

ДОНЕЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ЕКОНОМІКИ І ТОРГІВЛІ
ІМЕНІ МИХАЙЛА ТУГАН-БАРАНОВСЬКОГО

Л. В. ПРОДАНОВА

**ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ Й ЕКОНОМІЧНИЙ
РОЗВИТОК: ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОСТІ
ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ**

Монографія

Донецьк - 2011

УДК 330.342:316.42
ББК 65.013
11 78

Рекомендовано до друку вченню радою Донецького національного університету економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського Міністерства освіти і науки, молоді і спорту України (протокол № 9 від 28.04.2011 р.)

Науковий редактор:
Дмитриченко Л. І., доктор економічних наук, професор
(Донецький національний університет)

Рецензенти:

Реверчук С. К., доктор економічних наук, професор (Львівський національний університет імені Івана Франка)

Семенов А. Г., доктор економічних наук, професор (Донецький національний університет)

Кривенко Л. В., доктор економічних наук, професор (Державний вищий навчальний заклад Українська академія банківської справи Національного банку України)

11 78 Проданова Л. В.

Економічне зростання й економічний розвиток: забезпечення сталості економічної системи: Монографія / Л. В. Проданова. – Донецьк: ТОВ «Східний видавничий дім», 2011. - 400 с.

ISBN 978-966-317-100-5

У монографії здійснено комплексне політико-економічне дослідження проблем економічного зростання й економічного розвитку, що забезпечує сталість економічної системи.

Проаналізовано методологічні передумови і структурно-функціональні зв'язки механізму забезпечення сталості економічної системи. Досліджено індикатори та показники її розвитку, а також суперечності економічної динаміки.

Виявлено ресурсний потенціал економічного зростання й розвитку національної економіки. Розроблено рекомендації щодо механізмів державного забезпечення сталого соціально-економічного розвитку України.

Для викладачів та науковців, студентів і аспірантів, практичних працівників органів державного управління, а також усіх, кого цікавить дана наукова проблема.

УДК 330.342:316.42
ББК 65.013

ISBN 978-966-317-100-5

© Проданова Л. В., 2011
© ТОВ «Східний видавничий дім» (макет, обкладинка), 2011

ЗМІСТ

ВІД АВТОРА	5
ПЕРЕДМОВА	6
РОЗДІЛ 1 МЕТОДОЛОГІЯ ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДИНАМІКИ	11
1.1. Економічне зростання й економічний розвиток як предмет наукового аналізу: генезис проблеми	11
1.2. Сучасні концепції соціально-економічної динаміки: порівняльний аналіз	28
1.3. Суперечності економічного зростання й розвитку	49
РОЗДІЛ 2 АНАЛІЗ МАКРОЕКОНОМІЧНОЇ ДИНАМІКИ	63
2.1. Соціально-економічна динаміка: стан і особливості функціонування національної економіки	63
2.2. Сучасні тенденції економічного розвитку: соціалізація глобальних і глобалізація соціальних проблем	78
2.3. Методологія вимірювання й оцінки макроекономічної динаміки	88
РОЗДІЛ 3 КОНЦЕПЦІЯ МОДЕЛІ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ Й РОЗВИТКУ	129
3.1. Критерії класифікації моделей економічного зростання й розвитку	130
3.2. Національна модель розвитку соціально-економічної системи	152
РОЗДІЛ 4 РЕСУРСИ ТА ЧИННИКИ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ ..	168
4.1. Ресурсний потенціал розвитку національної економіки: земельні ресурси	168
4.2. Людські ресурси та соціальні чинники економічного зростання	181
4.3. Інвестиційно-інноваційні ресурси економічного зростання	205
4.4. Розвиток державно-приватного партнерства	219

РОЗДІЛ 5	
ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ПРОЦЕСІВ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ ДИНАМІКИ	238
5.1. Методологічні аспекти державного регулювання економічної макродинаміки	239
5.2. Бюджетно-податкові важелі механізму державного стимулювання економічного зростання й розвитку	250
5.3. Грошово-кредитні важелі державного регулювання зростання й розвитку національної економіки	267
5.4. Пріоритети регіонального розвитку України	283
ВИСНОВКИ	296
ДОДАТКИ	299
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	368

ВІД АВТОРА

Сучасний стан національної економіки України, що характеризується негативними тенденціями економічної динаміки, не може залишати спокійною жодну особу країни – пересічного громадянина або політика, вченого, державного діяча. Адже, руйнівні сили економіки ставлять під загрозу національну економічну безпеку з усіма наслідками, що випливають із цього.

Ідея написати наукову працю із проблеми економічного зростання й економічного розвитку виникла ще наприкінці 90-х років минулого століття, коли почалося масштабне падіння соціально-економічного розвитку продуктивних сил України і зниження соціальних показників, що характеризують рівень і якість життя українських громадян. Дана монографія стала результатом багаторічної праці – глибокого вивчення наукової спадщини попередніх поколінь вітчизняних і зарубіжних вчених, ознайомлення з поглядами на дану проблему сучасних співвітчизників, дослідження фактичного та статистичного матеріалу, а також офіційних документів Верховної Ради й Кабінету Міністрів України.

Щиро дякую офіційним рецензентам – професору Львівського національного університету імені Івана Франка С. К. Реверчуку, професору Донецького національного університету А. Г. Семенову, професору Державного вищого навчального закладу Українська академія банківської справи Національного банку України Л. В. Кривенку, завідувачу кафедри економічної теорії Донецького національного університету імені Михайла Туган-Барановського М. Є. Горожанкіній, а також науковому консультанту – завідувачу кафедри економічної теорії Донецького національного університету, професору Л. І. Дмитриченко – за конструктивні зауваження й доброзичливі побажання з приводу даного дослідження.

Вклоняюся керівництву Донецького національного університету імені Михайла Туган-Барановського – ректору, професору О. О. Шубіну та проректору з наукової роботи, професору А. А. Садскову за надану можливість бути докторантом і за підтримку на всіх етапах написання й видання монографії.

Л. Проданова

ПЕРЕДМОВА

Однією з головних проблем, що постали перед суспільством на межі ХХ–ХХІ ст., є поглиблення суперечностей у відносинах суспільство-природа. Прагнення задовольняти постійно зростаючі потреби обумовило такі масштаби й темпи економічного зростання на підґрунті залучення природних ресурсів, що постала проблема збереження довкілля – життєвого середовища існування, діяльності та розвитку людства. За таких умов традиційна парадигма соціально-економічного розвитку, провідним орієнтиром ефективності якої визначалося досягнення високих темпів економічного зростання, відходить у минуле. Її змінює нова парадигма, яка враховує поглиблення взаємозумовленості та взаємозалежності економічних, соціальних, екологічних процесів життя сучасного суспільства й функціонування національних господарств (насамперед, під впливом глобалізації) і орієнтується на якісний розвиток економічної системи. У свою чергу це обумовлює формування принципових парадигмальних зрушень в економічній теорії, нових концептуальних уявлень щодо пріоритетів ефективного соціально-економічного розвитку.

