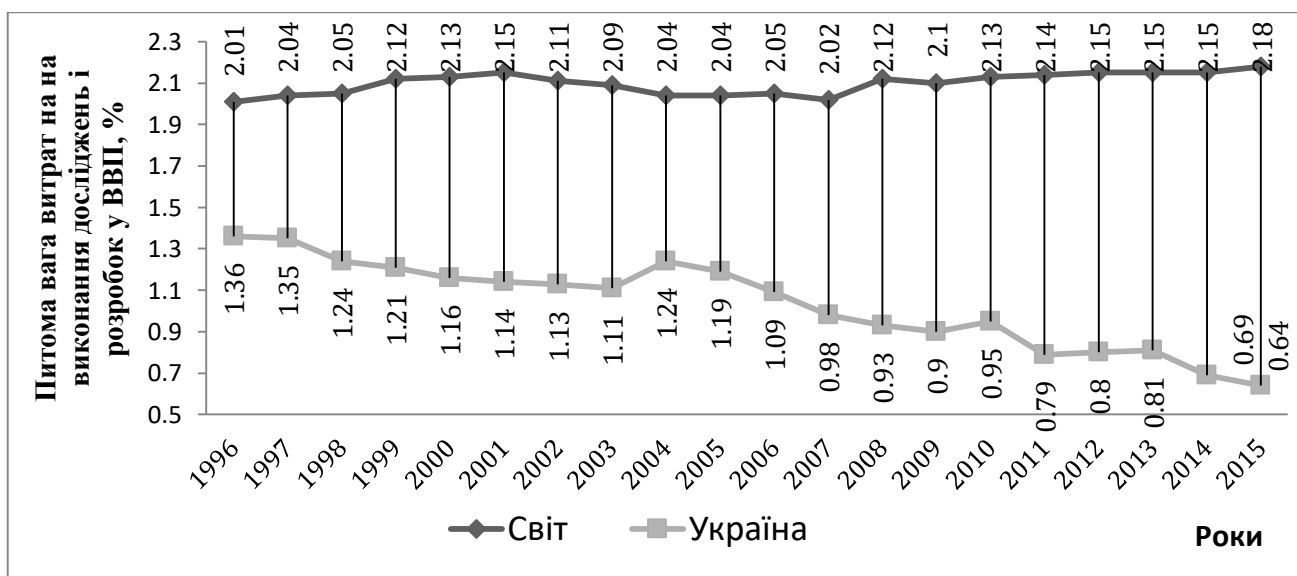
Визначальні ознаки та атрибути глобальної конкуренції

Ознака	Зміст
Об'єкти	• свідомість та підсвідомість людини, громадська думка; • ринки збуту, зокрема майбутні; • ресурси (природні, матеріально-технічні, фінансові, людські, інтелектуальні, знання, інформаційні); • сфери політичного та економічного впливу;
Учасники	• мікро- (фінансові та нефінансові корпорації); мезо- (ТНК, МНК, регіони, інтеграційні об'єднання), макро- (національні економіки);
Просторова (геоекономічна) конфігурація конкурентних відносин	• мережеві глобальні (транснаціональні) структури, що охоплюють усі стадії та форми руху валового продукту світу, відповідних ресурсних та товарно-грошових потоків;
Домінуючі фактори та переваги конкурентоспроможності	• талановитий та креативний людський капітал; • неперервне навчання та перепідготовка робочої сили; • економічна творчість та інновації; • інтелектуальне, науково-технічне та інноваційне лідерство; • кастомізація; • ефекти кластеризації, платформи, масштабу та різноманіття; • мультифакторна продуктивність факторів виробництва, ресурсоемність технологічного базису; • заміщення абсолютно обмежених природних ресурсів на відновлювальні та штучностворені; • синергетичний ефект колаборації, міжнародного розміщення виробництва та глобальних збутових мереж, гнучкі форми інтеграції; • ефективність бізнес-моделей, корпоративного управління та логістики; • відповідність між рівнями продуктивності праці, заробітної плати та оподаткування; • цінності, культура та традиції;
Джерела доходів (вигод)	• технологічна та інтелектуальна рента; • монополні (абсолютні) та диференційні (відносні) конкурентні переваги інноваційного походження;
Організаційні форми управління конкурентоспроможністю	• глобальний менеджмент якості та маркетинг на рівні транс- та мультинаціональних корпорацій; • комплексна фронтальна національна політика конкурентоспроможності; • національне та міжнародне регулювання процесів міграції ресурсів, науково-технічного обміну та дифузії інновацій; • міждержавне та наддержавне регулювання.

Не викладає сумніві, що за сучасних умов імовірність перемоги у конкурентній боротьбі певних учасників безпосередньо визначається їх науково-технічним та інноваційним потенціалом, підойми яких на початку ХХІ-го сторіччя формує, розвиває та зміцнює національна інноваційна системи (НІС).

Науково-технічний потенціал – потенціал, який є у розпорядженні країни у галузі науково-дослідницьких та дослідно-конструкторських розробок (НДДКР). Це – досягнення фундаментальної та прикладної науки, нові технології, дослідно-експериментальна база, а також науково-технічні та конструкторські кадри високої кваліфікації. Його показники:

- чисельність та питома вага науковців найвищої кваліфікації;
- кількість зайнятих у науково-технічній сфері на 1000000 осіб;
- наукоємність ВВП (питома вага видатків на у ВВП) (рис. 3.4);
- кількість запатентованих винаходів протягом року;
- частка наукоємної продукції в загальному обсязі продукції промисловості, ВВП та експорту;
- сальдо роялті-платежів та торгівлі послугами, пов'язаними із об'єктами інтелектуальної власності тощо.



Джерела: The World Bank; Держкомстат України

Рис. 3.4. Динаміка наукоємності ВВП України, 1996-2015 рр.

Інноваційний потенціал - комплексна характеристика здатності економічної системи забезпечувати власний розвиток та ефективно виконувати функціональне призначення за рахунок інновацій.

За методикою “European Innovation Scoreboard” Європейської Комісії оцінюється за трьома вимірами:

1) ресурсне забезпечення та умови інноваційної діяльності (людські ресурси; відкритість, престижність та результативність національної науково-дослідної системи; фінансово-кредитна підтримка);

2) інноваційна активність фірм (інвестиції; коопераційні зв'язки у науково-технічній та інноваційній сфері; інтелектуальні активи);

3) інноваційні результати (сальдо міжнародної торгівлі середньо- та високотехнологічною продукцією, у % до загальної вартості експорту; експорт високотехнологічних, знаннєємних послуг у % до загальної вартості експортованих послуг; роялті, ліцензійні та патентні надходження з-за кордону, у % до ВВП; приріст ВВП за рахунок науково-технічного фактору).

У глобальному рейтингу рівнів інноваційного розвитку національних економік у 2017 р. Україна зайняла 56 позицію із 128 обстежених країн й була відзначена як середньо розвинута країна, приналежна до півпериферії глобального інноваційного середовища.

ТЕМА 4. ДЕРЖАВНІСТЬ ТА ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ

4.1. Державне регулювання економіки: необхідність, зміст, функції, принципи, суб'єкти та об'єкти

Термін "держава" має декілька значень.

1. **Держава** - визнаний міжнародною спільною геополітичний суб'єкт, який характеризується територіальною відокремленістю та цілісністю, суверенітетом, незалежністю та самостійністю в зовнішніх і внутрішніх справах (близький синонім до терміну "країна")¹¹.

2. **Держава** - інституційна форма організації політичної спільноти, представлена системою спеціальних інститутів, органів і правил, що упорядковує політичне й економічне життя суспільства та забезпечує реалізацію суспільних (національних) інтересів.

3. **Держава** - структурний елемент соціально-економічних систем, результат їх еволюції та структурного ускладнення, розвитку суспільного поділу праці, виділення управління в особливий вид суспільної діяльності та його інституціоналізації.

¹¹ На 01.01.2018 на мапі світу існувало 252 країни, серед яких 195 мало статус незалежних держав.



Рис. 4.1. Держава як інституційна форма організації політичної спільноти.

Держава є невід’ємним (органічним) елементом підсистеми управління сучасних економічних систем.

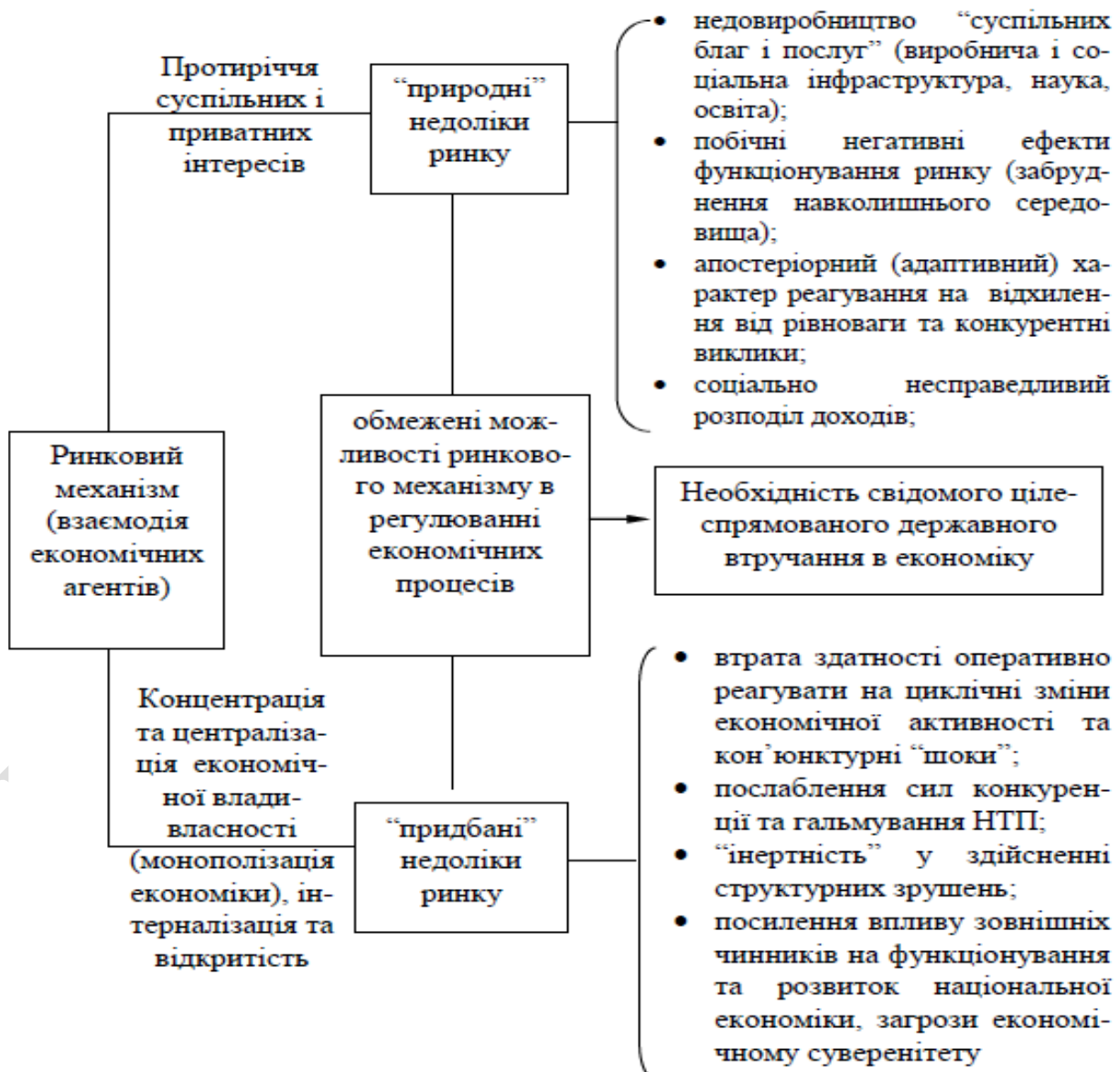


Рис. 4.2. Чинники, що зумовлюють необхідність державного втручання в економіку.

Державне регулювання економіки (ДРЕ) – система державних заходів, запроваджених та реалізованих органами влади з метою підтримки динамічної рівноваги національної економіки та досягнення стратегічних цілей розвитку. Конкретний перелік цих цілей та відповідних цільових показників визначається за результатами макроекономічного прогнозування.

Суб'єкти ДРЕ – це носії, виразники та виконавці господарських інтересів:

- політичні партії;
- громадські об'єднання та асоціації;
- профспілки, спілки підприємств, фінансистів, банкірів, фермерів тощо;
- держава та її інституційні органи (законодавчі, виконавчі, судові). В Україні провідним виконавчим суб'єктом ДРЕ є *Міністерство економічного розвитку та торгівлі*.

Об'єкти ДРЕ – це всі соціально-економічні процеси, що відбуваються в національній економіці в цілому, а також на її окремих ієрархічних рівнях (економічний цикл; структура національної економіки, умови нагромадження капіталу, зайнятість населення, грошовий обіг, платіжний баланс, ціни та умови конкуренції тощо).

Напрями ДРЕ:

- формування правових та інституційних умов господарської діяльності економічних суб'єктів, зокрема зовнішньоекономічної;
- визначення, виходячи з поточного стану національної економіки та перспектив її розвитку, стратегічних цілей і пріоритетних напрямків соціально-економічного розвитку країни;
- свідомий вплив на поведінку суб'єктів господарювання недержавного сектору економіки, націлений на: 1) згладжування циклічних коливань, зменшення та компенсація негативних наслідків їх кризової фази; 2) спрямування й перерозподіл зусиль та ресурсів відповідно до системи національних пріоритетів розвитку; 3) стимулювання економічного розвитку;
- фінансування або безпосередня реалізація проектів, пов'язаних з виробництвом суспільних благ та послуг;
- встановлення соціальних гарантій та контроль за їх дотриманням, реалізація соціальних цінностей та соціально справедливий розподіл і перерозподіл доходів.

Базисні принципи ДРЕ:

- ✓ *ефективність*;

- ✓ *справедливість;*
- ✓ *стабільність;*
- ✓ *національний економічний патріотизм.*

Додаткові принципи:

- *принцип наукової обґрунтованості* – врахування вимог об'єктивних економічних законів, а також реалій економічного, політичного, соціального життя суспільства;

- *принцип системності;*

- *принцип цілеспрямованості* – державне регулювання економіки має бути спрямовано на досягнення стратегічних конкретних цілей суспільства шляхом вирішення поточних задач та розв'язання поточних проблем, що виникають у функціонуванні й розвитку економічної системи суспільства;

- *принцип пріоритетності* – виділення основних соціально-економічних проблем розвитку країни, на вирішення яких державі належить зосередити свої поточні зусилля (через обмеженість наявних державних ресурсів – фінансових, матеріальних, трудових, інформаційних та інших);

- *принцип альтернативності* – врахування у прийнятті рішень можливостей різних варіантів розвитку економіки;

- *принцип поєднання національно-державного підходу та інтернаціонального досвіду державного регулювання;*

- *принцип узгодження інтересів та соціальної відповідальності;*

- *принцип адаптації* – державне регулювання економіки має ґрунтуватися на безпосередній оцінці результатів оперативного аналізу й коригування впливу держави на соціально-економічні процеси залежно від внутрішніх чи зовнішніх умов розвитку країни;

- *принцип мінімальної достатності* – держава повинна виконувати тільки ті функції, реалізацію яких не може забезпечити ринок; причому функції державного управління мають певним чином розподілятися – на вищих його рівнях належить вирішувати ті проблеми, які не можуть бути розв'язані на нижчих.

4.2. Методи та інструменти державного регулювання економіки

Методи ДРЕ - це способи впливу держави на соціально-економічні процеси.

Класифікація методів ДРЕ:

1. За сферою впливу:

Загальні методи – методи, що мають об'єктом свого впливу національну економіку в цілому.

Селективні – спрямовані на конкретні об'єкти, галузі або сектори економіки.

2. За характером дії:

Прямі – методи, за допомогою яких держава безпосередньо втручається в економіку.

Непрямі – методи опосередкованого впливу, що мають заохочувально-рекомендаційний характер. Використовуючи їх, держава впливає на поведінку суб'єктів господарювання через створення умов, які мотивують суб'єктів до відповідної поведінки. Це можуть бути матеріальні і моральні стимули, що реалізують себе у підвищенні / падінні рівня прибутковості певної діяльності, зростання / пониження лояльності до окремих фірм тощо.

3. За змістом дії:

Стимулюючі – методи, орієнтовані на стимулювання економічної активності суб'єктів господарювання (використовуються у фазах кризи та депресії).

Стримуючі – методи, спрямовані на сповільнення економічного життя (використовуються для запобігання “перегріву” економіки у фазі підйому).

Протекціоністські – орієнтовані на захист національної економічної безпеки.

Донорські – забезпечення фінансової або монетарної безвідплатної (пільгової) допомоги національним суб'єктам господарювання.

Компенсаційні – методи, спрямовані на пом'якшення чи нейтралізацію негативних наслідків функціонування ринку та рішення проблем, з якими з будь-яких причин не спроможний впоратися ринок.

4. За природою дії:

Правові – система законів та законодавчих актів, що регламентують діяльність суб'єктів господарювання. *Інструментами правового регулювання є дозвіл, зобов'язання та заборона.*

Адміністративні – базуються на використанні сили державної влади. Передбачають нормативне встановлення окремих параметрів розвитку та функціонування суб'єктів господарювання або меж (“коридору”) змінення даної

характеристики.

Інструменти адміністративного регулювання:

Ліцензія – дозвіл, що видається державними органами окремим особам або організаціям на використання продукції, технології або здійснення певних операцій і видів діяльності. Ліцензування охоплює зовнішньоекономічну, виробничу, торговельну і наукову – технічну сфери.

Квота – доля участі у виробництві, збуті, експорті, імпорті товару.

Контингент - встановлена з певною метою гранична кількість осіб певної категорії (в абсолютних показниках).

Норми та нормативи – абсолютні та відносні величини, що застосовуються для регулювання економічних відносин у суспільстві і виражають загальні вимоги до витрат і результатів виробництва, їх обміну, розподілу і споживання.

Санкція – захід примусового економічного впливу на порушників порядку здійснення господарської діяльності.

Державне замовлення – це засіб прямого державного регулювання господарських зв'язків між державою-замовником і підприємством-виконавцем; спосіб реалізації суспільних і державних потреб, концентрації та ефективного витрачання державних ресурсів; форма співробітництва держави і підприємств для вирішення стратегічних завдань. Державне замовлення полягає у формуванні на контрактній основі складу та обсягів продукції, необхідної для державних потреб; розміщення державних контрактів на її поставку (закупівлю) серед підприємств усіх форм власності.

Економічні – комплекс важелів і прийомів, що опосередковано впливають на економічні інтереси й мотивацію економічних суб'єктів та спонукають їх економічної активності взагалі або до її певних конкретних форм. *Інструментами*, як правило, є важелі бюджетно-податкової і кредитно-грошової політики (облікова ставка, операції на відкритому ринку, обов'язкові банківські резерви, валютна інтервенція, ставки оподаткування, різноманітні цільові кредитні та податкові пільги, дотації, субсидії, субвенції тощо).

Державне регулювання економіки містить дві взаємопов'язані складові:

➤ *розвиткову (стратегічну, домінуючу)*, орієнтовану на підтримку висхідної прогресивної траєкторії руху національної економіки. Її складники: макроекономічне прогнозування, програмування та індикативне планування; політика підтримки та розвитку підприємництва, структурна політика, науково-технічна політика, інноваційно-інвестиційна політика, політика

конкурентоспроможності, розвиток соціальної сфери й розширене відтворення людського капіталу тощо;

➤ *стабілізаційну(тактичну)*, призначену для: а) зменшення амплітуди циклічних коливань та скорочення кризової фази економічного циклу (бюджетно-податкова та грошово-кредитна політика); б) зменшення чи компенсації негативних наслідків економічної кризи (антиінфляційна політика та політика зайнятості).

4.3. Типові національні моделі ДРЕ

На основі аналізу форм і методів господарювання в країнах з розвинутими ринковими інституціями виділено типові моделі та специфічні особливості їх функціонування. Основними *критеріями*, на базі яких визначалась специфіка різних моделей господарювання, прийнято наступні:

1. Цільова спрямованість національної моделі господарювання.
2. Форми власності (зокрема, питома вага державної власності у структурі ВВП).
3. Засади та особливості реалізації соціальної політики.
4. Підйоми і форми втручання держави в економіку.

Типові моделі

1. *Американська* (ліберальна) модель регулювання ґрунтується на максимальному рівні самозабезпечення фізичних і самофінансування юридичних осіб з низьким рівнем бюджетної централізації національного продукту (25-30 %). Для неї є характерним надзвичайно агресивний характер захисту стратегічних національних інтересів та лобіювання інтересів великого національного та транснаціонального капіталу. Зусилля держави концентруються на недопущенні монополізму, контролі за реалізацією антимонопольного законодавства, стимулюванні розробки та впровадження передових технологій.

2. *Німецька* (неоліберальна) модель регулювання спрямована на усунення перешкод для конкуренції, стимулювання малого бізнесу, зростання зайнятості і продуктивності праці, соціальної підпорядкованості дій ринку. При цьому рівень бюджетної централізації ВВП становить 45-55 %.

3. *Західноєвропейська* модель (кейнсіанська) регулювання використовується у Великобританії, Франції, Австрії, Італії. Вона передбачає

підвищену роль державного сектора в економіці країни і поміркований рівень бюджетної централізації національного продукту (35-40 %).

4. *Шведська* (скандинавська) модель регулювання реалізується на основі активного втручання держави у процес розподілу і перерозподілу доходів, зміцнення середнього класу, створення сильної системи соціального захисту и населення, домінування ідей рівності, солідарності та соціальної відповідальності. Вона характеризується розгалуженою високо розвинутою державною соціальною сферою і високим рівнем бюджетної централізації ВВП (близько 60 %).

5. *Японська* модель регулювання передбачає досить високий рівень програмованості та керованості господарства, створення сприятливих умов для розвитку приватного сектора економіки, відносно закритий ринок праці, повне державне фінансування інноваційної діяльності та поміркований рівень бюджетної централізації національного продукту (30-35 %), пропагування та заохочення проявів національного економічного патріотизму. Також держава здійснює активну протекціоністську політику в галузях і сферах суттєво важливих для Японії. Ефективність державного регулювання економіки в Японії забезпечується: а) домінуванням психології колективізму, солідарності, підпорядкуванням особистих інтересів колективним і державним; б) наявністю «напівурядових організацій», які уособлюють злиття бізнесу і державного апарату.

6. *Східноазійська* модель (Малайзія, Гонконг, Сінгапур, Південна Корея, Тайвань, Філіппіни) - державне управління та координація соціально-економічного розвитку країни відбувається шляхом активних комплексних заходів з метою надання потужних імпульсів промисловому зростанню; державне втручання в ринкові відносини підпорядковане інтересам конкуренції на внутрішніх і зовнішніх ринках.

Порівняльні оцінки ефективності відповідних моделей ДРЕ визначаються за методикою World Bank Development Research Group (розробники Д. Кауфманн та А. Краей) й надаються у вигляді шести індексів-індикаторів (рис. 4.4), а саме:

- *індекс ефективності уряду (Government Effectiveness Index)*, що комплексно відображає якість владних інституцій, зокрема їх здатність виконувати свої функціональні обов'язки в сфері соціально-економічної політики, ступінь незалежності від політичного тиску, наявний рівень довіри до них з боку населення та підприємницьких структур.

- індекс якості державного регулювання (*Regulatory Quality Index*), який втілює експертні уявлення про здатність уряду розробляти та реалізовувати економічну політику, сприятливу для стимулювання та розвитку підприємницької діяльності;

- індекс контролю на корупцією (*Control of Corruption*);

- індекс законності та законослухняності (*Rule of Law*);

- індексу політичної стабільності та відсутності насилля/ тероризму (*Political Stability and Absence of Violence/ Terrorism*);

- індекс публічності (відкритості) та підзвітності (*Voice and Accountability*).

Таблиця 4.1

Індикатори ефективності регуляторної діяльності держави
у країнах ОЕСР та Україні, 2016 р.