Проблеми взаємообумовленості, взаємозалежності економічного зростання й розвитку економіки зокрема і суспільства взагалі, виокремлення кількісних та якісних складових цих процесів (насамперед, із метою свідомого впливу на них) особливо актуальні для сучасної України. Так, відповідно до Стратегії економічного та соціального розвитку України на 2004-2015 рр., основними її стратегічними пріоритетами проголошено забезпечення випереджаючого розвитку та сталого економічного зростання [1, с. 71-111]. У зв'язку із цим перед вітчизняною економічною наукою постала ціла низка питань як теоретичного, так і практичного характеру, а саме: якими темпами має зростати економіка країни, щоб її громадяни жили у значно кращих умовах; яким чином (за рахунок яких факторів, задоволення яких потреб і якою мірою) можливе забезпечення сталості зростання економіки й розвитку суспільства й ін.

Щодо економічного стану України, то, незважаючи на щорічне (за 2000-2010 рр.) зростання валового національного продукту й деяких інших економічних показників, упродовж майже двох останніх десятиліть спостерігається руйнація продуктивних сил, що не відповідає наці-

опальній стратегії соціально-економічного прогресу. Виявом цього є такс. За період 1990-1999 рр. спостерігалось падіння ВВП до рівня 40 % його обсягу в 1990 р. І хоча за 2000-2008 рр. ВВП щорічно збільшувався, його обсяг досяг лише рівня 74 % [2, с. 34]. А після економічної кризи, що розгорнулася наприкінці 2008 р., цей показник знову скоротився за межу 65 % [3, с. 30]. До цього слід додати й факт руйнівних структурних деформацій в економіці України. Найбільш помітні деформації спостерігаються у виробництві сільськогосподарської продукції, понад 65 % якої виробляється у господарствах населення. Постійно зростає частка низькотехнологічних, екологічно небезпечних, матеріало- й енергоємних галузей: питома вага видобувної промисловості разом з електроенергетичною, нафтохімічною, нафтопереробною та металургійною промисловістю (їх сукупна частка) у виробництві ВВП перевищує 60 % [2, с. 31-33]. Частка обсягу реалізованої продукції машинобудування (у структурі промисловості) скоротилася з 30,7 % у 1990 р. до 10,6 % на початку 2010 р. Щодо легкої промисловості, то йдеться навіть про знищення цієї галузі економіки: за 1990-2000 рр. її питома вага у виробництві ВВП зменшилась у 8 разів і зараз її частка в загальному обсязі реалізованої промислової продукції дорівнює менше 1 % [3, с. 108].

Структурні деформації відбуваються й на регіональному рівні: з 1991 р. і дотепер диференціація максимального й мінімального значення показників випуску промислової продукції на особу в регіонах зросла з 2,2 раза до 12 разів. Частка п'яти найменш розвинутих регіонів у сукупному обсязі промислового виробництва скоротилася відповідно з 7,7 до 3,2 %. У регіонах співвідношення між доходами на особу населення становить 1:6,5; співвідношення між податковими надходженнями – 1:9.

Такий стан структури виробництва негативно впливає як на загальний показник виробництва ВВП у країні, так і на рівень добробуту українських громадян. (Згідно з даними Швейцарського банку Credit Suisse, опублікованими у щорічному звіті Global Wealth – 2010, у рейтингу багатства громадян Україна посідає передостаннє місце у Європі.)

Сучасний стан національної економіки не дає змоги здійснювати навіть просте відтворення. Знос машин і обладнання в цілому по Україні перевищує 52,6 %, а по окремих галузях цей показник сягає позначки 67 %, зокрема у промисловості – 59 %, переробній галузі – 59,7, у виробництві електроенергії, газу та води – 62,2, па транспорті – 66,9 % [1, с. 97].

Ще гіршою постає картина, яка відбиває ступінь зносу основних засобів виробництва в регіонах країни. Цей показник сягнув за межі 60 % у так званих непромислових (сільськогосподарських) регіонах

(в АРК – 61,3 %, у Вінницькій області – 70,7 %, Полтавській – 67,6 %, Черкаській – 61,3 %, у Чернігівській – 61,5 %). Високим є ступінь зносу основних засобів виробництва в таких промислово розвинутих регіонах, як Дніпропетровська (61,9 %), Донецька (54,2 %), Запорізька (59,4%), Харківська (81,8 %) області [3, с. 96]. Для порівняння: США на 70 % оновили виробничі фонди лише за 14 років – з 1980 по 1994 р. [4, т. 1, с. 120].

Однією із причин такого стану економіки України є негативна інвестиційна політика. Інвестування є важливою умовою безперервності відтворювальних процесів на будь-якому рівні суспільного виробництва. Статистичні показники доводять негативні тенденції розвитку інвестиційних процесів. Причиною є вкрай обмежені інвестиційні можливості країни та її господарських суб'єктів. За світовим досвідом, необхідною умовою економічного зростання є стан, за яким частка інвестицій у ВВП становить не менше 19-25 %. Щодо України, то протягом реформ 1991-2000 рр. цей показник скорочувався в середньому на 2 %, і згідно з офіційними даними його рівень до кінця ХХ ст. виявився мінімально припустимим – 17 %, а за оцінкою фахівців цей показник становив 9,6 %, що не в змозі забезпечити не тільки економічного зростання, але і простого відтворення [5, с. 62-71]. З 1990 р. й до кінця 2008 р. інвестиції в основний капітал не досягли базового рівня: у 2008 р. вони становили лише 85,4 % їх обсягу 1990 р. Щодо 2009-2010 рр., то економічна криза знизила цей показник ще більше (до 50,0 % у 2009 р.) [3, с. 204]. Отже, йдеться про те, що в Україні не тільки відсутній економічний розвиток, але й немає економічного зростання.

Зазначене зумовлює необхідність поглибленого вивчення проблем економічного зростання й соціально-економічного розвитку національної та світової економіки. Новітня історія цієї проблематики (здебільшого «екологічна») розпочалась у 70-80-х роках минулого століття і пов'язана з іменами таких зарубіжних вчених, як італійський суспільний діяч і менеджер А. Печчеї [6], американські кібернетики Дж. Форрестер [7] і Д. Медоуз [8] та ін. На підставі досліджень загальних тенденцій зростання й розвитку світової економіки науковці окреслили межі економічного зростання планетарними запасами природних ресурсів (корисних копалин, питної води, родючих земель, чистого повітря й ін.). Висновки про межі економічного зростання породили цілу низку ідей про необхідність обмеження промислової діяльності, чисельності населення планети й рівня споживання.

Основним аргументом супротивників щодо зазначеної межі економічного зростання й соціально-економічного розвитку є, як відомо, науково-технічний прогрес, здатний постійно вдосконалювати продук-

тивні сили суспільства й розширювати його можливості задовольняти постійно зростаючі потреби (змінювати або пересувати межі зростання й розвитку). Саме із цих позицій до вирішення проблеми економічного зростання й суспільного розвитку підійшли свого часу (ще в середині минулого століття) американські економісти Дж.-К. Гелбріт [9] та В.-В. Ростоу [10]. Відомий сучасний американський економіст Р.-М. Солоу запропонував власну концепцію економічного розвитку, що виявляє механізм впливу заощаджень, зростання населення й науково-технічного прогресу на рівень життя і його динаміку [11].

Соціальний аспект досліджень процесів зростання й розвитку, що враховує наслідки науково-технічного прогресу (і деякою мірою дозволяє вирішувати екологічні проблеми), започаткований і вдало представлений у роботах американських соціологів-економістів Д. Белла [12] та Е. Тоффлера [13].

На наш погляд, саме наукові ідеї зазначених вище авторів лежать в основі більшості сучасних концепцій сталого розвитку. У 70-80-х роках минулого століття в колишньому СРСР проблема «зростання-розвиток» (здебільше в контексті вирішення питань інтенсифікації та соціально-економічної ефективності суспільного виробництва) плідно розроблялася такими відомими економістами як Л. І. Абалкін [14], О. І. Анчишкін [15], Н. П. Кузнецова [16], О. І. Ноткін [17], Ю. В. Яковець [18] та ін. Уже на той час радянські вчені виділяли три категорії розвитку: збільшення масштабів продуктивних сил (економічні ресурси) – кількісний аспект; змінення у структурі та складі елементів – структурний аспект; зрушення в усередненій та індивідуальній корисності, у споживчих, якісних характеристиках окремих елементів продуктивних сил – якісний аспект. Кількісний аспект означав екстенсивний розвиток виробничих сил, а структурний і якісний – їх вдосконалення, тобто інтенсивний [15, с. 9]. Такий підхід дозволив уже тоді лінійно висновку, що науково-технічний прогрес тотожний якісному і структурному вдосконаленню виробничих сил.

Проблеми сучасного етапу розбудови української держави (подолання довготривалої трансформаційної кризи; зростання ВВП на тлі руйнації продуктивних сил і забруднення навколишнього середовища; посилення залежності економічних, соціальних, політичних процесів, що відбуваються у країні, від зовнішніх факторів, зумовлених здебільшого наслідками глобалізації тощо) спровокували новий сплеск інтересу національної наукової думки до проблеми зростання – розвитку. Серед сучасних вітчизняних авторів, які досліджують дану проблему, слід назвати А. С. Гальчинського [19], В. М. Гейця [20, с. 71-95, 120-154], Л. І. Федулову [21], А. А. Чухна [22-23] та ін.

Отже, наукові праці названих вчених – доволі плідний доробок світової та вітчизняної економічної думки стосовно проблематики економічного зростання й економічного розвитку. Разом із тим багатоглибина проблеми, а також пошук нових методологічних підходів до її вирішення, формування парадигмальних зрушень в економічній теорії та концептуальних уявлень щодо пріоритетів ефективного національного та світового соціально-економічного розвитку зумовлюють необхідність подальших досліджень.

Метою нашого дослідження є політико-економічний аналіз сутності та суперечностей процесів економічного зростання й соціально-економічного розвитку та розробка сучасних механізмів їх розв'язання. Для реалізації мети в монографії здійснено аналіз показників макроекономічної динаміки, розглянуто існуючі концепції моделі та механізму економічного зростання й розвитку, систематизовано ресурси та чинники економічного зростання й розвитку, а також розглянуто роль держави у стимулюванні цих процесів.

Теоретичною та методологічною базою монографії є фундаментальні праці вчених у сфері дослідження проблем економічної динаміки. Нормативну базу становлять закони України, укази Президента України, постанови Верховної Ради й Кабінету Міністрів України, нормативні документи Міністерства фінансів, Міністерства економічного розвитку і торгівлі, Державної податкової адміністрації України, офіційні статистичні дані.

На засадах загальнофілософських методів пізнання розкрито діалектику економічного зростання й економічного розвитку, їх єдність і суперечності. Історичний підхід став базою дослідження процесів макроекономічної динаміки, зміни концепцій соціально-економічного розвитку. Методи системного аналізу й логічних узагальнень, синергетичний підхід використано у процесі аналізу сутності й політико-економічного змісту категорій «економічне зростання», «економічний розвиток» і «соціально-економічна динаміка», а також при обґрунтуванні сучасного механізму економічного розвитку національної економіки України. Вирішення поставлених у монографії завдань ґрунтується на методах економіко-статистичного аналізу, що дозволяє забезпечити надійність і вірогідність результатів дослідження.

Практичний сенс даної наукової праці полягає в подальшому розвитку теорії економічної динаміки, що дозволило обґрунтувати сучасну концепцію економічного розвитку національної економіки України.

Результати роботи можуть бути корисними для визначення пріоритетів державної інноваційно-інвестиційної, структурної, стабілізаційної політики й узагалі державної політики соціально-економічного розвитку країни.

РОЗДІЛ 1

МЕТОДОЛОГІЯ ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДИНАМІКИ

Найважливішою особливістю сучасного стану економічної науки є те, що вона все глибше і глибше заглиблюється у сферу суспільної практики, пронизує весь соціально-економічний процес. Наука не обійшла й такі сторони суспільного життя, як економічна динаміка та її соціальні наслідки, передбачення і прогнозування соціально-економічного розвитку для свідомого управління цим процесом на мікро- та макrorівні як із точки зору функціонування суспільства, так і з точки зору його еволюції. Щоправда, позитивні результати теорії може дати лише за умов, якщо вона базується на науковій методології дослідження.

Методологія містить не лише вчення щодо методів дослідження. Вона значно ширше, оскільки охоплює вчення щодо предмета дослідження, його завдань, структури та співвідношення окремих його елементів, щодо його логіки й послідовності дослідження. Методологічні питання посідають усе більш значне місце в сучасних наукових розробках. Це певною мірою обумовлено суттєвою диференціацією наукових знань, що потребує їхньої інтеграції й узгодження. Отже, наукову роботу починаємо з аналізу методологічних основ економічної динаміки, що передбачає визначення економічного зростання й економічного розвитку як окремого предмета наукового дослідження, аналіз сучасних концепцій соціально-економічної динаміки, а також її цільової функції й суперечностей процесу реалізації.