Джерело: <http://info.worldbank.org/governance/wgi/#home>

ТЕМА 5. СТРАТЕГІЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Економічні системи відносяться до класу систем, рух яких обумовлюється індивідуальними й суспільними потребами, інтересами, мотивами та цілями. Цілі та напрями руху визначаються з огляду на очікування щодо майбутнього та реалізуються з допомогою стратегій розвитку.

Стратегія – це:

- метод визначення та реалізації довгострокових цілей економічної системи, програми і пріоритетних напрямків її дій;
- правила прийняття рішень, модель та дороговказ дій економічної системи, що обумовлюють її реакції на виклики та загрози зовнішнього середовища й забезпечують досягнення довгострокових цілей розвитку.

Елементи соціально-економічної стратегії:

- прогнозування;
- програмування і планування;
- координація та організація відповідних заходів політики розвитку;
- моніторинг, облік, аналіз та оцінка результатів виконання програм і планів;
- контроль.

5.1. Макроекономічне прогнозування

Прогноз (від грецьк. – *знання наперед*) – імовірне, аргументоване судження про можливий стан об'єкта (процесу) у майбутньому або щодо альтернативних шляхів та строків досягнення певних результатів (цілей).

Прогнозування – процес розробки прогнозу.

Державне прогнозування економічного і соціального розвитку – науково обгрунтоване передбачення напрямків розвитку країни, передумова ефективного виконання державою регулюючих функцій.

Об'єкти державного прогнозування :

- напрями розвитку країни в цілому;
- напрями розвитку окремих секторів, галузей економіки та окремих адміністративно-територіальних одиниць ;
- можливий стан економіки та соціальної сфери у майбутньому;
- альтернативні шляхи і терміни досягнення певних параметрів

економічного і соціального розвитку тощо.

Функції прогнозування :

- науковий аналіз екологічних, економічних, соціальних, науково-технічних явищ, процесів і тенденцій;
- виявлення та дослідження об'єктивних зв'язків соціально-економічних явищ господарського розвитку у конкретних умовах ;
- оцінка поточного рівня розвитку конкретної ситуації і виявлення тенденцій, які можуть сформувати траєкторії подальшого функціонування системи та їх ранжування за значущістю;
- виявлення можливих альтернатив розвитку економіки у перспективі, нагромадження наукового матеріалу для обґрунтованого вибору певних рішень.

Система прогнозів соціально-економічного розвитку – сукупність груп прогнозів за якісним змістом, за окремими елементами і напрямками втілення, за способами і методами прогнозування .

Класифікація прогнозів

1. За функцією та метою прогнозування:

- пошуковий / дослідницький (об'єкт – напрями та перспективи розвитку, проблеми та загрози майбутнього);
- нормативний (можливий стан розвитку суспільства під впливом цілеспрямованої діяльності держави).

2. За врахуванням здійснення якої-небудь іншої події або без неї: умовні та безумовні.

3. За прогнозним горизонтом (терміном):

- оперативний (до одного місяця чи кварталу до одного року) ;
- короткотерміновий (до одного до трьох років) ;
- середньотерміновий (від трьох до п'яти років) ;
- довготерміновий (понад п'ять років) ;
- дальностроковий (понад десять років)¹².

4. За можливістю впливати на хід подій: активний та пасивний.

5. За характером очікувань: оптимістичний; реалістичний; песимістичний (додаток І).

6. За об'єктом прогнозування (демографічний, економічний, науково-технічний, інвестиційний, експортний тощо).

¹² Для макроекономічних систем.

7. **За масштабом:** макроекономічні (охоплюють прогнози ресурсів і народно-господарського комплексу держави в цілому); макроструктурні міжгалузеві; галузеві (розробляють для окремих галузей); регіональні; міжрегіональні; мікрорівневі (різні аспекти діяльності окремих економічних суб'єктів).

Методи прогнозування – сукупність прийомів мислення, способів, які дають змогу на підставі аналізу ретроспективних даних, зробити висновки про можливий розвиток економіки у майбутньому.

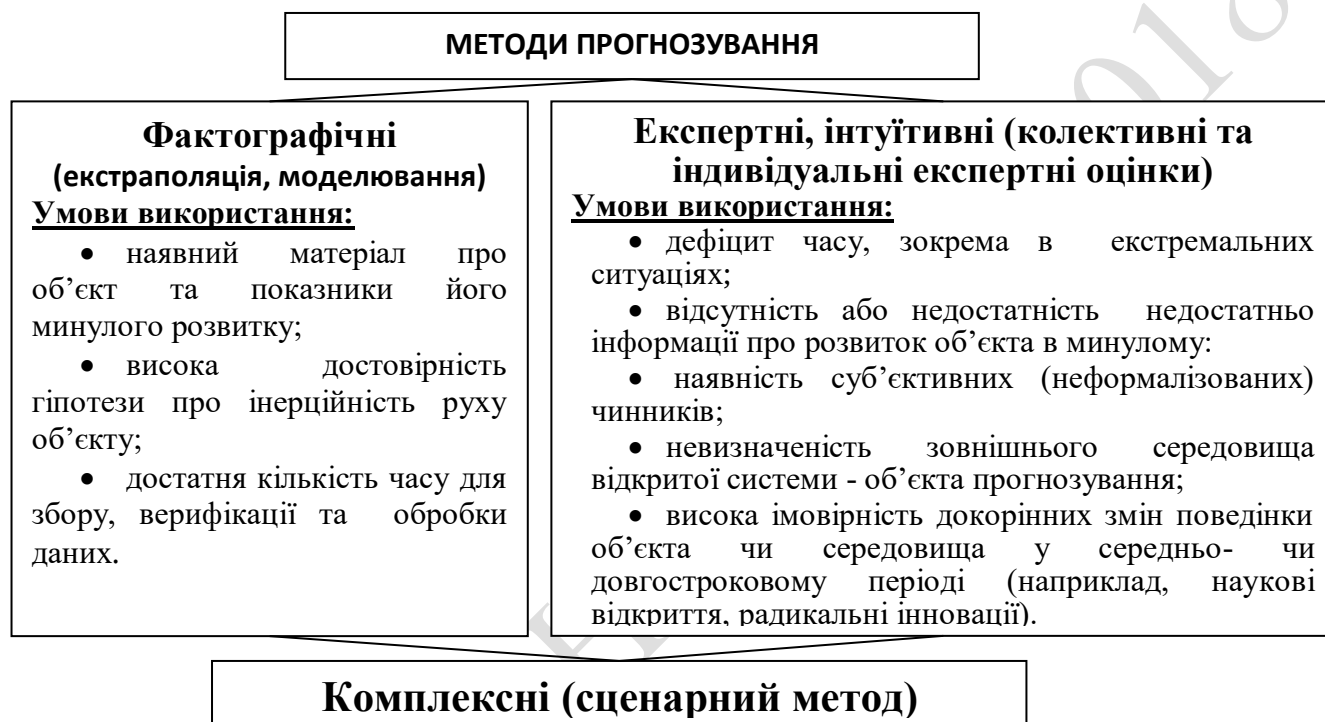


Рис. 5.1. Методи економічного прогнозування та умови їх використання

Індивідуальні експертні методи:

- **метод інтерв'ю** – експерт безпосередньо опитує спеціалістів;
- **аналітичний** – аналіз прогнозування економічного явища або процесу з підготовкою відповідної доповідної записки;
- **метод написання сценарію** – визначення логіки розвитку прогнозованого об'єкту за різних умов.

Колективні експертні методи:

- **метод експертної комісії** – група укладачів прогнозу уточнює головні напрями розвитку об'єкта, будує матрицю, де відображена генеральна мета, її підділі та засоби їх досягнення.
- **метод колективної генерації ідей (“метод мозкового штурму”);**
- **метод Дельфі** – узагальнення ідей окремих анонімних експертів в узгоджену групову думку.

5. 2. Програмування та планування розвитку національної економіки

Програмування - метод прийняття рішень щодо розв'язання конкретної задачі чи проблеми на основі узагальненні вихідних даних. Воно передбачає визначення та наукове обґрунтування цілей, шляхів і засобів їх досягнення за допомогою порівняльної оцінки різних варіантів і вибору оптимального з них в умовах очікуваного розвитку.

Програма визначає послідовність дії, які слід виконувати, щоб заданий процес проходив у відповідності із передбаченим *порядком* та очікуваними (прогнозованими) результатами.

Державна цільова програма (ДЦП) - 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. (Ст.1 Закону України «Про державні цільові програми»).

Класифікація програм

I. *За масштабом проблем, що підлягають вирішення та територіальним охопленням державні:*

- загальнодержавні програми, які охоплюють всю територію держави або значну кількість її регіонів, мають довгостроковий період виконання і здійснюються центральними та місцевими органами виконавчої влади (додаток К);
- 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.

II. *За правовим статусом:* директивні (обов'язкові до виконання) та індикативні (рекомендаційні).

III. *За спрямованістю:* економічні, наукові, науково-технічні, соціальні, національно-культурні, екологічні, оборонні, правоохоронні.

IV. *За джерелами фінансування:* ті, що фінансуються за кошти Державного бюджету; за кошти місцевих бюджетів; із змішаним фінансуванням, у т.ч. за кошти із інших джерел, не заборонених законодавством.

V. *За терміном реалізації:* короткотермінові (до 1 року); середньотермінові (3-5 років); довготермінові (понад 5 років).

Мета розроблення ДЦП - сприяння реалізації державної політики на пріоритетних напрямках розвитку держави, окремих галузей економіки та адміністративно-територіальних одиниць; забезпечення концентрації фінансових, матеріально-технічних, інших ресурсів, виробничого та науково-технічного потенціалу, а також координації діяльності центральних і місцевих органів виконавчої влади, підприємств, установ та організацій для розв’язання найважливіших проблем.

Структурні блоки державної цільової програми:

- 1) **цільовий.** У більшості випадків формування системи цілей програми передбачає визначення головної мети з її наступною декомпозицією на ієрархічну множину більш конкретних цілей (процедура побудови “дерева цілей”);
- 2) **структурний;**
- 3) **техніко-економічне обґрунтування;**
- 4) **ресурсний;**
- 5) **організаційний.**

Напрями за заходи, визначені у програмі, набувають конкретизації у відповідних *планах*.

План – документ, в якому визначені цілі, які передбачається досягти у певному періоді, а також конкретні засоби й умови їх досягнення.

Макроекономічне планування – деталізована розробка способу досягнення певної мети (вирішення певної проблеми) із одночасним визначення шляхів, способів, засобів, термінів та кінцевих результатів (показників) цілереалізації.

Види макроекономічного планування

Директивне планування – спосіб управління економікою країни за допомогою розробки обов’язкових для виконання завдань щодо виробництва, розподілу продукції та послуг. Його основні риси:

- ґрунтується на державній власності, передбачає використання прямих, адміністративних методів державного управління;
- обов’язковість планових завдань для виконання (план-наказ);
- суворе дотримання дисципліни, відповідальність підприємств, посадових осіб, господарських органів за невиконання поставлених завдань;
- домінування вертикальних жорстко субординаційних відносин в

економіці, за яких підприємства перетворюються на простих виконавців планів-наказів;

- адресність завдань і розподілу ресурсів, необхідних для їх виконання.

В якості основних важелів виступають: ліміти капіталовкладень, бюджетне фінансування, держзамовлення, фонди матеріальних і технічних ресурсів, кошторисні норми та нормативи тощо.

Індирективне планування – різновид директивного, щодо надає суб'єктам господарювання порівняно більші ступені свободи у визначенні засобів досягнення планованих результатів та передбачає більш активне використання економічних інструментів, що мотивуються до якісного та своєчасного виконання планових завдань.

Індикативне планування – спосіб регулювання економічних процесів за допомогою постановки певних цілей, визначення пріоритетів розвитку національної економіки і застосування державних фінансово-кредитних та інших стимуляторів для їх реалізації.

Ознаки:

- ґрунтується на різноманітні форм власності та використанні різноманітних методів ДРЕ;
- планові документи окреслюють загальні контури майбутнього економічного розвитку (план-прогноз);
- завдання мають орієнтований, рекомендаційний характер (обов'язкові тільки для державних підприємств).
- головне завдання плану – координація господарської діяльності суб'єктів економіки (забезпечення інформацією, стимулювання), їх орієнтація на національні чи регіональні пріоритети розвитку.

Роль індикативного планування полягає в безпосередній вказівці ділянок, в яких держава у коротко-, середньо- та довгостроковому періодах заохочуватиме приватну підприємницьку активність, а також основі форми, умови та результати отримання відповідних преференцій. Влада не впливає прямо на підприємства, однак великі компанії зацікавлені у співпраці з урядом, оскільки потребують підтримки при залученні зарубіжних інвестицій, просуванні своєї продукції на світові ринки тощо.

Стратегічне планування – це орієнтовані на довгострокову перспективу дії й рішення з розробки специфічних стратегій, які допомагають в

послідовному вирішенні окремих проблем та досягненні певних цілей. При цьому окремі етапи плану розмежовуються таким чином, щоб на кожному могли бути використані свої специфічні методи та ресурси.

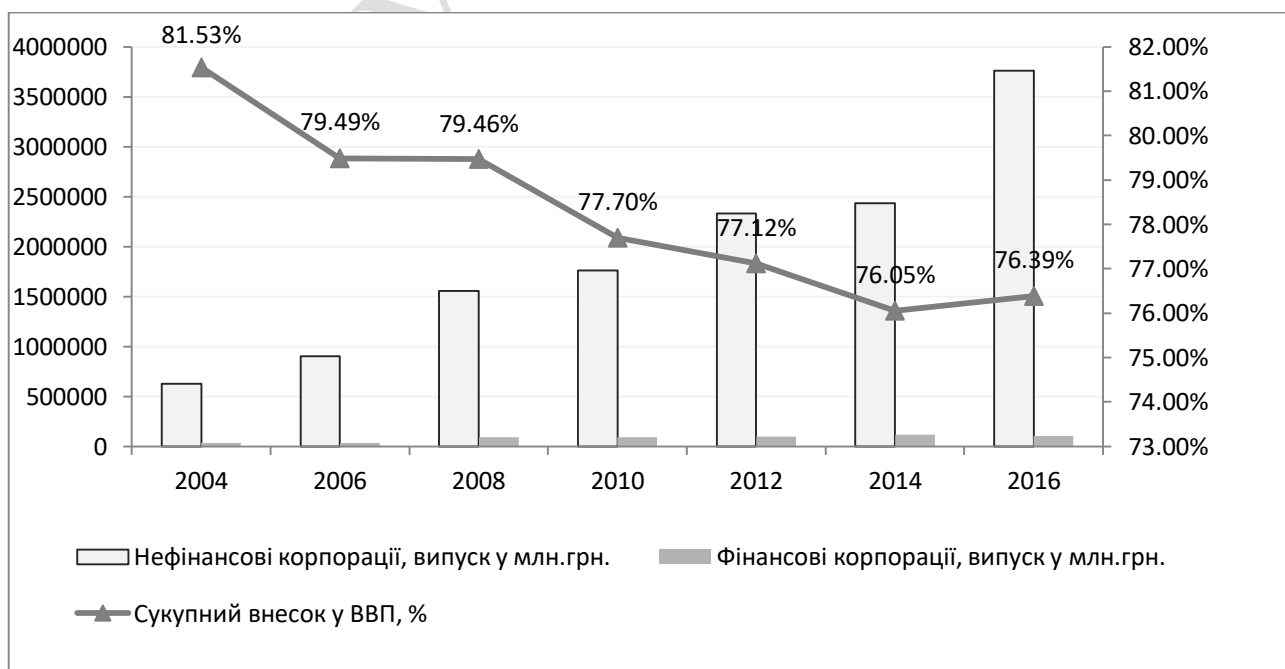
5.3. Державна політика економічного розвитку та її складові

5.3.1. Державне регулювання підприємницької діяльності

Підприємницька діяльність – самостійна ініціативна, систематична, на власний ризик господарська діяльність, здійснювана суб'єктами господарювання (підприємцями) з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку.

Функції підприємництва:

- ресурсна (мобілізація капіталу, трудових, матеріальних і інформаційних ресурсів)
- організаційна (організація виробництва, збуту, маркетингу, реклама)
- творча (новаторство, генерація і використання ініціативи, вміння ризикувати);
- стимулююча функція підприємництва (формування мотиваційного механізму ефективного використання ресурсів з урахуванням досягнень науки, техніки, управління і організації виробництва, а також до максимального задоволення потреб споживача).



Складено авторами із використанням: ukrstat.gov.ua

Рис. 5.2. Внесок підприємницького сектору у ВВП України, 2004-2016 рр.

Суб'єкти підприємницької діяльності:

- *фізичні особи*, зареєстровані в установленому законом порядку як фізичні особи – підприємці;
- *юридичні особи* - суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми та форми власності.

Підприємство – самостійний суб'єкт господарювання, створений компетентним органом державної влади або органом місцевого самоврядування, або іншими суб'єктами для задоволення суспільних та особистих потреб шляхом систематичного здійснення виробничої, науково-дослідної, торговельної, іншої господарської діяльності.

Підприємство є юридичною особою, діє на підставі статуту, має відокремлене майно, самостійний баланс, рахунки в установах банків, печатку із своїм найменуванням та ідентифікаційним кодом, право на фірмову відзнаку. Воно може створюватись як для здійснення підприємництва, так і для некомерційної господарської діяльності.

Класифікація підприємств:

1. За типом заснування:

- *унітарне підприємство* - створюється одним засновником, який виділяє необхідне для того майно, формує відповідно до закону статутний фонд, 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;

- *корпоративне підприємство* - підприємство утворене, як правило, двома або більше засновниками за їх спільним рішенням (договором), діє на основі об'єднання майна та/або підприємницької чи трудової діяльності засновників (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;

- *об'єднання підприємств (юридичних осіб)* - господарська організація, утворена у складі двох або більше підприємств (юридичних осіб) з метою координації їх виробничої, наукової та іншої діяльності для вирішення спільних економічних та соціальних завдань. Об'єднання підприємств утворюються підприємствами на добровільних засадах або за рішенням уповноважених органів;

• *асоційовані підприємства* – це група суб’єктів господарювання – юридичних осіб, пов’язаних між собою відносинами економічної та/або організаційної залежності у формі участі в статутному фонді та/або управлінні.

2. За розмірами:

• **суб’єкти мікропідприємництва** - фізичні особи – підприємці та юридичні особи, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 10 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 2 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом НБУ;

• **суб’єкти малого підприємництва** - фізичні особи – підприємці та юридичні особи, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 50 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 10 мільйонам євро;

• **суб’єкти великого підприємництва** - юридичні особи - суб’єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) перевищує 250 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності перевищує суму, еквівалентну 50 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом НБУ.

• **суб’єкти середнього підприємництва** – усі інші суб’єкти господарювання.

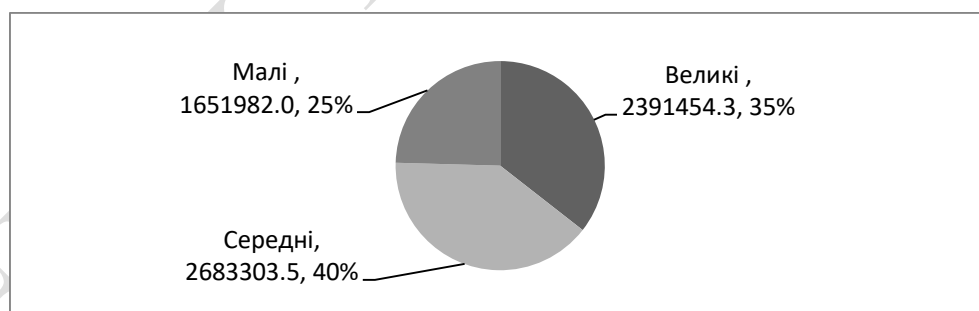


Рис. 5.2. Обсяг реалізованої продукції (млн. грн.) з розподілом за розмірами суб’єктів господарювання, 2016 р. [5]

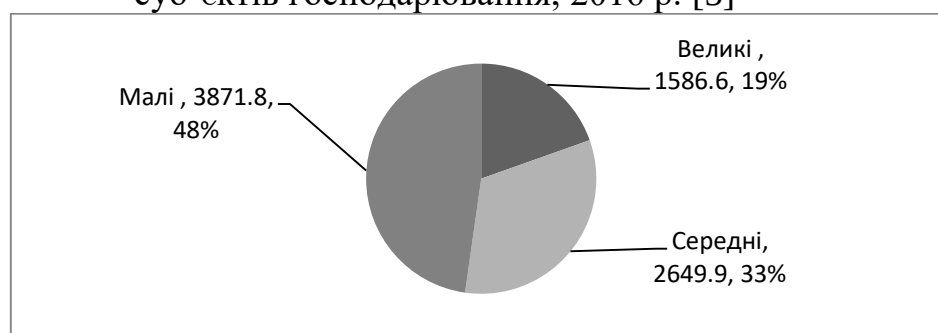


Рис. 5.3. Зайняті у підприємницькому секторі (тис. осіб.) з розподілом за розмірами суб’єктів господарювання [5].

3. За формою власності:

- приватні підприємства;
- фермерські господарства;
- підприємства споживчої кооперації;
- колективні підприємства (господарські товариства) - підприємства або інші суб'єкти господарювання, створені юридичними особами та/або громадянами шляхом об'єднання їх майна і участі в підприємницькій діяльності товариства з метою одержання прибутку;
- муніципальні підприємстві;
- державні підприємстві (комерційні та казені);
- змішаної власності.

4. За організаційно-правовою ознакою господарські товариства поділяються на:

- **акціонерне товариство** – господарське товариство, статутний капітал якого поділено на визначену кількість часток однакової номінальної вартості, корпоративні права за якими посвідчуються акціями (публічні акціонерні товариства та приватні акціонерні товариства);

- **державна акціонерна компанія** – акціонерне товариство, державна частка у статутному фонді якого перевищує п'ятдесят відсотків чи становить величину, яка забезпечує державі право вирішального впливу на господарську діяльність цієї компанії;

- **товариство з обмеженою відповідальністю** – товариство, що має статутний фонд, поділений на частки, розмір яких визначається установчими документами, і несе відповідальність за своїми зобов'язаннями тільки своїм майном. Учасники товариства, які повністю сплатили свої вклади, несуть ризик збитків, пов'язаних з діяльністю товариства, у межах своїх вкладів;

- **товариство із додатковою відповідальністю** – товариство, статутний фонд якого поділено на частки визначених установчими документами розмірів. Учасники такого товариства відповідають за його боргами своїми внесками до статутного фонду, а за недостатністю цих сум - додатково належним їм майном в однаковому для всіх учасників кратному розмірі до внеску кожного учасника. Граничний розмір відповідальності учасників передбачається в установчих документах;

- **повне товариство** - товариство, всі учасники якого займаються спільною підприємницькою діяльністю і несуть солідарну відповідальність за зобов'язаннями товариства усім своїм майном;

- **командитне товариство** - товариство, в якому разом з одним або більше учасників, які здійснюють від імені товариства підприємницьку діяльність і несуть відповідальність за зобов'язаннями товариства всім своїм майном, є один або більше учасників, відповідальність яких обмежується вкладом у майні товариства (вкладників).

5. За національною належністю капіталу і контролю за ним: вітчизняні (резиденти), з іноземними інвестиціями¹³, іноземні¹⁴.

6. За видом економічної діяльності на основі інституціонального підходу - способу узагальнення даних, за яким показники всіх видів економічної діяльності суб'єкта враховуються у зведеннях за тим видом економічної діяльності, який визначено як основний.