Авторська точка зору щодо означених проблем доповідалася й обговорювалася на наукових та науково-практичних конференціях і опублікована у відкритому друці [24-32].

1.1. Економічне зростання й економічний розвиток як предмет наукового аналізу: генезис проблеми

Актуальним предметом дослідження сучасної світової економічної науки є соціально-економічна динаміка, що охоплює проблематику багатомірних процесів, які віддзеркалюють глибокі зрушення в технологічній, економічній, соціальній та інших сферах суспільства. Із цього приводу існує велика кількість теорій та концепцій відтворення, циклічності, трансформації, зростання, розвитку.

Будь-яка наукова теорія або концепція виникає, як відомо, у певних історичних умовах, відбиває особливості певного історичного етапу соціально-економічного життя, а також є результатом узагальнення фактів і досвіду з метою надання практичних рекомендацій, визначення конкретних заходів щодо вирішення проблем, які виникають перед

суспільством у певний проміжок часу. Саме тому здобутки зазначених теорій та концепцій становлять не тільки теоретичну, але і практичну цінність: на підставі їх критичного аналізу можливий плідний пошук ефективних моделей розвитку національної економіки.

Об'єктивні процеси поступального суспільного руху вперед, закономірності й форми суспільного прогресу завжди цікавили дослідників, і в різні історичні моменти в центрі уваги економічної теорії та практики опинялися переважно ті або інші процеси соціально-економічної динаміки. Найвідомішими дослідниками безпосередньо соціально-економічної динаміки можна вважати Дж.-Б. Кларка [33], Й.-А. Шумпетера [34], М. Д. Коидратьєва [35], Р.-Ф. Харрода [36]. Серед авторів різноманітних теорій і концепцій зростання, розвитку, циклічності, трансформацій і відтворення соціально-економічних систем слід відзначити лауреатів Нобелівської премії: Р.-А.-К. Фріша, С.-С. Кузнеца, В. В. Леонтьєва, А.-В. Льюїса, Р.-М. Солоу, Р. В. Фогеля, Д.-С. Норга, Ф. Кюдланда, Е. Прескотта [37].

Пізнання закономірностей і механізму соціально-економічної динаміки, їх історичних особливостей і національної специфіки, за результатами яких можливі наукові обґрунтування теоретичних концепцій і розробка національних програм перспективних соціально-економічних перетворень, насамперед потребує визначення понять і категорій, за допомогою яких розкривається сутність теорій і концепцій, а також їх практичний зміст.

Метою даного підрозділу монографії є з'ясування сутності соціально-економічної динаміки й обґрунтування доцільності динамічного підходу як одного з методологічних засобів досліджень розвитку, зростання, циклічності, трансформацій, відтворення соціально-економічних систем.

Аналіз різноманітних численних теорій і концепцій соціально-економічної динаміки виявляє *безліч термінів і понять*, якими їх автори оперують для позначення та характеристики досліджуваних процесів (здебільшого як синонімами): *розширене відтворення й економічне зростання; економічне зростання й економічна динаміка; довготривале економічне зростання й економічний розвиток; трансформаційний, еволюційний, динамічний, циклічний розвиток* та ін. Деякі з найчастіше вживаних понять, термінів та їх сполучень, які використовуються для позначення процесів динаміки, подано в табл. 1.1. У результаті їх критичного аналізу (навіть із розумінням можливостей існування різноманітних форм явищ і типів процесів) можна відзначити певну еkleктичність. Усі зазначені в таблиці поняття об'єднує те, що вони використовуються для позначення й характеристики певних процесів руху і змін.

Таблиця 1.1. – Система динамічних процесів [складено автором]

Динамічні процеси	Відтворення	Економічне зростання	Трансформація	Розвиток	Еволюція	Прогрес	Циклічні процеси	Динаміка
Відтворення	-	Розширене відтворення					Циклічне відтворення	
Економічне зростання	Розширене відтворення	-						Динамічне зростання
Трансформація				Трансформаційний розвиток				
Розвиток			Трансформаційний розвиток	-	Еволюційний розвиток	Прогресивний розвиток	Циклічний розвиток	Динамічний розвиток
Еволюція				Еволюційний розвиток	-		Еволюційний цикл	
Прогрес				Прогресивний розвиток		-		
Циклічні процеси	Відтворювальний цикл			Циклічний розвиток	Еволюційний цикл		-	Циклічна динаміка
Динаміка		Динамічне зростання		Динамічний розвиток			Циклічна динаміка	-

Як відомо, сьогодні в економічній науці *домінують два основоположені підходи до аналізу економічної динаміки: процесний і об'єктний*. Вважається, що в одному випадку «одиницею спостереження» є процес, тобто хід розвитку будь-якого явища, який не має, як правило, чітких просторових меж і поширюється на невизначений ряд об'єктів. В іншому випадку «одиниця спостереження» – господарчий суб'єкт, який має визначені просторові межі й розвивається в часі.

Узагальнення такого розмежування підходів, використовуваних у різних розділах економічної теорії, знаходимо у Г. Б. Клейпера та В. І. Ляшенка (табл. 1.2 і 1.3) [38-40].

Таблиця 1.2. – Система базових економічних дисциплін і структуризації їх предметних галузей за процесним і об'єктним критеріями [38, с. 75; 40, с. 43]

Структура об'єктів	Об'єкти вивчення			
	Світова економіка	Країнна економіка	Підприємство	Індивід
Процесна	Метаекономіка (економічне зростання, інфляція, безробіття, нерівність)	Макроекономіка (економічне зростання, інфляція, безробіття, динаміка процентних ставок)	Мікроекономіка (ціноутворення, випуск продукції, залучення ресурсів)	Наноекономіка (сприйняття й оцінка інформації індивідом, навчання, пізнання, адаптація, динаміка інтенсивності праці і споживання)
Об'єктна	Міжнародна економіка (функціонування і взаємодія країн)	Мезоекономіка (функціонування і взаємодія регіонів, галузей, комплексів)	Мініекономіка (функціонування і взаємодія підприємств)	Наноекономіка (функціонування і взаємодія індивідів)

У таблицях збережено авторську термінологію. Вважається, що процесний підхід характерний для макроекономічних теорій, а об'єктний – здебільшого для мікроекономічного аналізу. Зрозуміло, що стосовно нашого дослідження йдеться про різні рівні «одиниць спостереження», які рухаються або змінюються. Безумовно, системне дослідження виключає домінування того або іншого підходу й має ґрунтуватися на поєднанні процесного та об'єктного підходів, сумісного використання процесної й об'єктної інформації.

На нашу думку, виокремлення як «одиниць спостереження» процесів зростання, розвитку, трансформації, відтворення, еволюції, прогресу зовсім не означає домінування процесного підходу. У філософському розумінні процес (від лат. *processus* – проходження, просування) – це закономірне, послідовне змінення явища, його перехід в інше явище [41, с. 393].

Таблиця 1.3. – Система базових економічних дисциплін і ієрархія їх предметних галузей за процесно-об'єктним критерієм [39; 40, с. 45]

Економічна дисципліна	Об'єкт вивчення	Предмет вивчення	Ракурс навчання
Метаекономіка	Глобальна економіка; <i>мегарівень</i>	Світова економіка як єдина система	Поєднання процесного і об'єктного підходів
Міжнародна економіка	Метаекономіка як сукупність економік окремих країн; <i>мегарівень</i>	Економічні взаємовідносини між країнами	Об'єктний підхід
Макроекономіка	Економіка окремої країни; <i>макрорівень</i>	Економічні процеси всередині кожної країни	Процесний підхід
Мезоекономіка	Економіка галузей, регіонів, комплексів, великих підприємств; <i>макро-мезорівень</i>	Економічна взаємодія й розвиток регіонів, галузей, комплексів	Об'єктний підхід
Мікроекономіка	Економіка ринків галузей у розрізі підприємств; <i>мезо-мікрорівень</i>	Економічні процеси залучення ресурсів, формування цін, обсягів виробництва підприємств	Процесний підхід
Мініекономіка	Економіка підприємства в розрізі підрозділів; <i>мікрорівень</i>	Економічна взаємодія й розвиток підрозділів підприємства	Об'єктний підхід
Наноекономіка	Поведінка індивідуальних учасників процесу виробництва, розподілу, споживання; <i>нанорівень</i>	Процеси, актори і фактори, що визначають поведінку індивідуальних агентів економіки	Поєднання процесного й об'єктного підходів

За визначенням відомого дослідника соціальної та культурної динаміки П. О. Сорокіна, під процесом узагалі слід розуміти будь-який різновид руху, модифікацію, перетворення, перебудову, одним словом, будь-яку зміну певного *об'єкта* в часі, стосується вона його місця у просторі, або йдеться про модифікацію його кількісних чи якісних характеристик [42, с. 97].

Будь-який процес, щоб називатися таким, має містити такі складові:

1) *логічний підмет* – одиницю, тобто те, що змінюється або знаходиться у процесі (у нашому випадку такою одиницею виступає соціально-економічна система); без одиниці або логічного предмета

не можна спостерігати або описувати жоден процес, узагалі жоден динамічний стан;

2) *часові та просторові співвідношення*: будь-яке становлення, змінення, рух, переміна відбуваються в часі та просторі, будь-який процес має місце десь і знаходиться у просторовому зв'язку з іншими процесами і явищами, які обираються як точки відліку;

3) *напрямок*: виокремлення цієї складової спирається на той факт, що процес відбувається від чогось до чогось, що змінення зумовлене переходом об'єкта з одного стану в інший. Саме цей рух «від... до» і є напрямком процесу. Напрямки процесів, у свою чергу, можуть визначатися: у часі та просторі (тривалість процесу, часовий порядок, історична послідовність), якісний напрямок (у сенсі переходу з одного якісного стану в інший), кількісний напрямок (збільшення, зменшення, незмінність, достатність або недостатність).

Грунтовний аналіз визначень сутності динаміки, зростання, розвитку, трансформацій, циклічності тощо, які надаються у філософських та енциклопедичних економічних виданнях, а також наводяться в численних відомих концепціях і теоріях, дає підставу стверджувати, що найширшим з усіх понять, що уособлює найзагальніші характеристики процесів руху і змін (зокрема лінійність і нелінійність, зворотність і незворотність, унікальність і повторюваність, змінення кількісних і якісних характеристик), передає й віддзеркалює стан руху і змінення соціально-економічних систем, узагальнює різноманітність напрямків і форм руху та змін, слід вважати поняття «динаміка». Процеси економічного зростання, відтворення, розвитку, трансформації, циклічні процеси, прогрес, еволюція й інші в такому разі виступають складовими, певними різновидами, формами соціально-економічної динаміки.

З позицій такого розуміння сутності соціально-економічної динаміки історія людського суспільства постає як історія його динамічного руху і змін. Саме така позиція може бути підставою для загальної класифікації динамічних процесів, вивчення їх взаємозв'язків і взаємозалежностей. Таке розуміння динаміки дає можливість розглядати численні концепції та теорії зростання, розвитку, еволюції, трансформації, циклічності як певні методологічні варіанти вирішення окремих проблем, уникати їх ототожнення, недооцінки або переоцінки, відстежувати історію розвитку економічної думки й використовувати її доробок у цій сфері не з моменту появи «концепцій розвитку стосовно країн, які розвиваються», або «неокласичних концепцій економічного зростання», а набагато раніше. Нарешті, за такого підходу, концепції та теорії зростання, розвитку, еволюції, трансфор-

мації, циклічності в сукупності утворюють і формують певний напрям економічної теорії (загальну теорію соціально-економічної динаміки), методологія якого включає особливий підхід або прийом (динамічний).

Слід зазначити, що ідея динамічного підходу й теорії соціально-економічної динаміки не нова. Одного з відомих дослідників динамічних процесів вище вже згадували – це російсько-американський соціолог П. О. Сорокін (1889-1968). Його чотиритомна праця «Соціальна і культурна динаміка» вийшла у США у 1937-1941 рр. [42].

Інший відомий дослідник – російський економіст М. Д. Кондратьєв (1892-1938), який у 20-х роках минулого століття замислив створення п'ятитомної праці із проблем економічної динаміки, яку він називав «теорією соціально-економічної генетики». Планам, як відомо, не судилося здійснитись, але його праця «Проблеми економічної динаміки» вийшла вже в наш час – у 1989 р. [35].

Безпосередньо термін «динаміка» уперше з'являється в економічній теорії наприкінці XIX – початку XX ст. у роботах представника американської школи маржиналізму Дж.-Б. Кларка (1847-1938) [33, с. 198-199]. Сучасне тлумачення понять динаміки певною мірою ґрунтується на окремих ідеях Кларка.

Доволі поширеною є думка, за якою теорія динаміки виникла й набула широкого визнання в результаті розвитку кейнсіанства, зокрема в роботах англійського економіста Р.-Ф. Харрода (1900-1978): «Нарис економічної динаміки» (1939 р.), «До теорії економічної динаміки» (1948 р.), «Економічна динаміка» (1973 р.) [36].