Таблиця 5.1

Кількість суб'єктів господарювання за видами економічної діяльності у 2016 році [5]

	Усього, одиниць	У тому числі			
		підприємства		фізичні особи-підприємці	
		одиниць	у % до загальної кількості	одиниць	у % до загальної кількості
Усього¹,	1865631	306470	100.0	1559161	100.0
у тому числі:					
сільське, лісове та рибне господарство	74620	44998	14.7	29622	1.9
промисловість	127069	38555	12.6	88514	5.7
будівництво	50208	24333	7.9	25875	1.7
оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	910413	82192	26.8	828221	53.1
транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	109334	13716	4.5	95618	6.1
тимчасове розміщування й організація харчування	57696	6544	2.1	51152	3.3
інформація та телекомунікації	129704	11932	3.9	117772	7.6
фінансова та страхова діяльність	11865	3887	1.3	7978	0.5
операції з нерухомим майном	90921	30913	10.1	60008	3.8

¹³ Підприємство з іноземними інвестиціями (ПІІ)— підприємство (організація) будь-якої організаційно-правової форми, створене відповідно до законодавства України, іноземна інвестиція в статутному фонді якого, за його наявності, становить щонайменш 10%. Підприємство набирає статусу підприємства з іноземними інвестиціями від дня зарахування іноземної інвестиції на його баланс. До 16.05.16 підлягали обов'язковій державній реєстрації.

¹⁴ Іноземне підприємство є різновидом підприємства з іноземними інвестиціями, визначальною ознакою якого є особливі вимоги до його учасників (ними можуть бути лише іноземні інвестори) та майна (в іноземному підприємстві іноземна інвестиція має становити 100%).

	Усього, одиниць	У тому числі			
		підприємства		фізичні особи-підприємці	
		одиниць	у % до загальної кількості	одиниць	у % до загальної кількості
професійна, наукова та технічна діяльність	125133	24853	8.1	100280	6.4
діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	45988	13801	4.5	32187	2.1
освіта	11077	1855	0.6	9222	0.6
охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	21583	3936	1.3	17647	1.1
мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	13873	1705	0.5	12168	0.8
надання інших видів послуг	86147	3250	1.1	82897	5.3
¹ Без урахування результатів діяльності бюджетних установ					

Експерти Світового банку оцінюють якість бізнес-середовища та його сприятливість для реалізації приватних підприємницьких ініціатив за 11 параметрами:

- «легкість та вартість започаткування бізнесу»;
- «одержання дозволів на будівництво»;
- «міжнародна торгівля»;
- «дисципліна виконання контрактів»;
- «врегулювання неплатоспроможності»;
- «сплата податків»;
- «реєстрація власності»;
- «захист міноритарних акціонерів»;
- «отримання кредиту»
- «приєднання до електромережі»;
- «регулювання ринку праці».

Основні напрями розвитку підприємництва в Україні:

- 1) удосконалення законодавчої бази, сприятливої для формування ефективного і цивілізованого підприємництва, зокрема протидія корупції;
- 2) удосконалення фінансово-кредитної сфери, у т.ч. реформування податкової системи, розвиток сучасних форм кредитування малого і середнього бізнесу;
- 3) активізація боротьби центральних і місцевих виконавчих органів з тіньовим бізнесом;
- 4) стимулювання цивілізованої зовнішньоекономічної діяльності, яка спрямована на формування здорового конкурентного середовища, що гарантує підприємцям рівний і вільний доступ на ринки;

5) узгодженість пріоритетів науково-технічного та інноваційного розвитку національної економіки із пріоритетними видами підприємницької діяльності, сприяння розробці та поширенню високих (передових), критичних і стратегічних технологій¹⁵;

6) оптимізація механізмів взаємодії суспільства і держави з підприємницькими структурами;

7) популяризація культури підприємництва;

8) удосконалення інфраструктурної підтримки малого та середнього бізнесу, інноваційного підприємництва (елементи: бізнес-центри, бізнес-інкубатори, інноваційні бізнес-інкубатори, науково-технологічні центри, центри трансферу технологій, фонди підтримки малого підприємництва, лізингові компанії, консультативні центри, інші підприємства, установи та організації, основним завданням яких є сприяння розвитку малого і середнього підприємництва);

9) макроекономічна стабілізація;

10) покращення інвестиційного клімату та *дерегуляція* - скасування надмірних регуляторних обмежень та неефективних процедур контролю, надлишкового ліцензування, застарілих систем сертифікації, моніторингу, здійснення експертиз та інших обмежень для бізнесу.

5.3.2. Державна політика у сфері розвитку економічної конкуренції та обмеження монополізму

Перехід до ринкової економіки означає формування відповідних ринкових структур, що поділяються за рівнем розвитку конкурентних відносин і класифікуються за коефіцієнтами концентрації ринкової влади - CR1, CR3, CR5 (частки ринкової пропозиції одного, трьох, п'яти найкрупніших учасників ринку). Згідно з методикою Антимонопольного комітету України, монополістом вважається фірма, частка ринку якої перевищує 35 % (CR1 > 35 %, CR3 > 50%, CR5 > 70%). Обсяг пропозиції продукту на ринку (обсяг ринку) визначається як сума випуску певного продукту вітчизняними виробниками (за мінусом

¹⁵ *Високими (передовими)* вважаються технології і технологічні процеси, що включають машини, апарати, устаткування і прилади, засновані на мікроелектроніці або керовані за допомогою комп'ютера, і використовуються при проектуванні, виробництві або обробці продукції, забезпечуючи випереджальне зростання продуктивності праці. *Критичними* - технології, що забезпечують чи уможливають в майбутньому істотне підвищення макроскопічних технічних та функціональних характеристик системи. *Стратегічними* - технології, що обумовлюють змінення й нарощування порівняльних конкурентних переваг національної економіки.

експорту) і обсягу його імпорту. Відповідно, частка ринку – відношення випуску продукту фірмою, без урахування експорту, до обсягу ринку.

За ступенем концентрації в Україні сформовані такі види ринкових структур:

- *чиста монополія*. Частка ринку, контрольована однією компанією становить приблизно 100%, здійснюється ефективне блокування проникнення на ринок інших фірм;
- *домінуючі фірми*. Частка ринку - від 50 до 90%, значні перепони для проникнення в галузь, і можливість самостійно здійснювати цінову політику;
- *обмежена олігополія*. Коефіцієнт концентрації для 4-х фірм до 60%, значні бар'єри проникнення у галузь, наявність стратегічної поведінки;
- *ефективна конкуренція*. Коефіцієнт концентрації для 5 фірм менше за 35%, незначні перепони для проникнення на ринок, відсутність змов;
- *досконала конкуренція*. На ринку діють понад 100 дрібних фірм, жодна з яких не займає більше 1% ринку, відсутні бар'єри для входження у галузь.

Найбільш монополізованими в Україні є паливно-енергетичний комплекс, гірничо-металургійний комплекс, ринок транспортних послуг і зв'язку.

Антимонопольна політика – різновид державної економічної політики, орієнтований на створення ринкового середовища, сприяння конкуренції¹⁶, запобігання монопольній діяльності, її обмеження та припинення¹⁷.

Складовими антимонопольної політики є *демонополізація та регулювання діяльності підприємницьких і природних*¹⁸ монополій.

Напрями *політика демонаполізації*:

- 1) зниження ступеню монополізації ринку і дотримання антимонопольного законодавства;
- 2) захист інтересів підприємців від зловживань монопольним становищем та антиконкурентних узгоджених дій, що призвели чи можуть призвести до

¹⁶ *Економічна конкуренція (конкуренція)* - змагання між суб'єктами господарювання з метою здобуття завдяки власним досягненням переваг над іншими суб'єктами господарювання, внаслідок чого споживачі, суб'єкти господарювання мають можливість вибирати між кількома продавцями, покупцями, а окремий суб'єкт господарювання не може визначати умови обороту товарів на ринку.

¹⁷ Першим у світі законодавчим актом, спрямованим проти монополізації економіки, був "Антитрестовський акт Шермана" (1890 р., США).

¹⁸ *Природна монополія* - стан товарного ринку, при якому задоволення попиту на цьому ринку є більш ефективним за умови відсутності конкуренції внаслідок технологічних особливостей виробництва (у зв'язку з істотним зменшенням витрат виробництва на одиницю товару в міру збільшення обсягів виробництва), а товари (послуги), що виробляються суб'єктами природних монополій, не можуть бути замінені у споживанні іншими товарами (послугами), у зв'язку з чим попит на цьому товарному ринку менше залежить від зміни цін на ці товари (послуги), ніж попит на інші товари (послуги).

недопущення, усунення чи обмеження конкуренції (нав'язування контрагенту нерівноправних умов у договорах, обмеження виробництва та встановлення монопольних та дискримінаційних цін, створення перепон для входження на певний ринок; спотворення результатів торгів, аукціонів, конкурсів, тендерів; укладення угод за умови прийняття іншими суб'єктами господарювання додаткових зобов'язань, які за своїм змістом або згідно з торговими та іншими чесними звичаями в підприємницькій діяльності не стосуються предмета цих угод тощо);

3) захист суб'єктів підприємництва від дискримінації органами влади і управління та від недобросовісної конкуренції.

Недобросовісна конкуренція - будь-які конкурентні дії, що суперечать правилам, торговим та іншим доброчесним звичаям у підприємницькій діяльності. Прояви:

- неправомірне використання чужих позначень, рекламних матеріалів, упаковки;
- копіювання зовнішнього вигляду виробу іншого виробника;
- порівняльна реклама дискредитаційного характеру;
- схилення до бойкоту господарюючого суб'єкта (підприємця);
- схилення постачальника до дискримінації покупця (замовника);
- схилення господарюючого суб'єкта (підприємця) до розірвання договору з конкурентом іншого господарюючого суб'єкта (підприємця);
- підкуп працівника постачальника та (або) працівника покупця (замовника);
- досягнення неправомірних переваг у конкуренції;
- неправомірне збирання, розголошення та використання комерційної таємниці тощо.

В антимонопольній політиці використовуються наступні *інструменти*:

- регулювання злиття фірм, якщо воно призводить до перевищення їхньої сукупної частки ринку 35 %;
- введення штрафних санкцій і примусове роз'єднання фірми-монополіста при наявності зловживань монопольною владою;
- тарифне регулювання імпорту та експорту товарів;
- державні замовлення і контракти;
- введення стандартів і показників якості товарів тощо.

Об'єктом державного регулювання діяльності суб'єктів *природних монополій* є:

- ціни (тарифи) на товари, що виробляються (реалізуються) суб'єктами природних монополій;
- доступ споживачів до товарів, що виробляються (реалізуються) суб'єктами природних монополій;
- інші умови здійснення підприємницької діяльності у випадках, передбачених законодавством.

У цілому державне регулювання підприємницьких та природної монополій не може повністю ліквідувати *збитки суспільства від монополії*, які мають наступні форми прояву: нав'язування односторонніх умов взаємного обміну, застосування цінової дискримінації споживача, неефективний розподіл ресурсів і бюджетних коштів за рахунок штучного утримання статусу природного монополіста, асиметрія ринкових сигналів і блокування дії конкурентного цінового механізму.

5.3.3. Державна інноваційна політика: напрями, пріоритети та інструменти

Інноваційна політика — це система заходів щодо формування, збереження, розвитку й активізації інноваційного потенціалу з метою підвищення ефективності, екологічності та конкурентоспроможності національної економіки.

Мета державної інноваційної політики — створення соціально-економічних, організаційних і правових умов для ефективного відтворення, розвитку й використання науково-технічного потенціалу країни, забезпечення впровадження сучасних екологічно чистих, безпечних, енерго- та ресурсозберігаючих технологій, виробництва та реалізації нових видів конкурентоздатної продукції [Закон України "Про інноваційну діяльність", ст. 3].

Напрями державного регулювання інноваційної діяльності:

- визначення і підтримки пріоритетних напрямів інноваційної діяльності;
- формування і реалізації державних, галузевих, регіональних і місцевих інноваційних програм;
- захист прав та інтересів суб'єктів інноваційної діяльності;

- фінансова підтримки виконання інноваційних проектів;
- стимулювання комерційних банків та інших фінансово-кредитних установ, що кредитують виконання інноваційних проектів;
- встановлення пільгового оподаткування суб'єктів інноваційної діяльності;
- підтримки функціонування і розвитку сучасної інноваційної інфраструктури (інноваційних центрів, технологічних парків, наукових парків, технополісів, інноваційних бізнес-інкубаторів, центрів трансферу технологій, інноваційних кластерів, венчурних фондів тощо);
- створення нормативно-правової бази та економічних механізмів для підтримки і стимулювання інноваційної діяльності.

Пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні - науково і економічно обґрунтовані та визначені напрями провадження інноваційної діяльності, що спрямовані на забезпечення економічної безпеки держави, створення високотехнологічної конкурентоспроможної екологічно чистої продукції, надання високоякісних послуг та збільшення експортного потенціалу держави з ефективним використанням вітчизняних та світових науково-технічних досягнень.

Пріоритетні напрями інноваційної діяльності поділяються на стратегічні (затверджуються Верховною Радою України на період до 10 років) та середньострокові (визначаються на період до 5 років).

Стратегічні пріоритетні напрями інноваційної діяльності на 2011-2021 рр.:

- 1) освоєння нових технологій транспортування енергії, впровадження енергоефективних, ресурсозберігаючих технологій, освоєння альтернативних джерел енергії;
- 2) освоєння нових технологій високотехнологічного розвитку транспортної системи, ракетно-космічної галузі, авіа- і суднобудування, озброєння та військової техніки;
- 3) освоєння нових технологій виробництва матеріалів, їх оброблення і з'єднання, створення індустрії наноматеріалів та нанотехнологій;
- 4) технологічне оновлення та розвиток АПК;
- 5) впровадження нових технологій та обладнання для якісного медичного обслуговування, лікування, фармацевтики;

6) широке застосування технологій більш чистого виробництва та охорони навколишнього природного середовища;

7) розвиток сучасних інформаційних, комунікаційних технологій, робототехніки.

Середньострокові пріоритетні напрями формуються на основі стратегічних пріоритетних напрямів з метою поетапного забезпечення їх реалізації на загальнодержавному, галузевому та регіональному рівнях. Вони реалізуються шляхом формування та виконання державних цільових програм, державного замовлення та окремих інноваційних проектів. Обсяги коштів, що спрямовуються на реалізацію пріоритетних напрямів загальнодержавного і галузевого рівнів, щорічно визначаються законом про Державний бюджет України.

Для реалізації середньострокових пріоритетних напрямів державою запроваджуються заходи щодо:

- першочергового розгляду заявок на винаходи, що відповідають середньостроковим пріоритетним напрямам загальнодержавного рівня;
- прямого бюджетного фінансування та співфінансування;
- відшкодування відсоткових ставок за кредитами, отриманими суб'єктами господарювання у банках;
- часткової компенсації вартості виробництва інноваційної продукції;
- кредитів за рахунок коштів державного бюджету, кредитів (позик) і грантів міжнародних фінансових організацій, залучених державою або під державні гарантії;
- субвенцій з державного бюджету місцевим бюджетам;
- податкових, митних та валютних преференцій.

Моніторинг реалізації пріоритетних напрямів інноваційної діяльності в Україні здійснює центральний орган виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері науково-технічної та інноваційної діяльності, у порядку, встановленому Кабінетом Міністрів України.

5.3.4. Державна інвестиційна політика

Інвестиційна політика (ІП) - цілеспрямована діяльність держави щодо встановлення кількісних та структурних параметрів інвестиційних процесів,

необхідних для нормального протікання розширеного відтворення та підтримки сталої динамічної макроекономічної рівноваги.

Об'єкти впливу ІІІ:

- макроекономічне середовище інвестиційної діяльності, його політичні та економічні ризики;
- сфери та об'єкти інвестування, їх доступність для приватного та іноземного інвестора;
- інвестиційна інфраструктури;
- джерела інвестиційних фінансово-кредитних ресурсів та їх доступність, насамперед ціна кредитних грошей – реальна ставка відсотку;
- чиста очікувана прибутковість капіталу.

Прямі методи ІІІ:

- законодавчі та нормативні акти, що регламентують інвестиційну діяльність суб'єктів господарювання;
- система сертифікації та стандартизації інвестиційних товарів;
- законодавчий захист від скорочення стратегічних державних інвестицій (освіта, НДДКР), що фінансуються з державного бюджету, встановлення квоти у відсотках до ВВП;
- адміністративні обмеження по окремих видах інвестицій та напрямках інвестиційної діяльності;
- державна контрактна система;
- керування інвестиційною діяльністю державних підприємств та підприємств, співвласником яких є держава;
- реалізація державної інвестиційної програми, кількісно-структурні зміни у державних капіталовкладеннях.

Непрямі методи ІІІ:

- *бюджетно-податкові* (рівень оподаткування, податкові пільги, податкові канікули, прискорена амортизація, спеціальні податкові режими; державні замовлення та закупівлі, дотації, субсидії, субвенції, пільгові або безпроцентні кредити);
- *грошово-кредитні* (цільова емісія, ставка рефінансування, обов'язкові резерви, операції на відкритому ринку);
- *протекціоністські* (митні та акцизні збори, квотування, ліцензування, податки як елемент ціноутворення) тощо

Основними складовими *активної інвестиційної політики* є:

1) полегшення податкового пресу на національних товаровиробників та інвесторів, зокрема посилення стимулюючого потенціалу інвестиційно орієнтованих податкових пільг;

2) *реструктуризація державних видатків та підвищення їх ефективності щодо регулювання інвестиційних процесів*, насамперед:

- підвищення ефективності інвестиційних програм і проектів, що фінансуються з державного та місцевих бюджетів;

- відновлення керованості інвестиційними процесами у державному секторі економіки;

3) здійснення заходів щодо зменшення ставки відсотку по кредитах і відповідного багаторазового збільшення обсягів кредитування реального сектору комерційними банками:

- зміцнення курсу гривні й відповідна стабілізація інфляційних процесів;

- активізація інвестиційної діяльності фінансово-кредитних інститутів за рахунок освоєння таких відносно нових для української економіки форм інвестиційного фінансування, як лізинг, франчайзинг, селенг, факторинг тощо;

- посилення у населення схильності до інвестування та заохочення його до взаємодії з фінансово-кредитною системою через оподаткування по заниженим ставкам тієї частки доходів громадян, котра протягом звітного періоду трансформувалася в інвестиції (зокрема, в житлове будівництво) та/або пільгове оподаткування відсоткового доходу і дивідендів;

4) *перекриття каналів втечі капіталів*.

5.3.5. Державне регулювання структурних зрушень

Структурні зрушення – сукупність кількісних та якісних змін, що відбуваються в структурі економіки, в її макропропорціях, та обумовлюють її перехід в інший якісний стан.

Державне регулювання структурних зрушень (ДРСЗ) – сукупність державних заходів, спрямованих на встановлення структурних параметрів національної економіки, необхідних для підтримки макроекономічної рівноваги і сталого економічного зростання.

Основні задачі ДРСЗ:

- зміцнення порівняльних переваг вітчизняних товаровиробників відносно зарубіжних конкурентів;
- зменшення залежності від імпорту товарів і ресурсів, імпортозаміщення;
- збільшення питомої ваги ресурсозаощадливих виробництв, галузей “високих технологій”;
- підвищення рівня внутрішньої збалансованості економіки за рахунок переорієнтації виробництв засобів виробництва на найбільш повне задоволення потреб внутрішньої міжгалузевої кооперації;
- створення розвиненого споживчого сектору економіки та сфери послуг.

Складові ДРСЗ:

- визначення й обґрунтування цілей та пріоритетів структурних трансформацій в економіці;
- розробка на державному рівні довгострокових індикативних планів та цільових програм структурної перебудови;
- здійснення заходів щодо стимулювання міжгалузевого переливу ресурсів та капіталів відповідно з національними пріоритетами;
- реалізація національної програми планомірного згортання економічної діяльності у безперспективних галузях та секторах економіки;
- розробка й виконання програм з підготовки та перепідготовки робочої сили.

Таблиця 5.2

Варіанти вирішення основних задач ДРСЗ

Основні напрямки структурних зрушень	Засоби впливу
Збільшення питомої ваги ресурсозаощадливих виробництв	Диференціація законодавчо встановлених платежів у бюджет в залежності від відносної енергоємності виробництва. Ціни на енергоресурси.
Зменшення частки екологічно брудних виробництв	Природоохоронне законодавство, диференціація платежів у бюджет, штрафи за забруднення, використання “боббл- принципу” у межах регіону, екологічно орієнтовані податкові пільги.
Розвиток споживчого сектору економіки	Бюджетні кредити, податкові пільги, державні замовлення, банківський процент, державні гарантії під кредити банків, споживчий кредит.
Зростання частки високотехнологічних галузей	Держзамовлення; податкові пільги; прискорена амортизація; бюджетні кредити, субсидії та субвенції; банківський процент; звільнення від оподаткування прибутку, спрямованого в інновації; страхування інноваційних ризиків.
Збільшення питомої ваги експортоорієнтованих галузей	Митні тарифи та акцизи, ліцензування, сертифікація продукції, банківський процент, податкові пільги, державні кредити на конкурсних засадах, ціноутворення.

Стрижень ДРСЗ – **селективний підхід (таргетування)**.

Таргетування (від англ. target – ціль, мішень) – концентрація матеріальних, трудових, фінансово-кредитних ресурсів на пріоритетних напрямках соціально-економічного розвитку та на об'єктах (видах діяльності, підприємствах), підвищення ефективності функціонування яких сприяє підвищенню конкурентоспроможності національної економіки в цілому.

Чинники відбору видів промислової діяльності – національних пріоритетів:

- місце країни у міжнародному розподілі праці;
- експортний потенціал галузі;
- перспективи попиту на продукцію галузі на внутрішньому ринку;
- рівень залежності галузі від імпорту сировини і обладнання;
- екологічність;
- стадія життєвого циклу галузі;
- наявність позитивних зовнішніх ефектів, як-от:
 - ⇒ *ефекту залучення* – ініціювання зростання ділової активності у технологічно пов'язаних виробництвах;
 - ⇒ *ефекту продуктивності* – зниження цін на продукцію власного виробництва;
 - ⇒ *ефекту інновацій* – розповсюдження по суміжних галузях новітніх технологій;
 - ⇒ *доходотворчого ефекту* – ініціювання зростання рівня зайнятості, підвищення реальних доходів населення та загального рівня добробуту;
- додана вартість на одного зайнятого.

В Україні такими національними пріоритетами є:

- агропромисловий комплекс;
- харчова промисловість;
- важке та високотехнологічне машинобудування;
- аерокосмічна галузь;
- військова промисловість; суднобудування;
- окремі наукоємні високотехнологічні виробництва (виробництво зварювальної апаратури, порошкова металургія, виробництво новітніх матеріалів із специфічними властивостями, біотехнології тощо);
- сфера послуг (насамперед, в сфер ІКТ, транспортних послуг, оздоровчого туризму, інжинірингових, освітніх, фінансових).

ТЕМА 6. СТАБІЛІЗАЦІЙНА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА ПОЛІТИКА

6.1. Економічне зростання: зміст, вимірювання, чинники

Буття економічної системи у часі і просторі супроводжується неперервними кількісними та якісними змінами. Якісні зміни стають передвісниками та атрибутами розвитку, що в залежності від наслідків може бути визначений або як *прогрес* (виникнення нового, вдосконалення наявного, підвищення рівня структурної організації системи, її економічного потенціалу та ефективності тощо) чи *регрес* (занепад, спрощення, зниження рівня організації і т.п.).

Кількісні знаходять свій прояв у масштабуванні складових і взаємозв'язків системи без зміни їх якості, у пропорційному збільшенні-зменшенні параметрів входу-виходу. У залежності від напрямку змін вони визначаються або як додатні чи екстенсивні (*зростання*, збільшення, підвищення, розширення), або як від'ємні (*зменшення*, скорочення, звуження). По досягненні певної межі, згідно із законом переходу кількості в якість, акумульована кількість поступально чи стрімко ініціює становлення нової якості, що, у свою чергу, супроводжується адекватною зміною кількісних функціональних та результативних параметрів системи.

Економічний зростання - це складова прогресивного економічного розвитку, ознакою якої є позитивна кількісна динаміка результатів функціонування економіки країни.

Економічне зростання вимірюється двома засобами:

- через збільшення ВВП за визначений час в абсолютному виразі;
- через збільшення ВВП за визначений час на душу населення.

Темп зростання (R_G) визначається як відношення приросту ВВП за поточний рік до загального розміру ВВП попереднього року:

$$R_G = (ВВП_t - ВВП_{t-1}) / (ВВП_{t-1}) * 100\%$$

Типи економічного зростання:

- за темпами збільшення головних економічних показників (ВВП, ВВП на душу населення, ефективність виробництва тощо) розрізняють повільне, бурхливе та стає економічне зростання;
- за характером взаємодії національної та світової економіки – експорторозширююче (випереджаючими темпами зростають галузі

промисловості та види діяльності, продукція яких експортується), імпортоване, імпортозаміщуюче, розорююче зростання;

- *за ступенем використання економічних ресурсів* - екстенсивне та інтенсивне зростання. *Перше* відбувається за рахунок застосування додаткових ресурсів, горизонтального розширення виробництва, при цьому рівень продуктивності праці залишається незмінним. *Інтенсивне економічне зростання* характеризується застосуванням нових, більш продуктивних технологій, обсяг витрачених ресурсів залишається незмінним, але зростає їх продуктивність. Тож, якщо межі екстенсивного зростання чітко окреслюються наявними ресурсами, то інтенсивне в цьому аспекті не обмежується та є основою постійного підвищення обсягу випуску та добробуту населення.

Чинники економічного зростання:

1) чинники пропозиції, що найбільш повно та яскраво проявляються у довгостроковому періоді, зокрема:

- кількість та якість природних ресурсів;
- кількість і якість трудових ресурсів;
- обсяг та стан основних засобів виробництва;
- зміна цін на ресурси, зокрема державна політика ціноутворення;
- змінення продуктивності ресурсів під впливом НТП та інновацій;
- змінення правових норм щодо регулювання підприємництва;

2) чинники попиту:

2.1) *чинники, що впливають на динаміку споживчих витрат домогосподарств* (поточні доходи, добробут споживачів, нагромаджене багатство, заборгованість споживачів за підсумками попередніх періодів, рівень оподаткування доходів фізичних осіб, ставка банківського відсотка за кредити, очікування, насамперед інфляційні;

2.2) *чинники, що впливають на динаміку інвестиційних витрат підприємств:* ставка банківського відсотку, очікуваний прибуток від інвестицій; податки з юридичних осіб, надлишкові виробничі потужності, технології, очікування, державні преференції інвесторам та інноваторам;

2.3) *чинники, що впливають на динаміку державних (урядових) витрат:* поточна соціально-економічна ситуація та об'єктивна потреба у бюджетному фінансуванні, поточний стан бюджету, державна заборгованість тощо;

2.4) *чинники, що впливають на динаміку чистого експорту*: обмінний валютний курс, політика протекціонізму; рівень добробуту у країнах-торгових партнерах; світові ціни на товарних ринках (надзвичайно актуально для малих національних економік)

Фактори цієї групи проявляють себе у короткостроковому періоді та мають обмежений характер дії. Їх ефективність зменшується у міру наближення національної економіки до межі виробничих можливостей. По її досягненні будь-який приріст попиту провокуватиме зростання загального рівня цін, тобто інфляцію.

3) *чинники розподілу*, насамперед пов'язані із перерозподілом обмежених ресурсів між видами економічної діяльності за критерієм максимізації довгострокової ефективності їх використання відповідно до системи стратегічних національних пріоритетів розвитку.

Стратегічним джерелом сучасного економічного зростання є цілісний комплекс внутрішніх найактивніших складових технологічних, економічних і соціальних укладів суспільства. Серед них:

- п'ятий і шостий технологічні уклади, основу яких складають електронна промисловість, інформаційні технології та комунікації, виготовлення конструкційних матеріалів із заданими властивостями, використання природного газу в якості провідного енергоносія, перевезення повітряним і трубопровідним транспортом; біотехнологія, генна інженерія, штучний інтелект, космічна техніка;

- високоінтелектуальний і кваліфікований людський капітал з домінуючими рисами економічного активізму, патріотизму та соціальної відповідальності.

Очікуваний успіх держави безпосередньо визначається її потенційною конкурентоспроможністю, підойми якої на початку XXI-го сторіччя закладаються вже не стільки ресурсно-технологічними порівняльними перевагами, скільки складною системою взаємопов'язаних детермінант. Стрижнем останньої є наявність інтегративних ядер саморозвитку національної економіки і відповідних відтворювальних контурів – кластерів технологічно пов'язаних, сполучених і підтримуючих галузей, що органічно поєднують всі складові життєвого циклу продукції, дозволяють досягти максимального ефекту опанування крупних сегментів світового ринку й є носіями економічного зростання.

6.2. Циклічність економічного розвитку

Особливістю сучасної економіки є її зростання на основі періодичного чергування збільшення та зменшення обсягів виробництва і споживання.

Економічний цикл - певна послідовність альтернативних фаз (криза, депресія, піднесення й процвітання), що повторюються.

Циклічність економічного розвитку проявляє себе через коливання ділової активності навколо зростаючого тренду, а їх траєкторія подібна висхідній синусоїді.

Всі теорії економічних циклів можна об'єднати за двома напрямками: одні теорії пояснюють циклічні коливання в економіці зовнішніми факторами (війни, революції, політичні збурення, демографічні вибухи, відкриття нових родовищ корисних копалин, крупні науково-технічні нововведення тощо), інші – внутрішніми факторами (нераціональна державна політика, нестабільність інвестицій, негнучкість цін і заробітної плати тощо). *На сьогодні найбільшу кількість прихильників має компромісний варіант теорії циклічності, в якому визначається обумовленість циклів як внутрішніми, так і зовнішніми факторами.* Сполучення цих факторів, унікальне у певний момент часу, надає перебігу кожного економічного циклу певної специфічності та неповторності.

Основними індикаторами фаз економічного циклу є: поточний рівень виробництва; поточний рівень зайнятості та цін; поточний рівень споживання та нагромадження; поточний рівень витрат виробництва.

Істотна динаміка цих показників свідчить про зміну фаз циклу.

Окремі економічні цикли істотно відрізняються між собою. Проте незважаючи на ці відмінності, всі вони мають однакову структуру (рис. 6.1) і складаються із чотирьох фаз: 1) пік (підйом, зростання, піднесення), 2) спад (рецесія, криза), 3) дно (депресія), 4) поживавлення.

Відлік циклічного коливання починають з точки, яку називають **піком циклу** і в якій обсяг виробництва сягає максимального рівня. У цій фазі циклу в економіці досягається повне використання наявних ресурсів і тому виробництво працює на повну або майже повну потужність, а ціни, як правило, зростають.

За піком настає **фаза спаду або кризи**, протягом якого обсяг виробництва зменшується. Спад фіксується за умов, якщо обсяг виробництва скорочується протягом не менше двох кварталів. Якщо рецесія в економіці приймає глибокий і тривалий характер, то ця фаза називається депресією.

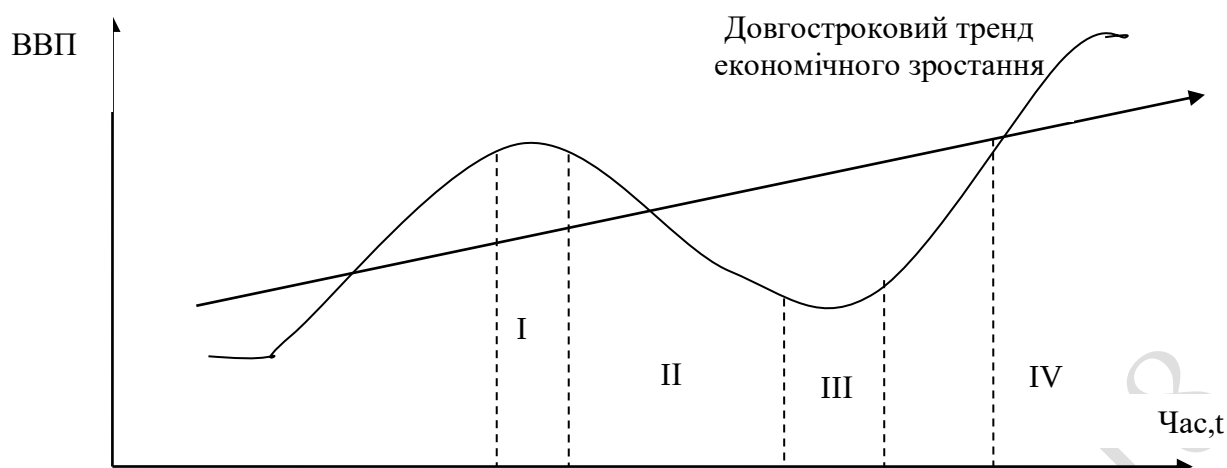


Рис. 6.1. Перебіг та структура типового економічного циклу.

Спад є ключовою фазою економічного циклу, оскільки він порушує довгостроковий тренд економічного зростання. Всі наступні фази відновлюють його. Найбільш важливими рисами, які характеризують виникнення спаду в економіці є такі:

- попит на споживчі товари та послуги, і особливо товари тривалого користування різко зменшується. Коли його зменшення починає приймати сталий і зростаючий характер, тоді економічні агенти сприймають це явище як рецесію. Фірми реагують на таку ситуацію скороченням виробництва і падінням попиту на інвестиції;

- звужується попит на робочу силу й відбувається зростання безробіття;

- внаслідок зменшення попиту на споживчі та інвестиційні товари зростають товарно-матеріальні запаси, падають зарплата і ціни на кінцеву продукцію;

- зменшується прибутковість підприємств.

Депресія (дно) — наступна фаза економічного циклу. Вона відображає найнижчу точку спаду. Ця фаза може бути короткостроковою, або тривати досить довго. Все залежить від характеру причин, які викликали спад виробництва.

Поживлення — це така фаза економічного циклу, протягом якої обсяг виробництва спочатку відновлюється до рівня, що передував фазі спаду, а потім продовжує збільшуватися поки не досягне нового максимального значення, тобто *поки не перевищить фазу пік попереднього циклу*. В міру економічного піднесення зростає рівень використання наявних виробничих

потужностей і вводяться нові потужності, оптимізується рівень безробіття, а зростання цін досягає помірних темпів.

Під час фази піднесення економічні процеси, що притаманні спаду, розгортаються у протилежному напрямку. Підприємства, які втратили прибутки в результаті рецесії, намагаються компенсувати ці втрати за рахунок впровадження нових технологій, переорієнтації виробництва на більш якісні товари або товари, що користуються високим попитом, пошуку нових ринків збуту тощо.

Перебудова виробництва відповідно до нових умов відновлює попит на інвестиції, що дає поштовх для розвитку галузей, які виробляють інвестиційні товари. Останні починають розширювати попит на сировину, матеріали та робочу силу. В результаті зростають доходи найманих працівників, що збільшує попит на споживчі товари і спричиняє розвиток споживчого сектора економіки. У підсумку це сприяє збільшенню загального попиту в економіці, внаслідок чого зростають ціни і прибуток. В економічних агентів виникає бажання нарощувати виробництво, що виштовхує економіку у фазу підйому.

За наслідками економічні цикли мають неоднозначний вплив на економіку. З одного боку, вони мають **руйнівний вплив**, оскільки зумовлює неявних негараздів в економіці. З іншого боку, економічні цикли мають **оздоровчий вплив** на економіку, оскільки під час депресії зниження цін зумовлює не вигідність виробництва на існуючому обладнанні і підприємці вимушені оновлювати основні засоби, що здешевлює товари і підвищує їх якість.

Антициклічна політика – політика держави, спрямована на зменшення амплітуди циклічних коливань та зменшення соціально-економічних наслідків кризових явищ. На фазі кризи та депресії має бути реалізований її *стимулюючий* варіант, а при наближенні до піку - *стримуючий*.

Двигуном прогресу у формі циклічного руху є інноваційне інвестування. Саме інновації періодично запускають механізм "творчого руйнування" наявної економічної дійсності та забезпечують відповідний "стрибок якості".

Основні критерії, що використовуються для характеристики економічних циклів: тривалість циклу, його рушійні сили (матеріальні основи), масштаби порушення рівноваги та відповідний рівень регулювання.

За цими критеріями виділяють наступні цикли (за теорією "довгих хвиль" М.Кондратьєва):

Види економічних циклів

Цикл	Тривалість, роки	Матеріальна основа	Відхилення від рівноваги	Рівень протікання	Інновації, що визначають перехід до наступної хвилі
Цикл Кондрат'єва	40-60	радикальні зміни в технологічному базисі суспільного виробництва, його структурна перебудова (зміна технологічних систем)	III-го порядку (структурні диспропорції, поява нових джерел енергії та сировинної бази, зміни в кваліфікації трудових ресурсів та умовах праці)	Глобальний	Епохальні чи базисні процесові (технологічні) інновації, поява нового джерела енергії
Цикл Маркса	8-12	динаміка основного капіталу, оновлення технологічного базису, поява нових поколінь та нових моделей(типів) техніки та технологій	II-го порядку (міжгалузевий перелив капіталу; випереджальне інвестування в активну частину основного капіталу - машини, обладнання, устаткування)	Макро-рівень	Поліпшуючі та базисні процесові (технологічні) інновації
Цикл Кітчина	3-5	динаміка відносної величини запасів товарно-матеріальних цінностей на підприємствах, спричинене мінливої структурою попиту, появою нових видів матеріалів, сировини (так звані «цикли запасів»).	I-го порядку (нерівновага ринкових попиту та пропозиції)	Мікро-рівень	Продуктові, поліпшуючі маркетингові та організаційні; мікропроцесові технологічні (покращення параметрів та часткова модернізація техніки і технологій) інновації

6.3. Бюджет як інструмент державного регулювання економіки

Державний бюджет – найкрупніший централізований грошовий фонд, який знаходиться у розпорядженні центральної влади.

Конституцією України виняткове право затверджувати Державний бюджет України надано Верховній Раді. **Державний бюджет має силу закону.**

Функції бюджету:

- **фіскальна** – забезпечення необхідних ресурсів для соціальної економічної діяльності Уряду й місцевих органів самоврядування;
- **алокаційна** – переміщення в економіці фінансових ресурсів, орієнтоване на створення суспільних благ та послуг(благ, які або взагалі не

продукуються приватним сектором, або пропонуються суспільству приватним сектором в недостатній кількості);

- **перерозподільна** – коригування розподілу доходів за для досягнення певної соціальної справедливості;
- **регулююча** – бюджет використовується як дієвий важіль управління господарською діяльністю та досягнення певних цілей економічної політики.

Таблиця 6.2

Структура державного бюджету України, 2016 р.

Видатки бюджету - 684883.7 (100%)		Доходи бюджету - 616238.2 млн.грн. (100%)	
Загальнодержавні функції (без обслуговування боргу)	4.55%	Податки, у т.ч.	81.05%
Обслуговування державного боргу	11.50%	✓ Податок та збір на доходи фізичних осіб	9.71%
Оборона	7.10%	✓ Податок на прибуток підприємств	8.82%
Громадський порядок, безпека та судова влада	8.62%	✓ Податок на додану вартість	38.21%
Економічна діяльність	7.92%	✓ Акцизний податок	14.62%
Охорона навколишнього природного середовища	0.75%	✓ Рентна плата за користування надрами	6.44%
Житлово-комунальне господарство	2.10%	✓ Ввізне мито	3.25%
Охорона здоров'я	9.02%	Власні надходження бюджетних установ	5.53%
Духовний та фізичний розвиток	2.02%	Кошти, що перераховуються Національним банком України відповідно до Закону України "Про НБУ"	6.19%
Освіта	15.49%	Інші доходи	7.23%
Соціальний захист та соціальне забезпечення населення, у т.ч.	30.92%		
Дефіцит бюджету: 68600.5 млн. грн. (2.88% ВВП, що не перевищує максимально припустимий граничний рівень дефіциту у 3% ВВП)			

Джерело: minfin.gov.ua

Бюджетне регулювання – особлива форма державного регулювання, що передбачає досягнення цілей національної економіки шляхом змін, внесених у розміри й умови оподаткування, а також в обсяги, структуру і порядок здійснення державних видатків.

Інструменти бюджетного регулювання: державні видатки та податки.

Бюджетне регулювання містить у собі два компонента:

- політику автоматичних вбудованих стабілізаторів;
- дискреційну бюджетну політику.

Вбудовані стабілізатори - це економічні механізми, що автоматично в залежності від поточної економічної ситуації коригують ступінь бюджетного втручання в економіку й підтримують стабільність національної економіки.

Бюджетними вбудованими стабілізаторами є *прогресивні податки* та *соціальні трансферти* (допомога по безробіттю, різноманітні соціальним

виплатам, програми по підтримці малозабезпечених прошарків населення тощо). Вони перешкоджають різкому скороченню сукупного попиту у періоди економічного спаду, а в фазі піднесення, яка характеризується підвищенням доходів і скороченням безробіття, стримують зростання купівельної спроможності населення й запобігають інфляції попиту.

Дискреційна бюджетна політика (ДБП) - свідоме регулювання державою кількісно-структурних параметрів бюджету з метою впливу на національне виробництво, зайнятість населення, інфляцію й економічне зростання.

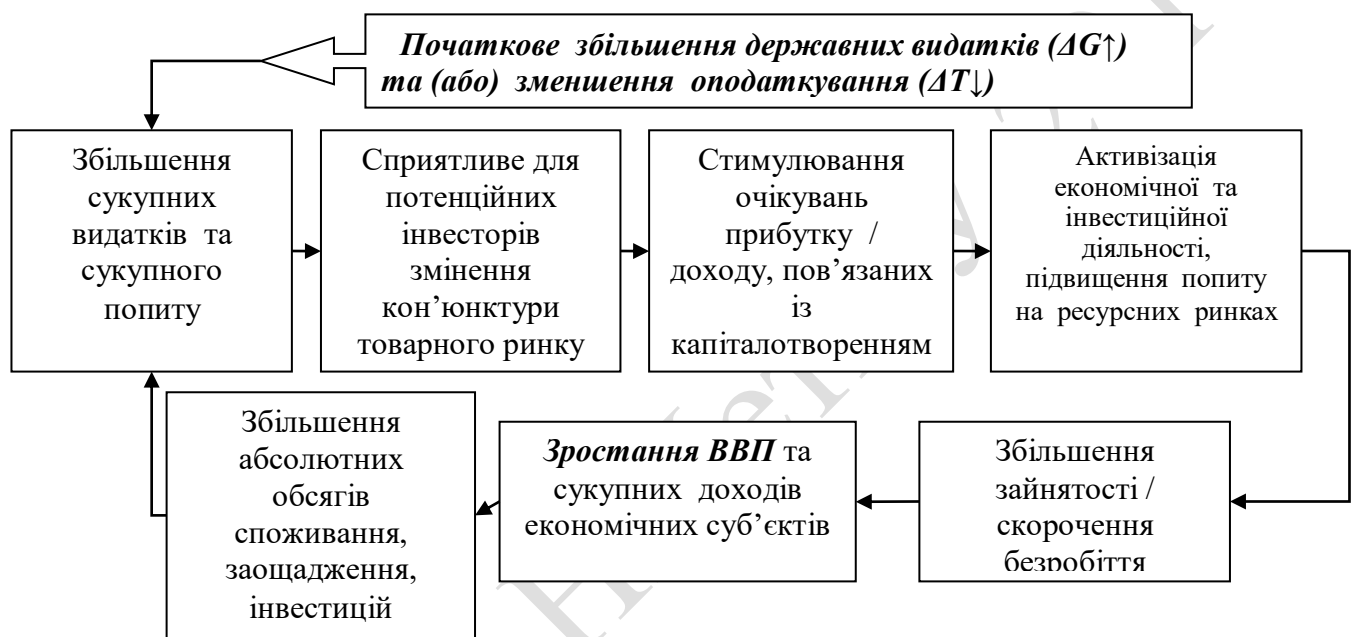


Рис. 6.2. Стимулюючий механізм дії ДБП.

Вплив бюджетних важелів (податків та державних видатків) на змінення обсягу виробництва (ВВП) носить *мультиплікативний* характер.

Ефект мультиплікатора (від англ. multiply – збільшувати, помножувати) – це багаторазовий вплив, який видатків чинить на ВВП. Він існує завдяки спроможності видатків збільшувати сукупний попит, розгортати економічну активність у пов'язаних між собою галузях економіки та ініціювати загальноекономічне піднесення.

6.4. Податки та податкова система України

Податком є обов'язковий, безумовний платіж до відповідного бюджету, що справляється з платників податку відповідно до Податкового Кодексу України.

Елементи податку:

* суб'єкт податку або платник - фізична або юридична особа, на яку законом

покладено відповідальність за сплату податку;

*об'єкт податку - майно або доход, який належить оподаткуванню;

* одиниця оподаткування - одиниця вимірювання об'єкту(гектар, особа, грошова одиниця тощо);

* податкова ставка - величина податку на одиницю оподаткування;

Таблиця 6.3

Типи податкових ставок

Ставка	Зміст
Тверді	абсолютна сума на одиницю оподаткування
Пропорційні	чітко визначений відсоток до одиниці оподаткування
Прогресивні: а) проста прогресія; б) складна прогресія	- ставки зростають у міру збільшення об'єкту оподаткування; - більша ставка застосовується до всього об'єкту оподаткування; - об'єкт поділяється на частки, кожна з яких обкладається за власною ставкою.

* порядок обчислення податку;

* податковий період;

* строк та порядок сплати податку;

* строк та порядок подання звітності про обчислення і сплату податку;

* податкові пільги - повне чи часткове вивільнення від податку відповідно до чинного законодавства - та порядок їх застосування. 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.

Проблема пошуку оптимальної ставки оподаткування пов'язана з ім'ям А.Лаффера, котрий зробив висновок, що зростання податкової ставки лише до певної межі спроможне бути джерелом збільшення податкових бюджетних надходжень (рис. 6.3). За цією межею податкові ставки блокують мотиваційні механізми до продуктивної праці, призводять до підвищення податкового компоненту ціноутворення, звуження ринку, стримують економічну активність і, у підсумку, зумовлюють скорочення бази оподаткування (ВВП), насамперед за рахунок зростання долі доходів тіньової економіки.

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.

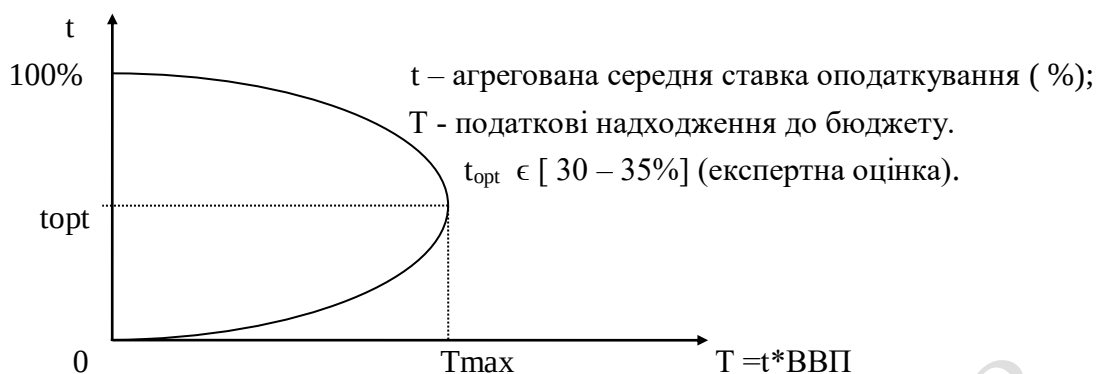


Рис. 6.3. Крива Лаффера.

Класифікація податків:

1) за порядком використання:

- загальні - знеособлені платежі, що надходять до державної скарбниці;
- спеціальні (цільові) - доходи використовуються у чітко визначених напрямках;

2) в залежності від органу, який отримує податок і розпоряджається отриманими доходами: загальнодержавні податки та місцеві податки;

3) за взаємовідносинами між платником податку і державою:

- прямі податки - платежі в бюджет, для яких платник податку й носій податку співпадають. Їх об'єктом є доходи та майно.
- непрямі податки - платежі, які формуються як надлишок до ціни товару й сплачуються споживачем, але перераховуються до бюджету товаровиробниками. Об'єкт - видатки споживача.

Система оподаткування - сукупність податків, зборів й інших обов'язкових платежів та методів і принципів їх формування та мобілізації.