Ще одним видатним дослідником соціально-економічної динаміки є австрійський економіст Й.-А. Шумпетер (1883-1950). Результати його досліджень у цьому напрямі викладено у двох відомих книгах: «Теорія економічного розвитку» (1912 р.) та «Історія економічного аналізу» (1954 р.) [34].

Одним із найважливіших методологічних принципів економічної науки є системність аналізу. Згідно із принципами системного аналізу та чи інша складна проблема, що виникає перед суспільством (у нашому випадку – проблема економічного зростання й розвитку), має розглядатися як ціле, як система у взаємодії всіх її компонентів. Для прийняття рішення щодо управління цією системою необхідно визначити її мету, цілі її окремих підсистем і численність альтернатив досягнення цих цілей, які зіставляються за певними критеріями ефективності, й обрати найбільш придатний для даної ситуації спосіб управління. Важливим етапом системного аналізу є побудова узагальненої моделі досліджуваної системи, у якій враховано всі її суттєві складові.

Теоретичною й методологічною основою системного аналізу є системний підхід, основним завданням якого є розробка методів дослідження, способів опису й пояснення природи явищ і процесів, які аналізуються, тобто виступають предметом, об'єктом дослідження (лат. *objectum* – предмет), а саме: розробка засобів представлення досліджуваних об'єктів як систем; побудова узагальнених моделей системи, моделей різних класів і специфічних властивостей систем; дослідження структури теорій систем і різних системних концепцій і розробок. У системному дослідженні об'єкт, який аналізується, розглядається як визначена кількість елементів, взаємозв'язок яких зумовлює цілісні властивості цієї кількості, при цьому акцентується увага на виявленні різноманітності зв'язків і відносин, що мають місце як усередині досліджуваного об'єкта, так і у його взаємовідносинах із зовнішнім оточенням. Властивості об'єкта як цілісної системи визначаються не тільки і не стільки підсумовуванням властивостей його окремих елементів, скільки властивостями його структури, особливими системоутворюючими зв'язками об'єкта, що розглядається.

У зв'язку з пошуком ефективної моделі зростання й розвитку національної економіки, системний аналіз економічного зростання й розвитку є актуальним: формування моделі потребує чіткого визначення всіх її елементів. Таким чином, перед теорією постає проблема з'ясування сутності й форм цих елементів, що, у свою чергу, зумовлює необхідність визначеного категоріального, понятійного апарату, за допомогою якого теорія здатна виконувати свої функції: обґрунтувати ефективність створюваної моделі і пропонувати практиці шляхи вирішення конкретних завдань.

Ґрунтуючись на принципі системності при вивченні економічного зростання й розвитку, слід мати на увазі, що системний розгляд може набувати різних форм і здійснюватись, наприклад, у формі виділення реальних зв'язків (взаємозалежностей і взаємодій) або реальної спільності (однотиповості) явищ і процесів. Стосовно нашого предмета дослідження – це встановлення взаємозв'язків процесів зростання й розвитку із процесами відтворення й циклічності; визначення зростання, циклічності, відтворення, розвитку як процесів соціально-економічної динаміки або складових загальносвітового прогресу.

У наукових монографіях і статтях (як зарубіжних, так і вітчизняних) методологія системного аналізу процесів економічного зростання й розвитку використовується дуже обмежено, що можна пояснити недостатністю розробленості такої методології стосовно досліджень економічних об'єктів (явищ і процесів). Саме безсистемність аналізу проблеми, на нашу думку, сприяла тому, що «теорія еконо-

мічного зростання представляє більшу цікавість з точки зору свого математичного змісту, ніж з точки зору проникнення в сутність дійсного функціонування економічної системи» [43, с. 213].

Зауважимо, що одним із найяскравіших сучасних прикладів викладення результатів системного дослідження економічних об'єктів, на наш погляд, є монографія Л. І. Дмитриченко «Державне регулювання економіки: методологія і теорія» [44]. Праця, звичайно, стосується проблем державного регулювання економічних процесів (про що, передусім, свідчить назва монографії), але разом з тим являє собою досконалий алгоритм теоретико-методологічного системного дослідження економічного об'єкта. У процесі системного аналізу економічного зростання й розвитку ми дозволимо собі скористатися цим запропонованим алгоритмом.

Серед оцінок здобутків теоретичних і методологічних досліджень нашої проблеми особливо виділяється вислів одного з найвідоміших у світі істориків і методологів економічної науки М. Блауга. На його думку, численні сучасні концепції економічної динаміки (відтворення, криз, циклів, зростання й розвитку) страждають «надмірною абстрактністю» і «допускають значну міру незалежності від спостережуваних фактів», що зумовлює «обмеженість їх практичних висновків» і нездатність «пролити світло на чинники незбалансованого зростання або на політику, яка необхідна, щоб управляти економікою» [45, с. 358-359]. У зв'язку із цим необхідно сказати, що методологічні дослідження потребують високого ступеня абстракції, тобто відхилення від конкретних сторін явища, що дає можливість зрозуміти закономірності його розвитку. Крім того, виходячи із загальнофілософських вимог, розробка методології має здійснюватись за двома напрямками: об'єктивної та суб'єктивної діалектики. Це означає, що предметом аналізу дослідника процесів зростання й розвитку мають стати, з одного боку, загальні основи й закономірності їх історичних форм, з іншого – специфіка форм зростання й розвитку в конкретно-історичних умовах, а також визнання цієї специфіки і практичне використання закономірностей конкретних форм. На думку фахівців, більша частина накопичених знань про економічні процеси та явища існує саме як знання про їх специфічні форми [44, с. 38-39], чим і пояснюється «обмеженість практичних висновків», що випливають із них.

Відсутність системних досліджень зростання й розвитку спричинила недосконалість і невпорядкованість понятійного апарату теорії. Більше того, у теорії економічного зростання й розвитку питання про понятійний апарат спеціально не розглядається. Усі автори вико-

ристовують поняття теорії як загальноприйняте, але кожен із них дає своє тлумачення цих понять, виходячи з власного уявлення про них. Так, наприклад, у навчальному посібнику «Економічний розвиток і державна економічна політика» (тобто в навчальній літературі, яка має містити тлумачення понять і категорії, за допомогою яких наука здатна висловлювати свій основний зміст!), що є результатом колективної праці українських авторів, завдання визначення основних понять теорії зростання й розвитку навіть не поставлено [46]. Також не передбачено вирішення методологічних проблем теорії економічного зростання й розвитку в ряді колективних монографій [20; 47].