Згідно з останньою редакцією Податкового кодексу до складу вітчизняної системи оподаткування входять:

I. Загальнодержавні податки та збори:

- 1) податок на прибуток підприємств (прямий, пропорційний);
- 2) податок на доходи фізичних осіб (прямий, прогресивний);
- 3) податок на додану вартість (непрямий);
- 4) акцизний податок (непрямий);
- 5) екологічний податок (прямий);
- 6) рентна плата (прямий);
- 7) мито (непрямий);

II. Місцеві податки та збори:

2.1. місцеві податки:

- 1) податок на майно (прямий, прогресивний);
- 2) єдиний податок (прямий);

2.2. місцеві збори:

- 1) збір за місця для паркування транспортних засобів (непрямий);
- 2) туристичний збір (непрямий).

Узагальнена оцінка якості (сприятливості для бізнесу) національної системи оподаткування надається на основі параметрів: "Загальна кількість податків, що мають бути сплачені бізнесом", "Загальна ставка оподаткування, у % до прибутку" та "Кількість годин, що протягом року витрачається на адміністрування податків та взаємодію із податковими органами, годин на рік" (рис. 6.4).



Джерело: <https://lawyers.ua/uk/rejting-paying-taxes-2017-yake-mistse-zajnyala-ukrayina.html>

Рис. 6.4. Позиція України у рейтингу Paying Taxes 2017

6.5. Грошово-кредитна політика

Грошово-кредитна (монетарна) політика (ГКП) - система державних заходів у сфері грошового обігу і кредитних відносин. Її цільовою функцією грошово-кредитної політики є досягнення оптимальної рівноваги ринку грошей з метою забезпечення стабільності грошового обігу та підтримки економічного зростання.

Провідними *суб'єктами ГКП* є Національний банк України (НБУ) і комерційні банки.

Інструменти ГКП:

1) прямого впливу:

- додаткова емісія (випуск) грошей, монопольне право на яку має НБУ, та встановлення обмежень на здійснення емісійних операцій;
- встановлення лімітів кредитування НБУ комерційних банків;
- пряме регулювання ставки відсотка;
- прямий розподіл кредитних ресурсів, що надаються комерційним банкам між пріоритетними галузями, виробництвами, регіонами тощо;

2) непрямого впливу:

- *операції на відкритому ринку* - купівля-продаж державних цінних паперів (облігацій та казначейських зобов'язань) ;
- *норма обов'язкових резервів* - частка депозитів, що підлягає обов'язковому резервуванню згідно з нормативами, встановленими НБУ;
- *облікова ставка* - ставка, за якою НБУ кредитує комерційні банки-резиденти й визначає мінімальну ціну кредитних грошей в національній економіці.

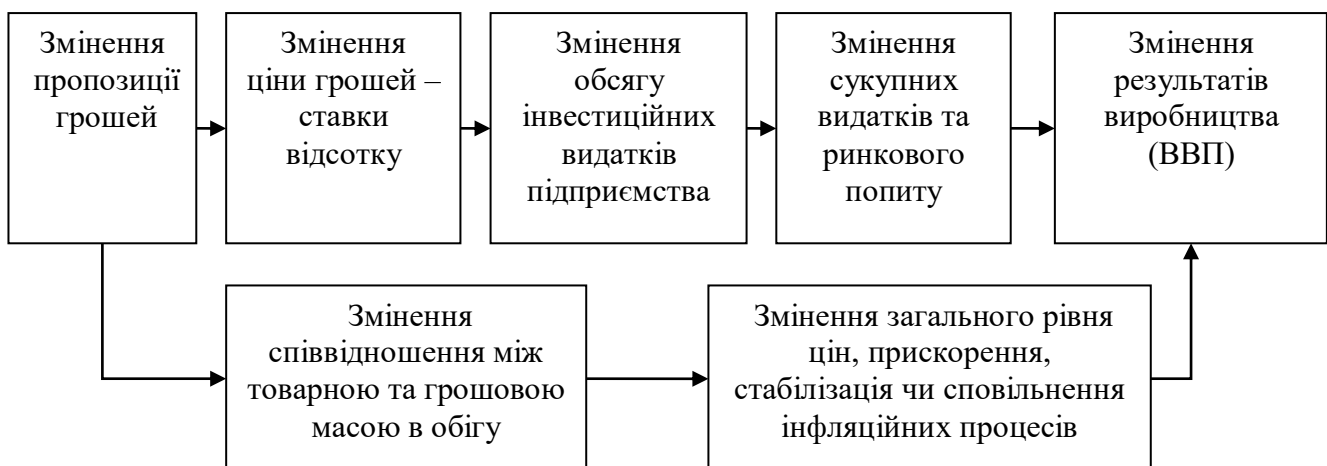


Рис. 6.5. Механізм дії грошово-кредитного регулювання.

Можливі два варіанти реалізації ГКП.

Стримуюча політика «дорогих грошей» проводиться на фазі підйому у тому випадку, якщо необхідно зменшити рівень інфляції. Держава скорочує пропозицію грошей шляхом а) підвищення норми обов'язкового резервування та облікової ставки; б) продажу населенню та комерційним структурам державних цінних паперів. Грошовий ринок реагує на це підвищенням ціни грошей – ставки відсотка. Це знижує бажання та можливості економічних суб'єктів одержувати інвестиційні та споживчі кредити. Як наслідок, багато фірм, позбавлених можливості одержати кредити, сповільнюють інвестиційну активність та скорочують виробництво.

Стимулююча політика «дешевих грошей» проводиться під час кризи та депресії у тому випадку, якщо необхідно уповільнити спад виробництва, підтримати підприємництво. В результаті а) додаткової емісії грошей; б) зниження норми обов'язкового резервування та облікової ставки; в) купівлі у населення та комерційних структур державних цінних паперів держава збільшує пропозицію грошей, «накачує» економіку грошима та забезпечує її дешевими кредитними ресурсами.

Наслідки реалізації певного варіанту ГКП можна спрогнозувати, користуючись монетарним правилом М. Фрідмена:

$$\Delta M_s (\%) = \Delta Y (\%) + \Delta P_e (\%) - \Delta V (\%) , \text{ де}$$

ΔM_s - довгостроковий / середньорічний/ темп зростання пропозиції грошей, %;

ΔY - довгостроковий / середньорічний/ темп зростання реального ВВП, %;

ΔP_e - довгостроковий / середньорічний/ темп зростання загального рівня цін, %.

ΔV - довгостроковий / середньорічний/ темп прискорення швидкості обігу грошей, %.

Окремим важливим напрямом ГКП є **антиінфляційна політика** – це комплекс заходів державного регулювання економіки, що спрямовані на боротьбу з інфляцією й її наслідками. Її **основна мета** - зробити інфляційні процеси керованими і їх темп - достатньо помірним (до 10% на рік).

Основні антиінфляційні заходи:

- обмеження ліквідності грошей;
- обмежувальне регулювання цін та тарифів;

- протидія зовнішнім інфляційним чинникам;
- зміцнення національної валюти;
- розвиток конкуренції, демонополізація економіки як засіб підвищення ефективності виробництва та скорочення витрат;
- подолання хронічного дефіциту бюджету, джерелом покриття якого є емісія грошей;
- реформа оподаткування, зменшення податкового компоненту у собівартості та ціні продукції;
- запобігання інфляційним очікуванням чи їх зменшення.

Для зменшення соціально-економічних наслідків інфляції проводиться **індексація** доходів населення.

6.6. Соціальна політика та соціальний захист населення

Соціальна політика - специфічна форма державної політики, спрямована на забезпечення добробуту й усебічного розвитку її громадян і суспільства загалом, захист стратегічних національних інтересів у соціальній сфері.

Напрями соціальної політики:

- регулювання соціальних відносин у суспільстві, регламентацію умов взаємодії суб'єктів економіки в соціальній сфері (в т.ч. між роботодавцями і найманою робочою силою);
- вирішення проблеми безробіття та забезпечення ефективної зайнятості;
- розподіл і перерозподіл доходів населення;
- формування стимулів до високопродуктивної суспільної праці й надання соціальних гарантій економічно активній частині населення;
- створення системи соціального захисту населення;
- забезпечення розвитку елементів соціальної інфраструктури (закладів освіти, охорони здоров'я, науки, культури, спорту, житлово-комунального господарства і т. ін.);
- захист навколишнього середовища тощо.

Цілі соціальної політики:

- 1) стратегічна - наближення рівня та якості життя населення до стандартів постіндустріального суспільства, досягнутих на основі передових досягнень НТП та інновацій;

2) середньострокова — забезпечення гідного рівня економічного добробуту (ВВП на одну особу) та якості життя, властивого стандартам споживання;

3) тактична — забезпечення умов для соціального й фізичного виживання людей, скорочення бідності, запобігання соціальному вибуху.

Реалізація стратегічної мети нерозривно пов'язана з формуванням середнього класу та досягненням високого рівня економічної активності та продуктивної зайнятості населення.

Заходи державного регулювання зайнятості можуть класифікуватися за характером впливу на зайнятість та за ступенем такого впливу. За характером впливу на зайнятість розрізняють активні й пасивні важелі. До активних належать підготовка та перепідготовка кадрів, організація громадських робіт, стимулювання створення робочих місць, вплив на процес купівлі-продажу робочої сили та її використання, достроковий вихід на пенсію тощо. До пасивних важелів належать виплати встановленої законодавством допомоги безробітним, надання їм іншої матеріальної і моральної підтримки.

За ступенем впливу на зайнятість виділяють прямі, економічні, адміністративні, правові, організаційні заходи, що використовуються як на мікро-, так і на макрорівні. Так, у якості економічних важелів використовуються такі, як розвиток державного підприємництва; державні закупівлі товарів і послуг; надання податкових пільг і субсидій недержавним підприємствам за створення робочих місць; кредитна, міграційна й інші види політики. Правові важелі – це ухвалення законів та законодавчих актів про тривалість робочого дня, величину мінімальної заробітної плати, працевдатний вік тощо. Адміністративні важелі – це відповідні накази, постанови, розпорядження уряду.

Наведені методи і важелі **політики зайнятості** приводяться у дію за допомогою організаційних заходів – організація служб зайнятості та працевлаштування, закладів професійної та середньої освіти, соціального забезпечення безробітних тощо.

Соціальна політика держави реалізується через **систему соціального захисту і соціальних гарантій**.

У широкому сенсі **соціальний захист** слід розглядати як систему законодавчих, економічних, соціально-психологічних гарантій, яка надає працевдатним громадянам рівні умови для покращання свого добробуту за рахунок особистого трудового вкладу в конкретних економічних умовах, а

непрацездатним та соціально вразливим верстам населення — перевагу в користуванні суспільними фондами споживання, пряму матеріальну підтримку, зниження податків.

У звуженому сенсі **соціальний захист** визначається як діяльність держави, метою є соціальна підтримка і захист непрацездатних і малозабезпечених прошарків населення шляхом перерозподілу ВВП.

Сучасні системи соціального захисту охоплюють весь життєвий цикл людини, передбачаючи заходи і соціальні гарантії, форми та способи соціальної допомоги, соціального страхування, що забезпечують певний рівень життя населення щодо підтримання його добробуту від народження і аж до смерті.

Підставою виникнення прав громадян в сфері соціального захисту є настання обставин, які утруднюють або унеможливають самостійне задоволення громадянином своїх потреб або потреб своєї сім'ї.

Важливою складовою системи соціального захисту є **соціальні нормативи (гарантії)** — гарантії кожному громадянину на певний рівень благ і послуг за рахунок як внесків самого громадянина, так і перерозподілу ресурсів між населенням на цілі його матеріального забезпечення, зокрема:

- гарантування кожному працюючому громадянину мінімального рівня заробітної плати, її індексації згідно з прожитковим мінімумом¹⁹. Ці соціальні стандарти щорічно визначаються та законодавча закріплюються у Законі України про Державний бюджет на поточний рік;
- задоволення освітньо-культурних потреб та належного рівня охорони здоров'я з метою всебічного розвитку особистості;
- захист купівельної спроможності малозабезпечених громадян;
- вирівнювання рівнів життя окремих категорій населення (надається певна кількість благ та послуг тим громадянам, які за фізичним станом та за інших об'єктивних причин не спроможні самі забезпечити себе всім необхідним).

В умовах ринкової економіки за рахунок бюджетних коштів держава має забезпечувати лише *мінімально гарантований* рівень медичного, культурного,

¹⁹ *Прожитковий мінімум* — вартісна величина достатнього для забезпечення нормального функціонування організму людини, збереження його здоров'я набору продуктів харчування, а також мінімального набору непродовольчих товарів та мінімального набору послуг, необхідних для задоволення основних соціальних і культурних потреб особистості. Встановлюється у Законі про Державний бюджет України на поточний рік за наступними основними соціальними та демографічними групами населення: діти віком до 6 років; діти віком від 6 до 18 років; працездатні особи; особи, які втратили працездатність.

побутового та соціального обслуговування для найменш соціально захищених громадян.

Основна вимога до мінімальних соціальних норм – *конкретизація, деталізація*. Якщо припустимі норми для якоїсь державної соціальної програми субсидіювання трактуються надто широко, то значну частку виділених коштів можуть отримати особи, яким ця допомога не потрібна.

Напрями соціального захисту:

✓ *соціальне забезпечення* - створення умов для захисту населення за фактом класичних випадків небезпеки для його життя (хвороби, інвалідність, старість, смерть близьких);

✓ *соціальне обслуговування і соціальна допомога* - система соціальних заходів у вигляді сприяння, підтримки і послуг, що тимчасово чи періодично надаються окремим особам чи групам населення соціальною службою для подолання або пом'якшення життєвих труднощів, підтримки їхнього соціального статусу і повноцінної життєдіяльності, адаптації в суспільстві.

✓ *соціальне страхування* - фундаментальна основа державної системи соціального захисту населення, що уможливорює матеріальне забезпечення і підтримку непрацездатних громадян за рахунок фондів, сформованих працездатними членами суспільства.

Принципи державної системи соціального страхування:

- *принцип солідарності*, що забезпечується шляхом:
 - ✓ міжчасового перерозподілу й так званого *договору* поколінь, згідно з яким відбувається перерозподіл прибутків від працездатних молодих до непрацездатних старих членів суспільства;
 - ✓ міжособистісного перерозподілу доходів, який здійснюється між:
 - а) найбагатшими й найбіднішими соціальними групами;
 - б) безпосередньо застрахованими суб'єктами; в) застрахованими й незастрахованими учасниками системи соціального захисту;
- *принцип обов'язковості* (охоплення соціальним страхуванням усіх осіб, які працюють за наймом);
- *принцип рівноправності* усіх застрахованих осіб (стосовно зобов'язань на фінансування витрат, прав і гарантій);
- *принцип державних гарантій* щодо виплат із соціального страхування;

- *принцип цільового використання коштів;*
- *принцип систематичного державного контролю за формуванням і використанням коштів фондів соціального страхування.*

Цільові фонди соціального страхування також можуть функціонувати як система персональних рахунків в державних чи приватних фондах соціального страхування, при якій кошти застрахованій особі у зв'язку із настанням страхового випадку виплачуються з її власних внесків.

Уведений з 1 січня 2011 року **єдиний внесок на загальнообов'язкове державне соціальне страхування (ЄСВ)** замінив собою чотири окремі відрахування: до Пенсійного фонду; до фондів страхування на випадок безробіття; із тимчасової втрати працездатності; від нещасних випадків на виробництві. Єдиний соціальний внесок не входить до системи оподаткування.

ЄСВ — консолідований обов'язковий страховий внесок, збір якого здійснюється до системи загальнообов'язкового державного соціального страхування в обов'язковому порядку та на регулярній основі з метою забезпечення захисту у випадках, передбачених законодавством, прав застрахованих осіб на отримання страхових виплат (послуг) за діючими видами загальнообов'язкового державного соціального страхування

Кошти, що надходять від сплати єдиного внеску та застосування фінансових санкцій, не можуть зараховуватися до Державного бюджету України, бюджетів інших рівнів та використовуватися на цілі, не передбачені законодавством про загальнообов'язкове державне соціальне страхування.

ТЕМА 7. ІНТЕГРАЦІЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ У СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО ТА ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ПРОСТІР

7.2. Зовнішньоекономічна діяльність: види, принципи, показники

Зовнішньоекономічна діяльність (ЗЕД) – діяльність господарчих суб'єктів країни та відповідних іноземних суб'єктів, заснована на взаємовигідних відносинах між ними.

Види ЗЕД:

- експорт та імпорт товарів, капіталу та робочої сили;
- надання суб'єктами ЗЕД України послуг іноземним суб'єктам і навпаки;
- різні види кооперації з іноземними суб'єктами господарської діяльності;
- навчання та підготовка спеціалістів на комерційній основі;
- міжнародні фінансові операції та операції з цінними паперами;
- кредитні та розрахункові операції між суб'єктами ЗЕД та іноземними суб'єктами;
- спільна підприємницька діяльність між суб'єктами ЗЕД та іноземними суб'єктами;
- підприємницька діяльність на території України, пов'язана з наданням ліцензій, патентів, ноу-хау;
- організація виставок, аукціонів, торгів, конференцій, семінарів;
- товарообмінні (бартерні) операції між суб'єктами ЗЕД та іноземними суб'єктами;
- орендні (лізингові) операції між суб'єктами ЗЕД та іноземними суб'єктами;
- операції з придбання, продажу та обміну валюти на валютних аукціонах;
- роботи за контрактами фізичних осіб України з іноземними суб'єктами.

Принципи ЗЕД (за законом України "Про зовнішньоекономічну діяльність"):

- **суверенітет у здійсненні ЗЕД:** суб'єкти ЗЕД самостійно і незалежно здійснюють ЗЕД на території України, неухильно виконуючи усі договори і зобов'язання країни в галузі міжнародних економічних відносин;
- **свобода ЗЕД:** суб'єкти ЗЕД добровільно вступають в зовнішньоекономічні зв'язки; мають право здійснювати ЗЕД у будь-яких

формах; зобов'язанні дотримуватися встановленого порядку при здійсненні ЗЕД; мають виключне право власності на всі одержані ними результати ЗЕД;

- **юридична рівність і недискримінація:** рівність перед законом усіх суб'єктів ЗЕД, незалежно від форм власності; забороні будь-яких дій держави, результатом яких є обмеження праві дискримінація суб'єктів ЗЕД, а також іноземних суб'єктів; неприпустимості обмежувальної діяльності з боку будь-яких її суб'єктів;

- **верховенство закону:** ЗЕД регулюється тільки законами України; забороняється застосування підзаконних актів та актів місцевого самоврядування, що в будь-який спосіб створюють для суб'єктів ЗЕД умови менш сприятливі, ніж ті, що встановлені законами України;

- **захист інтересів суб'єктів ЗЕД:** Україна як держава забезпечує рівний захист інтересів усіх суб'єктів ЗЕД та іноземних суб'єктів господарювання на її території, а також рівний захист усіх українських суб'єктів за межами України згідно з нормами міжнародного права;

- **еквівалентність обміну, неприпустимість демпінгу при ввезенні та вивезенні товарів.**



Рис. 7.1. Показники ЗЕД²⁰.

²⁰ Гребельник О.П. Основи зовнішньоекономічної діяльності: Підручник. — 3-тє видання, перероблене та доповнене. — К.: Центр учбової літератури, 2008. — С. 21.

Україна самостійно формує систему та структуру державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності на її території.

Державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності має забезпечувати:

- захист економічних інтересів України та законних інтересів суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності;
- створення рівних можливостей для суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності розвивати всі види підприємницької діяльності незалежно від форм власності та всі напрями використання доходів і здійснення інвестицій;
- заохочення конкуренції та ліквідацію монополізму в сфері зовнішньоекономічної діяльності;
- збалансованість економіки та рівновагу внутрішнього ринку України;
- стимулювання прогресивних структурних змін в економіці, в тому числі зовнішньоекономічних зв'язків суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності України;
- створення найбільш сприятливих умов для залучення економіки України в систему світового поділу праці та її наближення до ринкових структур розвинутих зарубіжних країн.

Найвищим органом, що здійснює державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності, є Верховна Рада України.

7.2. Міжнародна економічна інтеграція та її інституційні форми

Міжнародна економічна інтеграція – це взаємопереплетіння національних процесів відтворення, засноване на поділі праці між національними господарствами, встановлення між ними стійких економічних зв'язків і взаємодій в різних формах.

Передумови міжнародної регіональної інтеграції:

- 1) близькість рівнів економічного розвитку й ступенів ринкової зрілості країн;
- 2) географічна близькість країн, що інтегруються, наявність в більшості випадків загальних кордонів та історично складених економічних зв'язків;
- 3) спільність економічних та інших проблем, які стоять перед країнами в сфері розвитку, фінансування, регулювання економіки, політичного співробітництва.

Об'єктивною основою інтеграції є високий рівень міжнародного поділу праці й інтернаціоналізація виробництва.

Факторами розвитку міжнародної регіональної інтеграції служать:

1) глобалізація господарського життя;
2) поглиблення міжнародного розподілу праці та інтернаціоналізації виробництва;

3) розвиток науково-технічної революції;

4) підвищення відкритості національних економік;

5) демонстраційний ефект. Він полягає в тому, що позитивні зміни в економіці країн, що входять до інтеграційного об'єднання, здійснюють психологічний вплив на країни, які не беруть участі в інтеграційних процесах, та стимулюють їх бажання вступити до такого об'єднання;

6) «ефект доміно». Переорієнтація економічних зв'язків країн-членів інтеграційного об'єднання один на одного часто-густо викликає труднощі в тих країнах, які перебувають за межами об'єднання, та посилює зацікавленість останніх у підключенні до інтеграційних процесів.

В залежності від ступеню зрілості економічної інтеграції в світовій практиці виділяють **типи** інтеграційних об'єднань. На першому етапі інтеграційного процесу укладаються *преференційні торгові угоди*. Відповідно до них скорочуються тарифні бар'єри у взаємній торгівлі при збереженні національних тарифів по відношенню до третіх країн.

На другому етапі створюють *зону вільної торгівлі*, яка означає повну відміну митних тарифів у взаємній торгівлі при збереженні національних митних тарифів по відношенню до третіх країн.

На третьому етапі створюють *митний союз*. Поряд з функціонуванням зони вільної торгівлі він передбачає встановлення єдиного зовнішньоторговельного тарифу та єдиної зовнішньоекономічної політики по відношенню до третіх країн.

Четвертий етап пов'язаний із виникненням *загального ринку*. В його рамках вільна взаємна торгівля товарами і послугами та єдиний зовнішньоторговельний тариф доповнюються вільним пересуванням факторів виробництва – капіталу та робочої сили, а також узгодженням економічної політики.

На п'ятому етапі формується *економічний союз*. Він сполучає розглянуті типи інтеграції з координацією макроекономічної політики країн-учасників, уніфікацією законодавств і стандартів, створенням наднаціональних органів управління.

7.3. Європейська інтеграції. Участь України у євроінтеграційному процесі

Історично перше інтеграційне угруповання виникло в Європі у 1957 році. На основі Римського договору об'єднались шість країн: Бельгія, Голландія, Італія, Люксембург, Франція, ФРН. З початку об'єднання мало назву *Європейське економічне співтовариство*. З 1967 року після злиття виконавчих органів трьох регіональних організацій – Європейського об'єднання вугілля та сталі, Європейського економічного співтовариства та Європейського співтовариства з атомної енергії об'єднання отримало назву *Європейські співтовариства*. З 1 листопада 1993 року після набрання чинності Маастрихтського договору (1992 р.) угруповання було перейменоване в *Європейський Союз*.

Ці зміни в назві об'єднання відображали глибинні перетворення інтеграційних відносин, їх перехід від нижчого типу до вищого. В еволюції європейської інтеграції виділяють декілька етапів:

1) *етап зони вільної торгівлі* (1958-1967 р.р.). Переваги даного типу інтеграції було доповнено з 1962 року узгодженням дій в сфері сільського господарства;

2) *етап митного союзу* (1968-1986 р.р.). Реалізація його принципів супроводжувалась розширенням сфери узгоджених дій. Це – охорона навколишнього середовища, технологічний розвиток, дослідження. Починається інтеграція у валютно-фінансовій сфері;

3) *етап загального ринку* (1987-1992 р.р.). Згідно з Єдиним європейським актом, що набрав чинності 1 липня 1987 р., країни-учасники усували останні фізичні, технічні та фіскальні бар'єри на шляху пересування товарів і факторів виробництва. Від узгодження дій в деяких галузях перейшли до проведення єдиної політики. Тепер вона стосувалась також й соціальних та регіональних питань, галузей транспорту та енергетики. Економічна інтеграція була доповнена співпрацею в сфері зовнішньої та оборонної політики;

4) *етап економічного союзу* (з 1993 року по теперішній час). Відповідно до Маастрихтського договору про Європейський Союз (1992 р.) єдиний внутрішній ринок доповнюється форсованим розвитком валютного союзу. У лютому 2002 р. вводиться єдина валюта ЄС – євро. Створюється єдиний Європейський центральний банк. Сформовано єдиний економічний простір.

Інтеграційні відносини в Європі розвиваються не лише вглиб, але й вшир. Членом інтеграційного об'єднання має право стати будь-яка європейська держава, що дотримується демократичних принципів суспільного ладу. Внутрішнє законодавство держави-кандидату повинно бути приведено у

відповідність до норм права ЄС. Крім того, необхідний високий рівень економічного розвитку, що відповідає середнім показникам ЄС. Наприклад, дефіцит бюджету не повинен перевищувати 3% ВВП, а державний борг – 60% ВВП. Рівень інфляції може перевищувати середній показник для трьох країн з найбільш низькими темпами інфляції лише на 1,5% тощо.

Процес розширення європейського регіонального об'єднання пройшов шість етапів:

- 1) в 1973 році до ЄС приєдналися Великобританія, Данія, Ірландія;
- 2) в 1981 р. – Греція;
- 3) в 1986 р. – Португалія та Іспанія;
- 4) в 1995 р. – Австрія, Фінляндія, Швеція;
- 5) в 2004 р. – Угорщина, Польща, Кіпр, Мальта, Латвія, Литва, Естонія, Чехія, Словаччина, Словенія. Як наслідок, ЄС отримав спільні кордони з Україною;
- 6) в 2007 році – Болгарія, Румунія;
- 7) у 2013 року 28-м членом ЄС стала Хорватія.

На сьогодні, Європейський Союз об'єднує 28 країн, займає площу 4 324 782 км² (7-ме місце в світі), з населенням більше 508 мільйонів людей (3-тє місце). Загальний номінальний валовий внутрішній продукт складає більше 16 трлн доларів США (2-ге місце), за паритетом купівельної спроможності — 19 трлн доларів США (1-ше місце). Якщо вважати ЄС країною, то за доходом на душу населення він входив би в двадцятку найзаможніших країн світу. Європейський Союз є повноправним членом Світової організації торгівлі, має представництва в ООН, «Великій Сімці», «Великій двадцятці» та постійні дипломатичні місії по всьому світу. ЄС не має власних збройних сил, але сприяє військовому співробітництві його країн-членів більшість яких є членами НАТО.

Наразі спільна протяжність кордонів України та ЄС становить 1390,742 км.

Щоб приєднатися до Євросоюзу, держава-заявник має задовольняти політичним і економічним умовам, загальновідомим як Копенгагенські критерії (в честь минулого в Копенгагені саміту 1993): демократичне уряд, що визнає верховенство закону і відповідних свобод та інститутів. Відповідно до Маастрихтського договору кожна поточна держава-член, а також Європарламент повинні прийти до згоди з приводу будь-якого розширення.

Вступ до ЄС відбувається в кілька етапів:

- 1) підписання Угоди про асоціацію;
- 2) включення в офіційну програму розширення ЄС;
- 3) подача заявки на вступ;

- 4) отримання статусу кандидата в члени ЄС;
- 5) вступ до ЄС.

Україна знаходиться на першому з цих етапів. Угода про асоціацію між Україною та ЄС набула чинності 01 вересня 2017 р.

Для України відкриття європейського ринку і підписання Угоди про асоціацію з ЄС є безумовно значущим і необхідним для забезпечення її подальшої інтеграції у глобальний економічний простір. Достатніми умовами успішності інтеграції економіки України у світове співтовариство виступає вирішення комплексу проблем, ключовою серед яких є забезпечення позитивних зрушень у структурі національної економіки та відповідних структурних реформ. На сьогодні економічна інтеграція України характеризується відсутністю широких виробничо-технологічних зв'язків з країнами ЄС, через що експорт України представлено переважно продукцією з низьким ступенем обробки. Водночас в Україну з країн ЄС імпортується готова продукція, в тому числі інвестиційного призначення, що має більш високу додану вартість. Саме тому визначальним для України є не лише розширення доступу до європейських ринків, а й використання отриманих від підписання Угоди можливостей для реформування і підвищення конкурентоспроможності національної економіки, що має забезпечити зростання експорту українських високотехнологічних товарів, а значить, формування умов для збільшення заробітної плати працівників на основі підвищення продуктивності праці і таким чином зростання споживчого попиту на внутрішньому ринку. Особливо важливо в цьому процесі забезпечити включення окремих видів діяльності у технологічні ланцюги промислового виробництва країн ЄС, багато з яких інтенсивно реалізують нові промислові стратегії²¹.

7.4. Зовнішня торгівля України та її регулювання в умовах глобалізації та євроінтеграції

Зовнішня торгівля України — діяльність суб'єктів господарської діяльності України та інших держав, яка має місце як на території України, так і за її межами і яка зводиться до посередництва між виробниками і споживачами по здійсненню угод купівлі-продажу товарів або послуг.

²¹ Оцінка впливу Угоди про асоціацію/ЗВТ між Україною та ЄС на економіку України : наукова доповідь / за ред. акад. НАН України В.М.Гейця, чл.-кор. НААН України, д-ра екон. наук Т.О.Осташко, чл.-кор. НАН України, д-ра екон. наук Шинкарук Л.В. ; НАН України, ДУ "Ін-т екон. та прогнозув. НАН України". – К., 2014. – С.3.

Таблиця 7.1

Зовнішня торгівля України, 2017 р.

Показники	Імпорт (ІМ)	Експорт (ЕХ)
Інтеграційне об'єднання – основний торговий партнери	ЄС	СНД
Загальна кількість торгових партнерів	152	157
Країни-основні торгові партнери	Російська Федерація (13,12%), Китай (11,85), Німеччина (11%), Білорусь (7,08%), Польща (6,86%)	Російська Федерація (9,88%), Єгипет (6,23%), Польща (6,05%), Туреччина (5,63), Італія (5,31%)
Торгівля товарами (основні позиції)	1. мінеральні продукти, у т.ч. нафта, газ (21,6%) 2. машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання (20,1%) 3. продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості (14,3%) 4. засоби наземного транспорту, літальні апарати, плавучі засоби (7,5%); 5. полімерні матеріали, пластмаси та вироби з них (7,3%)	1. недорогоцінні метали та вироби з них (22,9%), 2. продукти рослинного походження, у т.ч. зернові культури (22,3%), 3. жири та олії тваринного або рослинного походження (10,9%), 4. машини, обладнання та механізми, електротехнічне обладнання (10%) 5. мінеральні продукти (7,5%)
Торгівля послугами (основні позиції)	1. державні та урядові послуги (27,81%) 2. послуги, пов'язані з подорожами (10,83%) 3. Послуги, пов'язані з фінансовою діяльністю (10,55%) 4. послуги повітряного транспорту (6,54%) 5. професійні та консалтингові послуги (6,43%)	1. транзитні послуги трубопровідного транспорту (27,32%) 2. послуги для переробки товарів з метою реалізації за кордоном (11,75%) 3. комп'ютерні послуги (11,48%) 4. послуги повітряного транспорту (9,12%) 5. послуги морського транспорту (6,75%)
Сальдо торгового балансу України товарами = (ЕХ-ІМ) товарів	-2885806.2 тис. дол. США	
Сальдо торгового балансу України послугами	4326716.1 тис. дол. США	
Сальдо зовнішньої торгівлі товарами і послугами	1440909.9 тис. дол. США	
Квота зовнішньої торгівлі, % до ВВП	50,51%	48,48%
Квота зовнішньої торгівлі товарами і послугами	98,99%	

Джерело [5]

Довідково: середньосвітова торговельна квота (30,4%), колективна квота країн ОЕСР (28,4%), Азія-10 (34,2%)²² та країн ЄС (40,95%).²² Азія-10 (Індія, Індонезія, Китай, Малайзія, Південна Корея, Сінгапур, Таїланд, Тайвань, Філіппіни, Японія)

Формування показників зовнішньої торгівлі України протягом останніх років відбувається під впливом наступних факторів і процесів:

- суттєва гнучкість кон'юнктури світових ринків на певну продукцію українського експорту, зокрема на залізну руду, що призводить до різноспрямованих *тенденцій розвитку експорту продукції металургійного комплексу та товарів суміжних і пов'язаних галузей економіки*;

- продовження *військової агресії Росії* проти України, *припинення переміщення вантажів через лінію зіткнення залізничними та автомобільними шляхами у межах Донецької та Луганської областей*;

- значна *сировинна спрямованість* українського експорту та суттєва *залежність* вітчизняних підприємств від зовнішнього ринку збуту, що робить дуже вразливим від цінових коливань обсяг надходження валютних ресурсів;

- продовження *торговельної агресії Росії* (дія ембарго щодо поставок на її територію українських продовольчих товарів, застосування до українського експорту ставок РНС (внаслідок одностороннього призупинення Росією дії Договору про зону вільної торгівлі СНД у відносинах з Україною), неправомірна заборона транзиту її територією товарів українського походження до третіх країн);

- *переорієнтація на нові ринки, головним серед яких є ринок ЄС*. Сукупна частка ринку ЄС в обсязі українського експорту товарів зросла з 25,9% у 2008 р. до 37,1% у 2016 р., зокрема, внаслідок отриманих Україною автономних торгових преференцій та початку дії Угоди про поглиблену та всеохоплюючу зону вільної торгівлі між ЄС та Україною. Водночас збільшується експорт до *Єгипту та Індії*: у 2016 р. на них припадало 6,3% та 5,2% загального обсягу експорту українських товарів.

- системні проблеми розвитку зовнішньоекономічної діяльності (відшкодування ПДВ, валютне, митне та податкове регулювання).

Розвиток міжнародної торгівлі та експорту є одним з нагальних питань для реформування та становлення національної економіки України.

З цією метою Міністерством економічного розвитку і торгівлі України, за участі представників наукових та ділових кіл, експертного середовища, а також керівників заінтересованих центральних органів виконавчої влади розроблена

Експортна стратегія України: Дорожня карта стратегічного розвитку торгівлі на період 2017 – 2021 років (далі - ЕСУ)²³.

Головне завдання ЕСУ – підвищити конкурентоспроможність українського експорту шляхом усунення перешкод та визначення конкретних можливостей за допомогою чітких кроків.

Обмеження доступу до традиційних експортних ринків спонукає до географічної диверсифікації експорту української продукції, готовності до змін кон'юнктури на міжнародних ринках та пошуку нових перспективних ринків збуту.

З метою виявлення таких ринків при підготовці ЕСУ були використані напрацювання експертів Міжнародного торговельного центру і визначені ринки, на яких українські підприємства наразі не повністю використовують потенціал зовнішньої торгівлі. Ключову роль серед таких ринків займають країни ЄС, експорт до яких на сьогодні зростає, інші – це ринки, на яких українські виробники мають значний потенціал для експорту продукції. Було визначено ТОП-20 ринків, які, за умови вибору правильних форм і інструментів роботи з ними, здатні показати досить швидкі результати. Серед них, крім країн ЄС: Туреччина, Китай, Індія, Єгипет, Саудівська Аравія, Канада, ОАЕ, США, Ізраїль, Білорусь, Грузія, Молдова, Японія, Індонезія, Таїланд, Бангладеш, Ліван, Філіппіни, Нігерія та Швейцарія.

Український експорт має переважно сировинний характер (за результатами 2016 року, доля продукції АПК, металургійної та хімічної промисловості та мінеральної сировини склала 70% експорту) та складається з проміжних товарів з відносно низькою технологічною складовою - частка високотехнологічного експорту у 2015 році становила лише 5,5% від загального обсягу українського експорту.

Уряд зосереджений над створенням механізму експорту готової продукції замість сировини, який реалізується у рамках принципів конкуренції, прозорості та формування доданої вартості. Експортною стратегією України обрані пріоритетні сектори економіки з метою підтримки розвитку експорту, серед яких зокрема:

²³ <https://www.kmu.gov.ua/ua/npas/pro-shvalennya-eksportnoyi-strategiyi-ukrayini-dorozhnoyi-karti-strategichnogo-rozvitku-torgivli-na-20172021-roki>



Рис. 7.2. Траєкторія розвитку експорту українських товарів і послуг за ЕСУ.

- *сектор інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ)*, зокрема, розробка програмного забезпечення, з урахуванням існуючої кількості програмістів, задіяних в цьому секторі, та щорічного числа випускників в цій галузі.
- *сектор креативних послуг*, у тому числі послуги з реклами та зв'язків з громадськістю (PR), ремесла, дизайн, кіноіндустрія, індустрія моди, видавнича справа, та інші сценічні і візуальні мистецтва;
- *сектор туризму*, зокрема еко-туризм, екстримальний, культурний, діловий (MICE) та освітній туризм;
- *сектор технічного обслуговування та ремонту повітряних суден* в якості доповнення до існуючої авіаційної промисловості;
- *сектор виробництва запасних частин та комплектуючих виробів для аерокосмічної та авіаційної промисловості*, у тому числі для повітряних суден;
- *сектор машинобудування*. У секторі домінує загальне машинобудування: турбогвинтові двигуни, газотурбінні двигуни, насоси та ізольовані проводи та кабелі для транспортних засобів. Важке машинобудування включає: транспортні засоби, залізничні і трамвайні локомотиви, частини та комплектуючі до них;
- *сектор харчової промисловості та напоїв*, зокрема харчові інгредієнти, готові продукти харчування та органічна продукція.

7.4.1. Тарифне регулювання зовнішньої торгівлі

Головним інструментом зовнішньоторговельної політики виступає **митний тариф**.

Митний тариф містить деталізовані назви товарів, які оподатковуються увізним, вивізним або транзитним митом, із зазначенням способу оподаткування, ставки мита, коефіцієнта надбавок і знижок, а також найменування товарів, заборонених до ввозу і вивозу або транзиту.

Мито, стягнуте митницею, являє собою податок на товари й інші предмети, що переміщаються через митний кордон держави.

Метою митного тарифу є:

- раціоналізація товарної структури ввозу товарів до України;
- підтримка раціонального співвідношення ввозу та вивозу товарів, валютних доходів та видатків на території України;
- створення умов щодо прогресивних змін у структурі виробництва;
- захист економіки України від недобросовісної іноземної конкуренції;
- забезпечення умов щодо ефективної інтеграції України у світове господарство.

Митні тарифи виконують три **основні функції**:

- **фіскальну** – забезпечують поповнення доходної частини державного бюджету та поліпшують стан платіжного балансу;
- **протекціоністську** – захищають національних виробників від іноземної конкуренції;
- **балансуючу** – запобігають небажаний експорт товарів, внутрішні ціни яких нижчі рівня світових.

Виділяють декілька класифікацій митних тарифів.

Залежно від *способу стягнення* митні тарифи бувають:

- **адвалерні** – встановлюють у відсотках до митної вартості товару.
- **специфічні** – нараховують у визначеному розмірі до одиниці вимірювання товару;
- **комбіновані** - об'єднують специфічні і адвалерні мита.

За *об'єктом оподаткування* застосовують тарифи:

- **імпортні** – обкладаються усі товари, що ввозять до країни;
- **експортні** – нараховуються на експортні товари;

- **транзитні** – збори, що стягують з товарів, що перевозяться транзитом крізь територію країни.

За *характером дії* митні тарифи класифікують, як:

- **сезонні**, що застосовуються для оперативного регулювання торгівлі сезонною продукцією;
- **антидемпінгові**, які вводять з метою захисту від демпінгу;
- **компенсаційні**, що нараховують при імпорті товарів, у виробництві яких використано субсидії та їх ввіз завдає шкоди вітчизняним виробникам подібних товарів.

За *способом нарахування мита* бувають:

- **номінальними**, котрі визначаються у самому тарифі;
- **ефективними (дійсні)**, що встановлюють рівень митних зборів із врахуванням мита на комплектуючі.

Для захисту національних виробників готової продукції і стимулювання ввезення сировини і напівфабрикатів може використовуватися **тарифна ескалація**.

Тарифна ескалація — це підвищення рівня митного обкладання товарів у міру зростання ступеня їх обробки.

7.4.2. Класифікація і характеристика нетарифних методів регулювання

Головна особливість нетарифних методів регулювання полягає у тому, що мають автономний характер, тобто не пов'язані із міжнародними зобов'язаннями країни. Тож їхні обсяги і методика застосування повністю регулюються національними органами і національними правилами. Крім того, нетарифні бар'єри звичайно не призводять до негайного підвищення ціни товару і тому споживач не відчуває їх впливу як додаткового податку (при введенні тарифу ціна товару збільшується на суму мита).

Нетарифні заходи застосовуються державою у випадках:

- різкого погіршення розрахункового балансу України, якщо негативне сальдо його перевищує на відповідну дату 25% від загальної суми валютних вимог до України;
- як джерело поповнення державного бюджету;
- в разі досягнення встановленого Верховною Радою України рівня зовнішньої заборгованості (понад 50% ВВП);

- значного порушення рівноваги з певних груп товарів на національному ринку;
- необхідності забезпечення певних пропорцій між імпортною і експортною сировиною у виробництві;
- великої різниці між цінами на національному і світовому ринках;
- необхідності здійснення заходів у відповідь на дискримінаційні дії інших держав тощо.

Класифікація нетарифних методів регулювання:

1. За метою:

- бар'єри, що мають за мету загальне обмеження імпорту;
- бар'єри, що спрямовані на торговельну дискримінацію окремих держав за допомогою стимулювання імпорту з інших держав;

2. За механізмом дії:

- паратарифні заходи – різні види митних зборів (крім мита), внутрішні податки, спеціальні цільові збори;
- заходи щодо контролю за цінами, які спрямовані на захист інтересів національних виробників (компенсаційні та антидемпінгові процедури);
- фінансові заходи, що передбачають особливі правила проведення валютних операцій;
- кількісне регулювання (кількісні обмеження);
- моніторинг обсягів і напрямків товаропотоків;
- державна монополія зовнішньої торгівлі;
- технічні бар'єри - стандартизація та сертифікація (контроль відповідності національним стандартам якості).

Кількісні інструменти нетарифного регулювання ЗЕД

В Україні кількісні обмеження щодо експорту вперше почали застосовуватися у 1992 р., а щодо імпорту - у 1994 р.

Види кількісних обмежень:

- квотування(контингентування);
- ліцензування;
- добровільне обмеження експорту.

А) Квотування експорту та імпорту.

Найбільш розповсюджена формою нетарифних обмежень є квоти.

Квота - це кількісна міра обмеження експорту чи імпорту товару

визначеною кількістю або сумою на певний проміжок часу.

Квота, встановлена в розмірі рівному 0, означає ембарго, тобто повна заборона на імпорту чи експорту.

Квотування здійснюється шляхом встановлення режиму видачі індивідуальних ліцензій, причому загальний обсяг експорту (імпорту) за цими ліцензіями не повинен перевищувати обсягу встановленої квоти.

Економічні наслідки введення квот:

- квоти — більш ефективний, ніж тарифи, інструмент обмеження імпорту. Їх введення дозволяє утримувати обсяги імпорту на незмінному рівні, незважаючи на зростання попиту, що, у свою чергу, збільшує ціну товару;
- квоти являють собою абсолютну величину і є негнучкими щодо ціни товару;
- вони більш ефективні для здійснення швидких дій адміністративних органів, ними простіше і легше маніпулювати (тарифи звичайно потребують прийняття відповідного законодавства);
- квоти є прямим джерелом монопольного прибутку. Вони завжди збільшують доходи виробників імпортозамінної продукції;
- стримують імпорту конкуренцію (тарифи її звичайно допускають).

Квотування здійснюється урядовими органами на основі видачі ліцензій.

Б) Ліцензування зовнішньоекономічних операцій.

Ліцензія — це дозвіл, виданий державними органами на експорт чи імпорту товару у встановлених кількостях за визначений проміжок часу.

Таблиця 7.2

Види експортних (імпорту) ліцензій

Вид ліцензії	Призначення
Генеральна	Відкритий дозвіл на експортні(імпорту) операції по певному товару (товарам) та / або з певною країною (групою країн) протягом періоду дії режиму ліцензування по цьому товару (товарам).
Разова (індивідуальна)	Разовий дозвіл, що має іменний характер і видається для здійснення кожної окремої операції конкретним суб'єктом ЗЕД на період, не менший ніж той, що є необхідним для здійснення експортної (імпорту) операції.
Відкрита (індивідуальна)	Дозвіл на експорт чи імпорту товарів протягом певного періоду часу (але не менш одного місяця) з визначенням його загального обсягу.
Автоматична	Дозвіл, який видається негайно після одержання від експортера чи імпортера заявки, що не може бути відхилена державним органом, на безперешкодне ввезення чи вивезення товару.
Експортна (імпорту)	Право на експорт (імпорту) товарів протягом встановленого строку певних товарів або валютних коштів з метою інвестицій і кредитування.

Вид ліцензії	Призначення
Андитемпінгова	Право на імпорт в Україну протягом встановленого строку певного товару(товарів), що є об'єктом антитемпінгового розслідування та/або антитемпінгових заходів.
Компенсаційна	Право на імпорт в Україну протягом встановленого строку певного товару(товарів), що є об'єктом антисубсидійного розслідування та/або компенсаційних заходів
Спеціальна	Право на імпорт в Україну протягом встановленого строку певного товару(товарів), що є об'єктом спеціального розслідування та/або спеціальних заходів

Щороку Кабінет Міністрів встановлює перелік товарів і послуг, експорт і імпорт яких підлягає ліцензуванню.

В Україні видачу ліцензій на імпорт здійснює Міністерство економіки та з питань Європейської інтеграції і уповноважені їм органи, а на експорт — управління нетарифного регулювання Міністерства економіки. Ліцензування операцій по переміщенню валютних коштів з метою інвестицій та / або одержанням кредитів здійснює НБУ.

Ліцензії видаються на підставі заявок суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, складених згідно з формою, яка затверджується і публікується Міністерством економіки України. Наявність у подавця заявки контракту, який було укладено до прийняття рішення про видачу ліцензії, не є підставою для її видачі.

Способи розподілу ліцензій:

- відкритий аукціон, що являє собою конкурсний продаж імпорتنих квот;
- система явних переваг, що допускає закріплення урядом ліцензій за визначеними фірмами пропорційно розмірам їх імпорту за попередній період чи пропорційно структурі попиту національних імпортерів;
- система розподілу ліцензій на позаціновій основі, що ґрунтується на видачі урядом ліцензій тим фірмам, які показали свою здатність здійснювати експортно-імпортні операції найбільш ефективним способом. Цей метод потребує великих витрат, оскільки допускає утворення експертної комісії і проведення добору в кілька етапів.

Добровільні обмеження експорту.

"Добровільне" обмеження експорту — це кількісне обмеження експорту, що ґрунтується на зобов'язанні одного з торгових партнерів обмежити

(чи не розширювати) обсяг експорту, прийняте в рамках міжурядової угоди про встановлення квот на експорт товару. Приводом для цього звичайно є заяви національних товаровиробників про те, що ввезення того чи іншого товару через кордон призводить до втрат на виробництві і дезорганізації місцевого ринку. Замість введення імпорتنих квот країна, що імпортує, робить політичний тиск на країну, що експортує, вимагаючи від неї введення обмеження на вивезення визначеного товару. Угода підписується під натиском імпортера і тому "добровільність" — поняття відносне.

Скриті інструменти нетарифного регулювання ЗЕД

Приховані (скриті) методи протекціонізму – це нетарифні методи, що застосовуються виключно до імпоротної продукції паралельно із системою митного регулювання.