У літературі зустрічається також хаотичне, зневажливе, а також суперечливе тлумачення понять теорії економічного зростання й розвитку. Чинником суперечливих тлумачень основних понять Л. І. Дмитриченко вважає відходження від загальнофілософських трактувань форми та змісту, напрямів, моделей і механізмів, у чому повністю погоджуємось з автором [44, с. 51]. Крім того, «понятійний апарат будь-якої науки – це визначена система, що потребує системного аналізу. Це означає, по-перше, наявність структурно-функціональних зв'язків елементів системи, і по-друге, наявність прямих і зворотних зв'язків між елементами системи. Отже, категорії та поняття діалектично взаємозв'язані і «рухливі». Форма одного явища може виступати формою і змістом іншого... У цьому ... полягають складнощі щодо розмежування понять теорії... Однак ці труднощі не можуть служити виправданням невваженого оперування цими поняттями» [там само, с. 52].

Усе викладене вище переконало нас у необхідності подальших ґрунтовних досліджень процесів економічної динаміки, зокрема зростання й розвитку та їх сутності, визначення основних категорій і понять теорії, з метою їх систематизації для подальшого наукового використання в конкретній макроекономічній практиці.

Найуживанішими поняттями та категоріями, на які спираються дослідники проблем економічного зростання й розвитку, є модель, механізм, фактори, рушійні сили та типи зростання й розвитку.

Одним із перевірених шляхів визначення основних елементів понятійного апарату теорії є узагальнення точок зору зарубіжних і вітчизняних економістів і приведення їх у відповідність до їх (елементів) філософського тлумачення й соціально-економічного статусу [44, с. 53].

Найбільш ємним поняттям теорії економічного зростання й розвитку є поняття «модель» (фр. *modele* – зразок). Філософський зміст моделі полягає в тому, що це деякий спеціально створений зразок, який відтворює всі характеристики певного об'єкта або явища і ство-

рений для їх вивчення. Потреба в моделюванні виникає тоді, коли дослідження самого об'єкта або явища неможливе, ускладнене, або потребує дуже тривалого періоду часу. Між моделлю й об'єктом, явищем, що цікавлять дослідника, має існувати певна подібність. Вона може міститися в подібності фізичних характеристик, або в подібності функцій. У кожному конкретному випадку модель може виконувати свою функцію лише тоді, коли міра її відповідності об'єкту визначена достатньо суворо [41, с. 289]. Таким чином, модель економічного зростання або розвитку охоплює всю різноманітність факторів, рушійних сил, типів тощо. У певному розумінні модель наближається до сутності явища. Як уже було відзначено, поняття «модель», як і будь-яке поняття, можна розглядати у філософському й у соціально-економічному аспектах. Соціально-економічний аспект моделі полягає в тому, що вона завжди конкретна, завжди специфічна [44, с. 53-54]. Моделі можуть суттєво відрізнятися одна від одної співвідношенням факторів зростання, динамікою економічних показників, стійкістю розвитку, основними відтворювальними пропорціями. У світовій практиці існує достатня кількість моделей економічного зростання й розвитку. В економічній літературі зустрічається декілька критеріїв розмежування моделей зростання й розвитку. Так, на підставі концептуального підходу виділяють кейнсіанські, неокласичні, інституціональні моделі; за національним критерієм – американську, японську, шведську, латиноамериканську й ін. Вибір моделі економічного зростання й розвитку залежить, з одного боку, від того, наскільки науковим є уявлення дослідника про сутність економічного зростання й розвитку. З іншого боку, різноманітність моделей економічного зростання й розвитку зумовлена тим, що модель (як і її складові елементи) залежить від конкретно-історичних умов, у яких вона застосовується, від особливостей соціально-економічного розвитку країни, від економічної і навіть політичної ситуації у країні, від цільових орієнтирів у державі, від цільових орієнтирів державної політики.

Будь-яка модель має зміст, коли функціонує. Отже, модель припускає конкретний механізм (від гр. *mechané* – устрій, що передає або перетворює рух) її (моделі) функціонування (реалізації). Модель – свого роду конкретний працюючий механізм. Щодо предмета нашого дослідження механізм – це цілісна діалектична сукупність взаємопов'язаних, взаємообумовлених факторів і цілеспрямованих рушійних сил зростання й розвитку економіки.

Особливе місце в системі понять і категорій теорії економічного зростання й розвитку посідає поняття «фактор (чинник)» (розвитку або гальмування будь-якого процесу, від лат. *factor* – той, що працює,

умова, рушійна сила будь-якого явища). Фактори забезпечують роботу механізму, завдяки чому, власне і можливе зростання й розвиток. Саме вивчення факторів присвячена більшість досліджень вітчизняних та зарубіжних вчених стосовно нашої проблеми [48-49].

Сучасні напрями економічної теорії розділяють у принципі загальне розуміння факторів економічного зростання й розвитку суспільства, запропоноване ще класичною школою. З позицій загального політико-економічного визначення складу факторів їх численне різноманіття можна звести до трьох основних груп: реальні фактори – ресурси економіки; методи, інструменти, форми й важелі управління; соціальні (суспільно-політичні) фактори [49, с. 167].

У філософському словнику знаходимо визначення рушійних сил зростання й розвитку. Рушійні сили розвитку суспільства – суттєві, необхідні, тривалий час діючі чинники, що забезпечують функціонування і прогрес суспільства [41, с. 109]. Отже, поняття «рушійні сили» дуже близьке до поняття «фактори». Свого часу класична теорія визнавала первісність і визначальний характер матеріальних рушійних сил у розвитку суспільства щодо політичних і духовних. Але, на нашу думку, до рушійних сил розвитку слід віднести суперечності, прогресивну діяльність соціальних суб'єктів, спрямовану на їх розв'язання, спонукальні сили цієї діяльності (потреби, інтереси й ін.).