Їх можна класифікувати на чотири основні групи:

- А) політика державних закупівель;
- В) внутрішні податки і збори;
- С) вимоги національного вмісту;
- Д) технічні бар'єри (сертифікація).

А. Політика державних закупівель базується на тезі "купівля тільки вітчизняних товарів". *В Україні ж іноземні суб'єкти господарської діяльності користуються рівними правами і повинні нести рівні обов'язки з суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності України в разі проведення конкурсу на розміщення державного замовлення.*

В. Внутрішні податки і збори відіграють дискримінаційну роль лише у тому випадку, якщо вони накладаються виключно на імпортні товари, тобто стосовно національних товарів діє зовсім інша система оподаткування. Якщо країна прагне створити рівні умови конкуренції для національних і імпортних товарів, то діє однакова система оподаткування.

С. Вимоги про вміст місцевих компонентів - законодавче встановлення певного відсотка вартості товарів, який повинний забезпечуватися місцевим виробництвом. Як правило, використовуються країнами, що реалізують імпортозаміщуючу стратегію розвитку.

Д. Сертифікація експортно-імпоротної продукції.

Перелік окремих видів продукції, яка підлягає обов'язковій сертифікації в Україні, визначається Держстандартом України. Пропуск наведених товарів через кордон здійснюється лише за наявності сертифіката відповідності або

свідоцтва про визнання іноземного сертифіката.

Іноземні суб'єкти ЗЕД можуть пред'явити сертифікати, отримані у країні іноземного експортера лише у тому разі, якщо Україна уклала угоду з відповідною державою про взаємне визнання результатів сертифікації і випробовувань.

Фінансові інструменти нетарифного регулювання

Метою фінансування як методу регулювання міжнародної торгівлі, зокрема розширення експорту, є дискримінація іноземних компаній на користь національних виробників та експортерів на основі зниження вартості експортованого товару і підвищення його конкурентоспроможності на світовому ринку.

До фінансових методів торгової політики відносяться: демпінг, субсидії, експортне кредитування.

Демпінг — це експорт товарів за цінами, нижчими від собівартості, чи принаймні, за нижчою ціною, ніж на внутрішньому ринку. Звідси — демпінг є формою міжнародної цінової дискримінації.

Незважаючи на те, що демпінг приносить країні-імпортеру певну вигоду, поліпшуючи її умови торгівлі, уряди вважають усі види демпінгу іноземних виробників формами *несумлінної конкуренції*. Тому він заборонений як міжнародними правилами Світової організації торгівлі.

Субсидія — це фінансова чи інша підтримка державними органами виробництва, переробки, продажу, транспортування, експорту товару, внаслідок чого суб'єкт господарсько-правових відносин країни експорту одержує пільги (прибутки).

Залежно від **характеру виплат** розрізняють пряме і непряме субсидування.

Прямі субсидії — це безпосередні виплати експортеру після здійснення ним експортної операції, що дорівнюють різниці між його витратами й отриманим доходом. Прямі субсидії суперечать міжнародним угодам і заборонені СОТ. *Непрямі субсидії* — це приховане дотування експортерів через надання пільг по сплаті податків, пільгові умови страхування, повернення імпортних мит і т.п.

Існують внутрішні і зовнішні (експортні) субсидії.

Внутрішні субсидії — це бюджетне фінансування внутрішнього виробництва товарів, що конкурують з імпортними. Вони вважаються одним з

найбільше замаскованих фінансових інструментів торгової політики, а також кращим методом обмеження імпорту порівняно з імпортним тарифом і квотою, тому що не спотворюють внутрішні ціни і забезпечують менші втрати для країни (втрати для національної економіки виникають через те, що: одержавши субсидії, неефективні місцеві товаровиробники мають можливість продавати свій товар; субсидії фінансуються за рахунок бюджету, тобто за рахунок податків).

Експортні субсидії — це бюджетне фінансування національних експортерів, що дає їм можливість продавати товар іноземним покупцям по нижчій ціні, ніж на внутрішньому ринку, і тим самим стимулювати експорт.

Експортна субсидія знижує експортну ціну товару, і пропозиція товару із-за кордону збільшується. У результаті умови торгівлі країни, що експортує, погіршуються. Однак через зниження експортної ціни збільшується кількість одиниць експортованого товару. Оскільки через зростання експорту менше товару надходить на внутрішній ринок, внутрішня ціна на нього збільшується. Одержить країна, що експортує, вигаш чи програє, залежить від того, чи вдасться за рахунок збільшення обсягу продаж компенсувати втрати, пов'язані з погіршенням умов торгівлі, тобто зниженням експортної ціни.

Експортна субсидія є статтею витрат бюджету, а значить додатковим податковим тягарем для платників податків (витрати на фінансування субсидій дорівнюють добутку кількості товару, експортованого після введення субсидії, на розмір субсидії).

Країна-імпортер при виявленні експортного субсидування (використанні нелегітимної субсидії) може вводити **компенсаційне мито**, що стягується з товарів, які є об'єктом застосування компенсаційних заходів. Ці заходи можуть застосовуватися у випадку серйозного збитку, заподіяного інтересам іншої країни, зокрема, в таких випадках:

- загальний обсяг субсидування щодо вартості продукту перевищує 5%;
- субсидії покривають виробничі витрати галузі промисловості;
- субсидії, що не є єдиноразовим заходом, що покривають виробничі витрати підприємства;
- відбувається пряме списання заборгованості урядом.

7.5. Регулювання прямих іноземних інвестицій

Прямі іноземні інвестиції (ПІІ) — це вкладення капіталу з метою отримання підприємницького прибутку (доходу), зумовлені довгостроковим економічним інтересом і забезпечують контроль інвестора над об'єктом інвестування.

Таблиця 7.3.

Прямі інвестиції (акціонерний капітал), млн. дол. США (2010-2017 рр.)

Станом на 01.01	Прямі інвестиції в Україну	Прямі інвестиції з України
2010	38 992.9	5 760,5
2011	45 370,0	6 402,8
2012	48 197,6	6 435.4
2013	51 705.3	6 568.1
2014	53 704.0	6 702.9
2015	40 725.4	6 456.2
2016	36 154.5	6 315.2
2017	37 513.6	6 346.3
31.12.2017	39 144.0	6 339.8

Джерело [5].

Завдяки ПІІ надлишкові капітали однієї країни стають доступними іншим країнам, в яких вони можуть працювати з більшою ефективністю. Крім того, ПІІ відіграють роль механізму передачі певних прогресивних технологій і методів роботи з розвинених країн до країн, що розвиваються.

Кожна країна має певну *систему обслуговування міжнародного руху капіталу* - сукупність правових актів, інститутів, економічних механізмів та інструментів, що формують і реалізують державну політику.

Найбільшою популярністю серед урядів як в країнах базування, так і в приймаючих країнах користуються наступні адміністративні та економічні методи та інструменти:

- *надання державних гарантій*. Гарантії можуть надаватися як країною базування, так і приймаючою країною. Уряди, зацікавлені в стимулюванні експорту капіталу, можуть надавати національним корпораціям гарантії повернення повної суми інвестованого капіталу або якоїсь його частини за рахунок державних джерел у разі націоналізації, стихійних лих, неможливості

переведення прибутку за кордон, не конвертованості місцевої валюти й інших непередбачуваних обставин;

- *страхування зарубіжних інвестицій* може здійснюватись як приватними, так і державними агентствами;

- *урегулювання інвестиційних суперечок*;

- *виключення подвійного оподаткування*. Держави, корпорації яких особливо активно здійснюють взаємні прямі інвестиції, нерідко укладають угоди про виключення подвійного оподаткування прибутку підприємств з іноземними інвестиціями. Корпорація платить в приймаючій країні тільки ту частину податку, яку вона не заплатила в країні базування;

- *адміністративна і дипломатична підтримка*. Прямі інвестори звичайно є об'єктом опікування з боку державних органів країни базування: зокрема, уряд може проводити переговори із зарубіжними країнами про створення найсприятливіших умов для національних інвесторів.

Таблиця 7.3.

Форми стимулювання іноземної інвестиційної діяльності

Форми	Інструменти
Фінансово-кредитне стимулювання	Безпроцентні кредити, пільгові кредити, інвестиційні гарантії
Податкове стимулювання	Зниження ставки податку, податкові угоди з іншими країнами, зняття податків на реінвестиції, безмитний імпорт обладнання та/або сировини, прискорена амортизація, податкові кредити
Стимулювання інфраструктурного забезпечення	Надання землі у безкоштовне користування або на пільгових умовах, надання будівель і споруд у безкоштовне користування або за пільговими цінами, субсидії на користування енергією, транспортні гранти, пільги щодо фрахту
Стимулювання конкретних інвестиційних проектів	Гранти (цільове фінансування) ресурсо- і природозберігаючого обладнання; гранти проектів, орієнтованих на підвищення кваліфікації і перепідготовку кадрів, поліпшення умов праці; сприяння в проведенні техніко-економічних обґрунтувань проектів; гранти на науково-дослідні та проектно-конструкторські роботи
Протекціоністські заходи	Тарифи та нетарифні інструменти

Форми стимулювання іноземної інвестиційної діяльності з боку держави в країнах базування наводяться у табл.

Важливою є *галузева селективність іноземних інвестицій*. Виходячи з інтересів національної безпеки, враховуючи стан і перспективи розвитку пріоритетних сфер і галузей, виділяють галузі, закриті для іноземного капіталу,

та галузі, в яких участь іноземного капіталу обмежується: телекомунікації, ВПК, супутниковий зв'язок, експлуатація природних ресурсів тощо.

7.6. Регулювання зовнішньої заборгованості

Валовий(капітальний) зовнішній борг країни – це загальний обсяг заборгованості за всіма існуючими зобов'язаннями, що мають бути сплачені боржником у вигляді основної суми та/або відсотків у будь-який час у майбутньому, і які є зобов'язаннями резидентів цієї економіки перед нерезидентами. Вимірюється в доларах США.

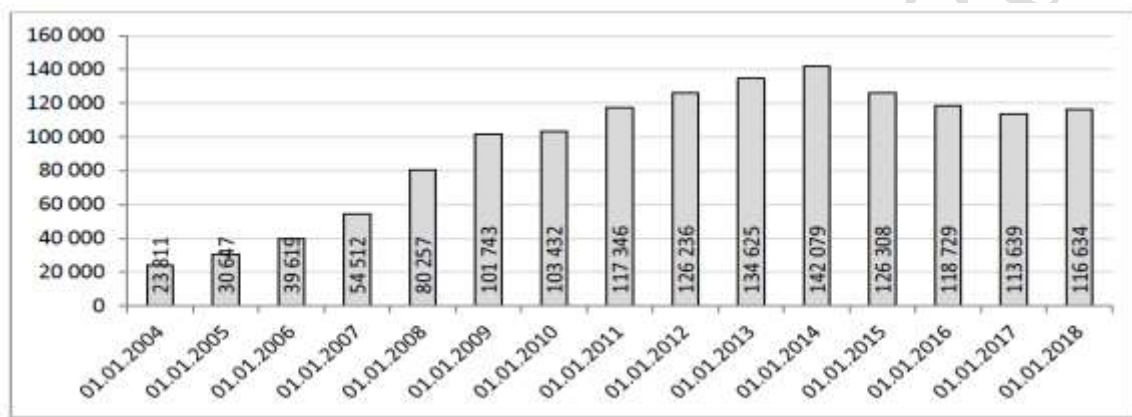


Рис. 7.3. Валовий зовнішній борг України, млн. дол. США

Поточний борг - це сума заборгованості, що підлягає погашенню в поточному році і належних до сплати в цей період процентів з усіх випущених на даний момент позик.

Таблиця 7.4.

Показники зовнішньоекономічної заборгованості країни

Показник	Критичне значення
Загальні: - валовий та поточний зовнішній борг, його динаміка (темпи росту і приросту); - величина валового зовнішнього боргу на душу населення.	
Відносні: коефіцієнт обслуговування зовнішнього боргу — відношення платежів по обслуговуванню зовнішньоекономічної заборгованості (поточного зовнішнього боргу) до валютних доходів країни від експорту товарів та послуг;	50%
коефіцієнт зовнішнього боргу - відношення валового зовнішнього боргу до ВВП країни;	50% (Світовий Банк); 20% (МВФ)
відношення темпів приросту зовнішнього боргу до темпів щорічного приросту чистого експорту;	0.3
відношення валового зовнішнього боргу до експорту товарів та послуг;	2.5 (Світовий Банк); 1.5 (МВФ)

Показник	Критичне значення
відношення офіційних міжнародних валютних резервів до короткострокової зовнішньої заборгованості (критерій Грінспена);	менше 100%
відсоткове відхилення від ліміту валового зовнішнього боргу, встановленого Світовим Банком.	50%

Обслуговування державного боргу представляє собою комплекс заходів держави щодо погашення позик, виплати процентів за ними, уточнення і зміни умов погашення випущених позик.

Управління державним боргом полягає у забезпеченні платоспроможності держави, тобто можливості погашення боргів.

Методи управління державним боргом:

- ✓ **конверсія** - зміна доходності позик, яка проводиться внаслідок зміни ситуації на фінансовому ринку чи погіршення фінансового стану держави, коли вона не в змозі виплачувати попередньо оговорений дохід;
- ✓ **консолідація** - передача зобов'язань за раніше випущеною позикою на нову з метою продовження терміну позики;
- ✓ **уніфікація** - об'єднання кількох позик в одну, яке спрощує управління державним боргом. Може проводитися як окремо, так і в поєднанні з консолідацією;
- ✓ **обмін за регресивним співвідношенням облігацій попередніх періодів на нові** - часткова відмова держави від своїх боргів;
- ✓ **відстрочка погашення** - перенесення строків виплати заборгованості. При цьому за період перенесення строків погашення боргу виплата доходів не проводиться;
- ✓ **анулювання** - повна відмова держави від своєї заборгованості.

Криза зовнішньої заборгованості – ситуація, в якій країна, спираючись на власні ресурси та економічний потенціал, виявляється хронічно неспроможною своєчасно та повному обсязі виконувати свої міжнародні боргові зобов'язання.

ЛІТЕРАТУРА

1. Економічна теорія. Національна економіка: підручник [Текст] / за ред. *В. М. Тарасевича*. – К.: Знання, 2012. – 270 с.
2. Національна економіка: Навч. посібник / *О.О. Завгородня, В.В. Білоцерківець, В.М. Тарасевич та ін.*; За ред. *О.О. Завгородньої*. – Дніпро: НМетАУ, 2016. – 148 с.
3. *Бодров В.Г.* Державне регулювання економіки та економічна політика: навчальний посібник [Текст]/ *В.Г. Бодров, О.М. Сафонова, Н.І. Балдич*. – Київ: Академвидав, 2010. – 516 с.
4. *Глуха Г.Я.* Національна економіка: фактори зростання: монографія [Текст] / *Г.Я. Глуха*. – Дніпропетровськ: Дніпропетровський університет імені Альфреда Нобеля, 2014. – 312 с.
5. Державне регулювання економіки. Навчальний посібник в 2-х част. [Текст] / Укладачі: *Завгородня О.О., Лебедева В.К., Летуча О.В.* – Дніпро: НМетАУ, 2016.
6. Державне регулювання економіки. Конспект лекцій [Текст]. Ч. I-II. / Укладачі: *Завгородня О.О., Лебедева В.К., Летуча О.В.* та ін. – Дніпропетровськ: НМетАУ, 2002.
7. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http:// ukrstat.gov.ua](http://ukrstat.gov.ua)
8. *Жаліло Я.А.* Теорія та практика формування ефективної економічної стратегії держави [Текст]: [монографія] / *Я.А. Жаліло*. – К. : НІСД, 2009. – 336 с.
9. *Заблоцький Б. Ф.* Національна економіка: Підручник [Текст]/ *Б.Ф. Заблоцький*. — Львів: Новий світ-2000, 2009.— 582 с.
10. *Завгородня О.О.* Інноваційна динаміка національної економіки: монографія [Текст] / *О.О. Завгородня*. – Дніпропетровськ: Пороги, 2014. – 408 с.
11. *Зверяков М.И.* Теоретические проблемы формирования национальной экономической системы [Текст] : монография/ *М.И. Зверяков*. – О.: Астропринт, 2012. – 349 с.
12. Конкурентоспроможність національної економіки [Текст] / [*Бабак А. В., Биконя С.Ф., Болховітінова О.Ю.* та ін.]; за ред. *Б. Є. Кваснюка*. – К.: Фенікс, 2005. – 582 с.
13. Міжнародна економіка: навчальний посібник / *В.В. Білоцерківець, О.О. Завгородня, В.К. Лебедева та ін.*/ за ред. *А.О. Задої, В.М. Тарасевич*. – Д.: Вид-во ДУЕП, 2010. – 340 с.

14. Навчальний посібник з дисципліни «Соціальна економіка» [Текст] / Укл.: *Н.В. Рябцева, В.В. Білоцерківець, О.О. Завгородня, В.К. Лебедева* та ін. - Дніпропетровськ: НМетАУ, 2011. – 76 с.
15. Нариси теорії національної економіки. Монографія [Текст] / За ред. *В.М. Тарасевича*. – Дніпропетровськ: Січ, 2015. – 322 с.
16. Національна економіка: Навч. посібник / *О.О. Завгородня, В.В. Білоцерківець, В.М. Тарасевич* та ін.; за ред. *О. О. Завгородньої*. – Дніпро: НМетАУ, 2016. – 148 с.
17. Національна економіка: Навч. посіб. / *А.Ф. Мельник, А.Ю. Васіна, Т.Л. Желюк, Т.М. Попович* ; за ред. *А.Ф. Мельник*. — К.: Знання, 2011. — 463 с.
18. *Пилипенко Ю.І.* Технологічна структура національної економіки: теорія, практика та регулювання: Монографія [Текст] / *Ю.І. Пилипенко*. – Дніпропетровськ: Національний гірничий університет, 2010. – 202 с.
19. *Пухтаєвич Г.О.* Аналіз національної економіки [Текст] : Навч. посіб./ *Г.О. Пухтаєвич*. - К.: КНЕУ, 2005.- 198 с.
20. *Сидорук Т. В.* Європейська інтеграція України: навч. посіб. / *Т.В. Сидорук, В. В. Павлюк, В. П. Малькін*. – Львів: ПАІС, 2011. – 278 с.
21. Система економічної безпеки держави [Текст] / Під заг. ред. д.е.н. проф. *Сухорукова А.І.* [Текст]/ Національний інститут проблем міжнародної безпеки при РНБО України. – К.: ВД «Стилос», 2010. – 685 с.
22. Структурні зміни та економічний розвиток України: монографія [Текст] / *В.М. Гесць, Л.В. Шинкарук, Т. І Артьомова та ін.*; За ред. д-ра екон. наук. *Л.В. Шинкарук*. – К.: НАН України; Ін-т екон. та прогнозув.– 2011.- 696 с.
23. *Филук Г.М.* Конкуренція та монополія в епоху глобалізації: Монографія [Текст]/ *Г.М. Филук*. – Житомир: Вид-во ЖДУ ім. І. Франка, 2009. – 404 с.
24. Цивилизационные модели современности и их исторические корни [Текст] / *Ю. Н. Пахомов, С. Б. Крымский, Ю. В. Павленко* и др. Под ред. *Ю.Н. Пахомова*. – К.: Наукова думка, 2002. – 632 с.
25. *Reinert E.* How Rich Countries Got Rich . . . and Why Poor Countries Stay Poor [Text] / *E. Reinert*. - PublicAffairs, 2008. - 400 p.
26. The World Economic Forum [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.weforum.org/>
27. World Development Indicators and EconStats [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.econstats.com/wdi/wdiv__30.htm

ДОДАТКИ

Додаток А

Україна у світових рейтингах

Показники	Рік*	Максимальний (країна-лідер)	Середньо- зважений світовий**	Україна		Співставлення	
				бали/ значення	Ранг/ кількість обстеже- них країн	із середні м	із макси- мальни м
1	2	3	4	5	6	(5)/(4)	(5)/(3)
Територія, км ²	2016	17075400 (Російська Федерація)		603 549	44/197		
Наявне населення країни, млн. мешканців	2016	1368,92 (КНР)		42,76***	32/ 197		
Забезпеченість природними ресурсами, експертна оцінка вартості ресурсів у трлн. дол.	2010	75,7 (Російська Федерація)		6,4 (на 01.01.2008)	Дані відсутні		
Індекс людського розвитку (HDI)	2014	0.944 (Норвегія)	0.673	0.747	81/ 188	1.11	0.79
ВВП на душу населення, тис. дол., за ПКС	2014	96992.90 (Катар)	16971.9 9	7552.40	104/ 185	0.44	0.08
ВВП на душу населення, тис. дол., за поточним валютним курсом	2015	101450 (Люксембург)	10057.9	2114.9	112/185	0.21	0.021
Глобальний індекс інновацій, - інноваційний потенціал; - інноваційні результати	2015	68.30 (Швейцарія) 72.20 68.63	36.92 42.24 34.78	36.45 39.1 33.9	64/ 141 84 47	0.98 0.93 0.97	0.53 0.54 0.49
Індекс технологічного розвитку	2016	6.4 (Швейцарія)	4.29	3.6	85/ 138	0.89	0.56
Індекс економіки знань	2012	9.43 (Швеція)	5.92	5.73	54/ 146	0.925	0.61
Індекс економічного процвітання	2016	Нова Зеландія			107/149		
Індекс глобальної конкурентоспроможності	2016	5.80 (Швейцарія)	4.32	4.0	85/ 138	0.97	0.72
Індекс людського капіталу	2015	85.78 (Фінляндія)	72.13	76.21	31/ 124	1.06	0.89
Індекс соціального прогресу	2014	88.24 (Нова Зеландія)	61.17	64.91	62/ 132	1.06	0.74
Індекс людських можливостей	2014	88,01 (Нова Зеландія)	54.68	55,33	74/ 132	1.01	0.63
Індекс економічної глобалізації	2015	95,69 (Сінгапур)	52.51	67.52	56/ 155	1.28	0.71
Індекс екологічної ефективності	2016	90,68 (Фінляндія)	60.16	79.69	44/ 180	1.32	0.88
Індекс розвитку інформаційного суспільства	2016	8.84 (Південна Корея)	5.36	5.33	76/ 175	0.99	0.60

* Останні доступні дані.

** Показник, середньозважений за часткою ВВП країн у ВВП світу.

*** У межах конституційних територіальних кордонів, із врахуванням АР Крим та м. Севастополь.

Хронологія еволюції та характеристика технологічних систем (укладів)

Ознаки	Технологічні способи виробництва (ТСВ)			
	Машинний → Напіваавтоматизований → Автоматизований → Інтелектуалізований			
	Технологічні уклади			
	Третій	Четвертий	П'ятий	Шостий
Стадія суспільного розвитку (за цивілізаційним підходом)	Індустріальна		Постіндустріальна	
Початок, рр.	1891- 1896	1929-1933	1973-1975	2007-2009
Завершення, рр.	1929-1933	1973-1975	2007-7009	2050 (?)
Поточна стадія життєвого циклу в країнах – лідерах	Занепад	Зрілість, закінчення "репродуктивного періоду" на історичній батьківщині; експансія в країни, що займають нижчі щаблі світової технологічної "піраміди"	Екстенсивне зростання; експансія в національних та регіональних масштабах	Зародження
"Ядро" ТУ – базисні технології	Електротехніка, важке машинобудування, виробництво і прокат сталі, неорганічна хімія, електроенергетика	Автомобілебудування, кольорова металургія, виробництво споживчих товарів довгострокового користування, синтетичні матеріали, органічна хімія, нафтопереробка, мобільне транспортне обладнання	Мікроелектроніка, комп'ютерна та оптоволоконна техніка, програмне забезпечення, телекомунікації, гражданська авіація, роботобудування, видобуток і переробка газу, інформаційні послуги	Біо- та нанотехнології, генна інженерія людини та тварини, космічна техніка, інформатизація II рівня (штучний інтелект), безпроводні Інтернет-мережі, тонка хімія, high-hum технології (маніпулювання свідомістю та підсвідомістю людини)
Джерело енергії	Вугілля, електроенергія	Нафта, електроенергія	Природний газ, електроенергія	Ядерне та біопаливо, невичерпні сили природи (сонячна, повітряна і геотермальна енергія, енергія приливів і відливів тощо)
Основний матеріал	Сталь, бетон	Сталь, продукти нафто- та органічної хімії	Конструкційні металеві та синтетичні матеріали, штучно створені на основі попередньо визначених споживчих властивостей	Конструкційні синтетичні матеріали, спроможні змінювати властивості відповідно до змін середовища і вимог споживача; генномодифікована продукція

Продовження додатку Б

Провідні форми техніко-технологічної організації	Конвеєрні напівавтоматизовані лінії, масовий випуск серійної уніфікованої продукції	Комплексне механізоване виробництво, автоматизовані групові поточні лінії із комп'ютерним керуванням (АСУТП, АСУП)	Гнучкі виробничі системи, багатомономенклатурні поточні автоматизовані лінії, поєднані із системами автоматизованого проектування продукції (САПР) та станками із числовим програмним управлінням (ЧПУ); автоматизовані системи управління життєвим циклом продукту (CALS-технології)	Інтегративні гнучкі "безлюдні", екологічно чисті виробничі системи; багатомономенклатурні поточні автоматизовані лінії з поліфункціональними елементами штучного інтелекту, що мають штучно обмежені можливості до саморозвитку і самоорганізації; CALS-технології
Напрямок підвищення ефективності національного відтворення	Зменшення часу корисного використання обладнання на основі конструктивної уніфікації та гомогенності споживання; зростання ефекту від масштабів виробництва	Підвищення гнучкості виробництва, його адаптабельності до змін ринкової кон'юнктури; зростання ефекту масштабу за рахунок виробничих та організаційних факторів, у т.ч. завдяки залученню зовнішніх ресурсів (праці й капіталу); підвищення кваліфікації зайнятих	Підвищення комплексної продуктивності факторів виробництва; посилення дії ефектів різноманіття та масштабу внаслідок диверсифікації форм інтернаціоналізації бізнесу, міграції технологій; програмування попиту, інтеграція виробництва і збуту; часткова відмова від абсолютно обмежених природних ресурсів на користь штучно створених тощо	Підвищення синергії (комплексної продуктивності факторів виробництва); неперевне навчання та перенавчання людини: інтенсифікація техніко-економічної творчості; прискорення глобальної дифузії знань та інновацій; масове використання відносно невичерпних інтелектуальних ресурсів; зменшення екологічних витрат і незворотних втрат
Провідні форми власності та організації виробництва	Високий рівень концентрації й централізації виробництва і капіталів; розмежування власності і управління	Вертикальна інтеграція й кооперація різних функціональних форм капіталу із дольовою участю держави; галузеві та міжгалузеві кластери; активна участь держави у процесах конкурентоспроможного кластеротворення	Дивізіональні структури транснаціональних монополій та олігополій; постійні й тимчасові альянси крупних, середніх і дрібних фірм на основі аутсорсингу, мережових інформаційно-комунікаційних технологій; партисипативне управління; становлення механізмів перерозподілу прав власності	Дивізіональні структури монополій та олігополій; постійні й тимчасові альянси крупних, середніх і дрібних фірм на основі аутсорсингу, мережових інформаційно-комунікаційних технологій; масове партисипативне управління; гнучкі системи делегування і перерозподілу прав власності
Просторова (геоекономічна) конфігурація організації виробництва і споживання	Етноцентризм при досить активних експортно-імпортних торговельних відносинах та залученні зовнішніх ресурсів	Перенесення виробництва в цілому чи окремих стадій виробничо-збутового процесу за кордони країни, часткова інтерналізація бізнесу	Становлення виробничих форм міжнародної мікроекономічної інтеграції, транснаціоналізації і глобалізації бізнесу, побудова матричних та мережових (кластерних) глобальних структур	Мережеві глобальні структури, що охоплюють усі стадії та форми руху валового продукту світу, відповідних ресурсних та товарно-грошових потоків

Класифікація видів промислової продукції за технологічним рівнем
згідно із STS (short-term business statistics) Євростату

Види промислової продукції	Розділ, товарна група
Високотехнологічна продукція	Розділ 21. Фармацевтика.
	Розділ 26. Комп'ютери, електронні та оптичні прилади.
	Розділ 30. Група 30.3. Аерокосмічна продукція.
	Розділ 32. Група 32.5. Медичні та стоматологічні інструменти.
Середньо-високотехнологічна продукція	Розділ 20. Хімікалії.
	Розділ 25. Група 25.4. Зброя та амуніція.
	Розділ 27. Електричне обладнання.
	Розділ 28. Машинобудування.
	Розділ 29. Моторні транспортні засоби.
	Розділ 30. Транспортне обладнання та устаткування (за винятком груп 30.3 – аерокосмічна продукція та 30.1 – кораблі та катери).
Середньо-низькотехнологічна продукція	Розділ 18. Група 18.2. Відтворюючі носії медіа-інформації.
	Розділ 19. Кокс та продукти нафтопереробки.
	Розділ 22. Гумові та пластикові вироби.
	Розділ 23. Інша неметалева мінеральна продукція.
	Розділ 24. Основне металургійне виробництво.
	Розділ 25. Металеві вироби (за винятком групи 20.5 – зброя та амуніція).
	Розділ 30. Група 30.1. Кораблі та катери.
	Розділ 33. Ремонт та встановлення обладнання та устаткування.
Низькотехнологічна продукція	Розділ 10. Продукти харчування.
	Розділ 11. Напої.
	Розділ 12. Тютюнові вироби.
	Розділ 13. Текстиль.
	Розділ 14. Одяг.
	Розділ 15. Шкіряні вироби.
	Розділ 16. Вироби з деревини.
	Розділ 17. Паперові вироби.
	Розділ 18. Група 18.1. Поліграфічна продукція.
	Розділ 31. Фурнітура.
	Розділ 32. Інша промислова продукція (за винятком групи 32.5 – медичні та стоматологічні інструменти).

Адміністративно-територіальні одиниці України на 1 січня 2017 року[5]

	Райони	Об'єднані територіальні громади	Міста		Райони в містах	Селища міського типу	Сільські населені пункти
			всього	у тому числі спеціального статусу, республіканського та обласного значення			
УКРАЇНА	490	216	460	189	111	885	28 377
Автономна Республіка Крим	14	-	16	11	3	56	947
області							
Вінницька	27	3	18	6	-	29	1 457
Волинська	16	7	11	4	-	22	1 054
Дніпропетровська	22	34	20	13	18	46	1 435
Донецька	18	3	52	28	21	131	1 115
Житомирська	23	10	12	5	2	43	1 613
Закарпатська	13	2	11	5	-	19	578
Запорізька	20	7	14	5	7	22	914
Івано-Франківська	14	4	15	6	-	24	765
Київська	25	2	26	13	-	30	1 126
Кіровоградська	21	5	12	4	2	27	991
Луганська	18	2	37	14	4	109	780
Львівська	20	15	44	9	6	34	1 850
Миколаївська	19	1	9	5	4	17	885
Одеська	26	8	19	9	4	33	1 124
Полтавська	25	12	15	6	5	21	1 805
Рівненська	16	14	11	4	-	16	999
Сумська	18	15	15	7	2	20	1 455
Тернопільська	17	26	18	4	-	17	1 023
Харківська	27	2	17	7	9	61	1 673
Херсонська	18	1	9	4	3	31	658
Хмельницька	20	22	13	6	-	24	1 414
Черкаська	20	6	16	6	2	15	824
Чернівецька	11	10	11	2	3	8	398
Чернігівська	22	5	16	4	2	29	1 465
міста							
Київ	-	-	1	1	10	-	-
Севастополь	-	-	2	1	4	1	29

Дані наведено без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях.

Валовий регіональний продукт України, 2016 р. [5]

Області	Валовий регіональний продукт (млн. грн.)	Частка у ВВП України, у %	Валовий регіональний продукт на особу, грн.)
Вінницька	59871	3.01%	46615
Волинська	31688	1.59%	34310
Дніпропетровська	215206	10.82%	75396
Донецька	115012	5.78%	32318
Житомирська	38425	1.93%	38520
Закарпатська	28952	1.46%	25727
Запорізька	89061	4.48%	59729
Івано-Франківська	45854	2.31%	37220
Київська	104030	5.23%	74216
Кіровоградська	38447	1.93%	47469
Луганська	23849	1.20%	14251
Львівська	94690	4.76%	45319
Миколаївська	48195	2.42%	50091
Одеська	99761	5.02%	50159
Полтавська	95867	4.82%	81145
Рівненська	35252	1.77%	33958
Сумська	41567	2.09%	41741
Тернопільська	26656	1.34%	29247
Харківська	124843	6.28%	57150
Херсонська	32215	1.62%	36585
Хмельницька	41088	2.07%	37881
Черкаська	50843	2.56%	48025
Чернівецька	18506	0.93%	23365
Чернігівська	36966	1.86%	41726
м.Київ	451700	22.72%	191736
Україна	1988544	100%	55899

Платіжний баланс України (аналітична форма) за 2017 р. (млн. дол. США)

Статті балансу	I кварталкв.	II кварталкв.	III кварталкв.	IV кварталкв.	2017 усього
A. Рахунок поточних операцій	-486	201	-1230	-931	-2446
Баланс товарів та послуг	-1348	-1730	-2694	-2838	-8610
Баланс товарів	-1451	-1923	-2828	-3170	-9372
Експорт товарів	9597	9392	9710	10990	39689
Імпорт товарів	11048	11315	12538	14160	49061
Баланс послуг	103	193	134	332	762
Експорт послуг	3047	3504	3863	3673	14087
Імпорт послуг	2944	3311	3729	3341	13325
Баланс первинних доходів	14	1088	621	932	2655
Надходження	1831	2298	2559	2717	9405
Виплати	1817	1210	1938	1785	6750
Оплата праці (баланс)	1780	2247	2502	2657	9186
Надходження	1788	2255	2508	2662	9213
Виплати	8	8	6	5	27
Доходи від інвестицій (баланс)	-1766	-1159	-1881	-1725	-6531
Надходження	43	43	51	55	192
Виплати	1809	1202	1932	1780	6723
Баланс вторинних доходів	848	843	843	975	3509
Надходження	1077	1125	1185	1336	4723
Виплати	229	282	342	361	1214
B. Рахунок операцій з капіталом	6	-4	9	-15	-4
Чисте кредитування (+)/ чисте запозичення (-) (=A+B)	-480	197	-1221	-946	-2450
C. Фінансовий рахунок	104	-1436	-2091	-1593	-5016
Прямі інвестиції (сальдо)	-593	-1062	-503	-435	-2593
Прямі інвестиції: активи	1	-192	240	185	234
Прямі інвестиції: пасиви	594	870	743	620	2827
Портфельні інвестиції (сальдо)	68	-274	-1443	-151	-1800
Портфельні інвестиції: активи	0	0	1	2	3
Портфельні інвестиції: пасиви	-68	274	1444	153	1803
Акціонерний капітал	2	6	27	75	110
Боргові цінні папери	-70	268	1417	78	1693
Сектор державного управління	-40	15	1426	95	1496
Банки	-28	-38	-17	-17	-100
Інші сектори	-2	291	8	0	297
Інші інвестиції (сальдо)	1002	322	-914	-300	110
Інші інвестиції: активи	842	897	-360	-503	876
Центральний банк	-24	2	3	8	-11
Банки	275	253	328	-1609	-753
Інші сектори	591	642	-691	1074	1616
Інші інвестиції: пасиви	-160	575	554	-203	766
Центральний банк	100	0	0	0	100
Сектор державного управління	-42	570	-73	75	530
Банки	-513	-564	-260	-185	-1522
Інші сектори	295	569	887	-93	1658
Довгострокові кредити	-300	-98	115	-265	-548
Короткострокові кредити	467	-54	134	60	607
Торгові кредити	128	721	638	112	1599
Помилки та упуцнення	373	422	-769	707	733
D. Зведений баланс (=A+B-C)	-584	1633	870	647	2566
E. Резерви та пов'язані статті	-584	1633	870	647	2566
Резервні активи	-584	2629	507	121	2673
Кредити МВФ	0	996	-363	-526	107

о без урахування окупованих територій (Криму, Севастополя, частини Донбасу)

Найбільші за вартістю активів підприємства державного сектору економіки

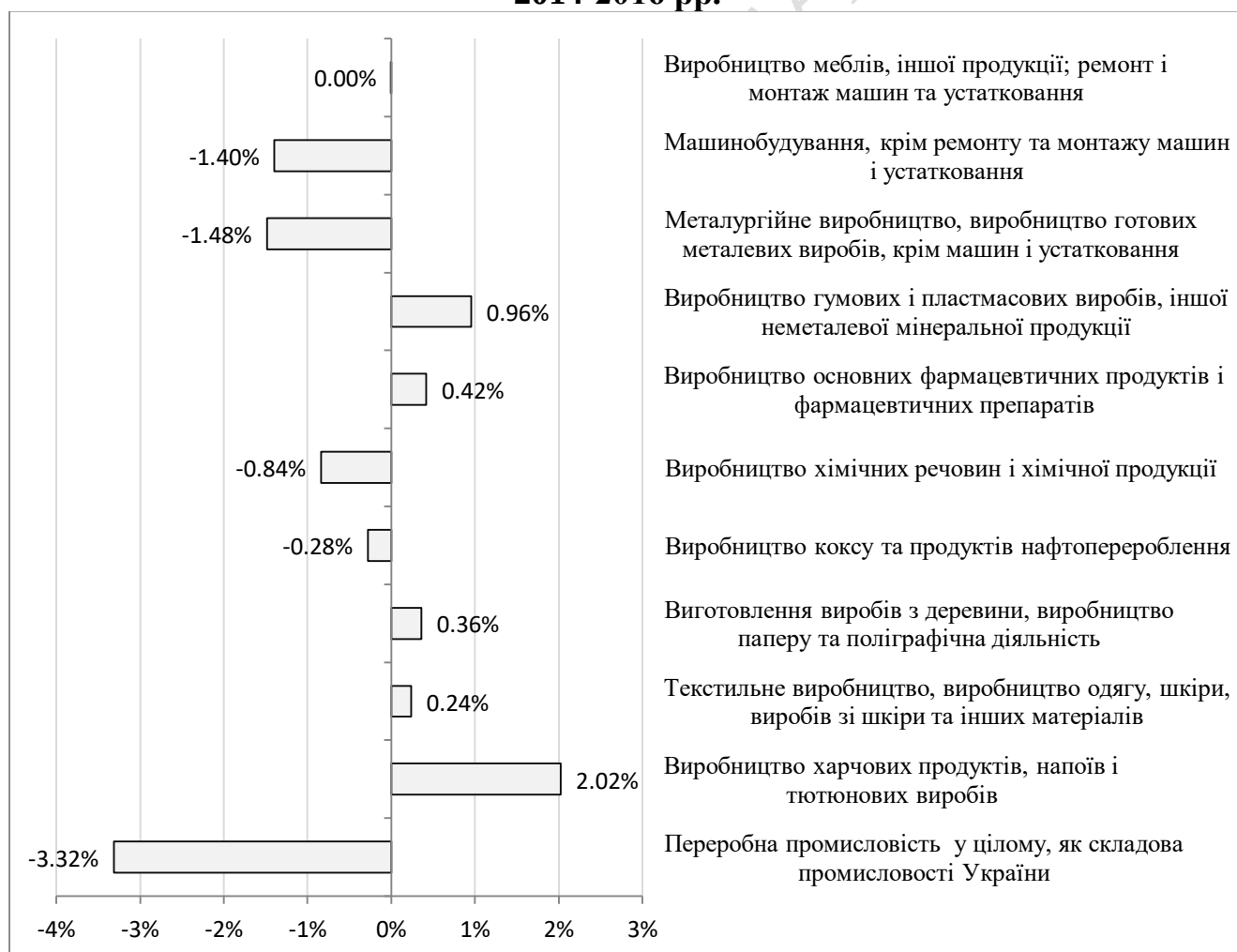
№	Державні підприємства	Орган управління	Вартість активів, млрд. грн.
1	НАК "Нафтогаз України"	КМУ	599,79
2	ПАТ "Укрзалізниця"	КМУ	381,39
3	Державне підприємство «Національна атомна енергогенеруюча компанія «Енергоатом»	Міністерство енергетики та вугільної промисловості України	206,28
4	ДП "Енергоринок"	КМУ	42,17
5	Публічне акціонерне товариство "Державна продовольчо-зернова корпорація України"	Мінагрополітики	37,98
6	Державне спеціалізоване підприємство "Чорнобильська АЕС"	Державне агентство України з управління зоною відчуження	31,39
7.	Публічне акціонерне товариство «Укргідроенерго»	Міністерство енергетики та вугільної промисловості України	25,07
8	Державне підприємство «Національна енергетична компанія «Укренерго»	Міністерство енергетики та вугільної промисловості України	24,91
9	Державне підприємство «Адміністрація морських портів України»	Міністерство інфраструктури України	20,68
10	Державне підприємство "Фінансування інфраструктурних проектів"	Національне агентство інфраструктурних проектів України	13,80
11	ПАТ КБ "ПРИВАТБАНК"	Міністерство фінансів України	10,88
12	Українське державне підприємство поштового зв'язку «Укрпошта»	Міністерство інфраструктури України	10,59
13	Державне підприємство "Регіональні електричні мережі"	Міністерство енергетики та вугільної промисловості України	9,37
14	Державне підприємство "Міжнародний аеропорт "Бориспіль"	Міністерство інфраструктури України	9,14
15	Публічне акціонерне товариство "Центренерго"	Фонд державного майна України	8,58
16	Державне підприємство "Антонов"	Державний концерн "Укроборонпром"	7,41
17	Державне підприємство "Науково-виробничий комплекс газотурбобудування "Зоря"- "Машпроект"	Державний концерн "Укроборонпром"	7,22
18	Державне підприємство "Національний спортивний комплекс "Олімпійський"	Міністерство молоді та спорту України	6,56
19	Державне підприємство "Конструкторське бюро "Південне" ім. М. К.Янгеля"	Державне космічне агентство України	6,48
20	Державне підприємство державна компанія з експорту та імпорту продукції і послуг військового та спеціального призначення "Укрспецекспорт"	Державний концерн "Укроборонпром"	6,45

Структурні зрушення у промисловості України, 2014-2016 рр.



Джерело: ukrstat.gov.ua

Структурні зрушення у переробній промисловості України, 2014-2016 рр.



Джерело: ukrstat.gov.ua

Структурні зрушення у металургії України, 2014-2016 рр.



Джерело: ukrstat.gov.ua

**ОСНОВНІ ПРОГНОЗНІ МАКРОПОКАЗНИКИ
економічного і соціального розвитку України на 2019 і 2020 роки**

Показник	2019 рік (прогноз)			2020 рік (прогноз)		
	сценарій песимістичний	сценарій оптиміс- тичний	сценарій реаліс- тичний	сценарій песимістичний	сценарій оптиміс- тичний	сценарій реаліс- тичний
ВВП:						
номінальний, млрд. гривень	3733,9	3855,2	3790,1	4116,5	4331,3	4201,5
відсотків до попереднього року	103,6	104	101	104	105	101,7
Індекс споживчих цін:						
у середньому до попереднього року, відсотків	107,5	108,1	111,5	105,8	106	108,7
грудень до грудня попереднього року, відсотків	106,5	106,7	110,9	105	105,2	106,9
Індекс цін виробників промислової продукції (грудень до грудня попереднього року), відсотків	107,2	108	111,1	106	106,4	107,4
Прибуток прибуткових підприємств, млрд. гривень	854,9	912,8	796,8	952,5	1046,9	870,3
Фонд оплати праці найманих працівників і грошового забезпечення військовослужбовців, млрд. гривень	1114,3	1156,6	1088,4	1228,6	1298,3	1211,4
Середньомісячна заробітна плата працівників, бруто:						
номінальна, гривень	9872	10 079	9768	10 915	11 271	10 905
номінальна, скоригована на індекс споживчих цін, відсотків до попереднього року	106,2	106,5	103,1	104,5	105,5	102,7
Кількість зайнятих економічною діяльністю у віці 15-70 років, млн. осіб	16,42	16,44	16,31	16,55	16,57	16,45
Рівень безробіття населення у віці 15-70 років за методологією Міжнародної організації праці, відсотків до економічно активного населення відповідного віку	8,9	8,7	9,2	8,5	8,4	9

Показник	2019 рік (прогноз)			2020 рік (прогноз)		
	сценарій песимістичний	сценарій оптиміс- тичний	сценарій реалісти- чний	сценарій песимістичний	сценарій оптиміс- тичний	сценарій реаліс- тичний
Продуктивність праці, відсотків до попереднього року	103,2	103,6	100,9	103,2	104,2	100,8
Сальдо торговельного балансу, визначене за методологією платіжного балансу, млн. доларів США	-8679	-8299	-7482	-8573	-7976	-8150
Експорт товарів і послуг:						
млн. доларів США	58 753	62 454	54 698	63 310	68 500	56 834
відсотків до попереднього року	105,5	109,3	100,9	107,8	109,7	103,9
Імпорт товарів і послуг:						
млн. доларів США	67 432	70 753	62 180	71 883	76 476	64 984
відсотків до попереднього року	106,3	109,5	102,5	106,6	108,1	104,5

Джерело: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/906-2017-%D0%BF>

Державні цільові програми України

Назва державної цільової програми	Спрямованість програми (уточнення спрямованості)	Строк виконання, роки
Державна цільова соціальна програма «Молодь України»	соціальна (соціальний захист населення)	2009–2020
Державна цільова програма реформування залізничного транспорту	економічна (транспорт та зв'язок)	2010–2019
Державна цільова науково-технічна програма проведення досліджень в Антарктиці	науково-технічна	2011–2020
Загальнодержавна цільова програма «Питна вода України»	екологічна	2011–2020
Державна цільова оборонна програма будівництва кораблів класу «корвет»	оборонна	2011–2021
Загальнодержавна цільова програма розвитку водного господарства та екологічного оздоровлення басейну річки Дніпро*	екологічна	2013–2021
Державна цільова програма радіаційного і соціального захисту населення м. Жовті Води	екологічна	2013–2022
Державна цільова програма «Національний план дій з реалізації Конвенції про права інвалідів»*	соціальна (соціальний захист населення)	2012–2020
Державна цільова економічна програма розвитку автомобільних доріг загального користування*	економічна (транспорт та зв'язок)	2013–2018
Загальнодержавна цільова соціальна програма протидії ВІЛ-інфекції/СНІДу	соціальна (охорона здоров'я)	2014–2018
Державна цільова програма розвитку аеропортів	економічна (транспорт та зв'язок)	2016–2023
Державна цільова соціальна програма розвитку фізичної культури і спорту	соціальна (соціальний захист населення)	2017–2020

* ДЦП із найбільшими обсягами фінансування.

ФАКТИЧНИЙ РОЗПОДІЛ ДЦП ЗА СПРЯМОВАНІСТЮ, 2017 р.			
Кількість	Спрямованість	Фінансування, млн. грн.	Частка від загального фінансування, %
3	Соціальні	1,18	4,7
5	Економічні	19,7	78,3
5	Екологічні	3,23	12,9
2	Оборонні	0,02	
3	Науково-технічні	0,99	4,1
1	Інші	0,01	

Джерело: <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&tag=DerzhavniTsiloviProgrami>

Навчальне видання

Завгородня Олена Олександрівна
Білоцерківець Володимир Вікторович
Летуча Олександра Володимирівна
Тарасевич Віктор Миколайович
Ткаченко Наталія Іллівна

НАЦІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Конспект лекцій

Підписано до друку 03.09.18. Формат 60x84 1/16. Папір друк. Друк плоский.
Облік.-вид. арк. 7,9. Умов. друк. арк. 7,82. Тираж 100 пр. Замовлення № ____.

Національна металургійна академія України
49600, м. Дніпро-5, пр. Гагаріна, 4

Редакційно-видавничий відділ НМетАУ