Останнім часом зростає інтерес саме до духовних і політичних рушійних сил зростання й розвитку. Свого часу питання про духовні рушійні сили розвитку поставив Л. М. Гумільов. Інформація про сучасні уявлення із цієї проблеми міститься в публікації російського вченого І. М. Рисованого [50]. Як рушійну силу економічного зростання й розвитку суспільства він досліджує пасіонарність соціуму. Йдеться про рівень соціальної активності, своєрідний духовний потенціал, духовну енергію, так би мовити, оптимізм суспільства (пасіонарність від фр. *passion* – пристрасть). Духовна енергія суспільства, у свою чергу, формується під впливом релігійних, культурних, моральних чинників. Узагалі можна було б окреслити проблему і простіше, наприклад – культурні чинники економічного зростання. Але, на наш погляд, дослідження пасіонарного аспекту економічного зростання й розвитку дозволяє оцінити синергетичний вплив (сумісну дію) усіх зазначених вище чинників. На жаль, суспільну пасіонарність кількісно визначити неможливо, але світова економічна історія має безліч прикладів того, що рушійні сили економічного зростання й розвитку (навіть науково-технічний прогрес) приводилися (або не приводилися) у дію певною духовною енергією членів суспільства: прагненням до кращого та нового, ступенем самовіддачі, мобілізацією, здатністю до підприєм-

ництва, або навпаки апатією. Значні накопичення духовної енергії (до речі, енергія від гр. *energeia* – дію, створюю), спрямовані в економіку у вигляді трудової самовіддачі й жадоби діяльності, обертаються відкриттями нових джерел ресурсів і підвищенням якості факторів виробництва, що, у свою чергу, спричиняє розширення виробництва товарів і послуг. Коли ж енергія, що живить трудову та підприємницьку практику, вичерпується, спостерігається занепад економічного життя. Починається масовий вихід населення з галузей, що потребують напружених трудових зусиль. Інтенсивна трудова діяльність здається непотрібною та стомлюючою. Тоді пануючою стає не виробнича, а перерозподільна система господарювання, орієнтована на одержання доходів з обмеженої кількості цінностей, створених чужою працею, або працею в минулому.

Вивчення потенціалу економічного зростання за рахунок пасіонарності українського суспільства сьогодні набуває особливого значення у зв'язку з тим, що збереження в майбутньому позитивної динаміки обсягів національного виробництва на тлі сталого скорочення населення країни можливе лише за умов активізації широких верств і прошарків суспільства. Підйом соціальної активності й інновацій здатен певною мірою вирішити проблему протистояння інтересів з одного боку, між елітою, бюрократією та часткою населення, що в основному нелегітимно збагатилося, з іншого – між активними в суспільно-політичному відношенні масами населення, які під час трансформаційних змін не тільки не задовольнили свої інтереси, а і втратили свій соціальний статус.

Особливе місце в теорії економічного зростання й розвитку посідає питання про спрямованість цих процесів. Поняття «напрямок» (за визначенням енциклопедичних словників) означає принципову спільність явища протягом певного часу. Напрямок економічного зростання й розвитку так чи інакше пов'язаний із метою (сталий економічний розвиток, всебічний розвиток людини, зростання добробуту тощо). Мета, у свою чергу, визначається конкретними історичними умовами, попередніми досягненнями суспільства, країни у процесі розвитку.

Останнім часом дослідники проблеми все частіше порушують питання про встановлення та визначення взаємозв'язків між процесами зростання й розвитку та відтворення й циклічності.

Сьогодні «економічний розвиток країни» дуже поширений термін, який часто використовується в наукових дослідженнях, публікаціях та дискусіях, причому автори вкладають у його зміст усе, що їм на даний момент здається важливим. А такі поняття, як «економічне зростання», «економічний розвиток» і навіть «економічна динаміка»,

дуже часто використовуються як синоніми, тобто як такі, що означають ідентичні процеси і, як визначив Б. Рєвчун, «у більшості монографій, підручників та навчальних посібників чергуються авторами для поліпшення стилю подання матеріалу» [51].

Філософські словники визначають розвиток як закономірну, якісну зміну об'єктів, що характеризується як необоротна і спрямована [4], с. 400]. Одночасна наявність цих властивостей відрізняє розвиток від інших змін. Оборотні зміни характерні для процесів функціонування (тобто циклічного відтворення системи зв'язків і відносин); у разі відсутності спрямованості зміни не можуть накопичуватись, що позбавляє процес притаманної для розвитку єдиної, внутрішньої взаємозв'язаної лінії; відсутність закономірностей характеризує випадкові зміни. Філософське осмислення розвитку означає відтворення всезагальних характеристик усієї різноманітності зв'язків, відносин і процесів реальності; визначення його (розвитку) внутрішнього механізму, рушійних сил, загальної спрямованості й основних фаз. Поняття «розвиток» використовується для позначення поступального руху, переходу від одного стану до іншого: у результаті розвитку виникає новий якісний стан об'єкта. Суттєвою характеристикою розвитку виступає час, оскільки будь-який розвиток здійснюється в реальному часі й тільки час визначає його направленість. Слід додати, що як синоніми розвитку (згідно з філософськими словниками) виступають еволюція (лат. *evolutio* – розгортання) і генезис (гр. *genesis* – походження, становлення).

Поняття «зростання» у філософських словниках відсутнє. Найпоширенішим уявленням про економічне зростання в економічній літературі є уявлення як про відносну зміну загального або середньодушового обсягу ВВП за певний період, що, на нашу думку, аж ніяк не розкриває сутності цього явища: у ньому сутність зростання пов'язується з одним зі статистичних показників. Між тим можливе використання й інших показників, отже, наведене визначення не має всезагальності, властивої поняттю економічного зростання [49, с. 240]. Таким чином, відносно розвитку зростання можна вважати однією з його фаз. Як і будь-яка економічна категорія, «економічне зростання» є результатом дії цілої низки економічних законів, передовсім закону суспільного розподілу праці й закону економії суспільної праці. Це падає йому ряд загальних властивостей, притаманних будь-якому типу господарювання й будь-якій формі власності. Разом із тим на економічне зростання впливають і специфічні закони, і головне – основний економічний закон того або іншого способу виробництва. Саме він падає

конкретну соціально-економічну специфіку механізму економічного зростання тієї або іншої економічної системи.

Економічне зростання можна розглядати і як інтегральну характеристику економічного розвитку, якій завжди системний. Тому економічне зростання несе на собі тавро системної якості. Головною ознакою системності, як уже зазначалось, є цілісність, основу якої становить співвідношення частин і цілого. Являючи собою єдність різноманітного, цілісність системи означає утворення нової якісної визначеності, яка не зводиться до простої суми складових її частин, але ґрунтується на їх взаємодії. Розуміння цієї якісної визначеності і є найвищим результатом пізнання реальної дійсності. У процесі такого осмислення окремі частини й елементи системи аналізуються не заради їх власного пізнання, а задля наступного їх зведення у єдине ціле. Таке «зведення у єдине ціле» здійснюється в понятті «мета» системи, яка визначає направленість її руху, усю структуру, зміст, суперечності й механізм функціонування. З точки зору системного підходу економічне зростання може виявляти реалізацію мети економічної системи, отже, у ньому синтезуються всі її якісні й кількісні зміни, віддзеркалюється еволюція її соціально-економічної природи, тобто сам спосіб економічного розвитку.

Що стосується взаємозв'язків процесів розвитку й циклічності, то остання, на нашу думку, може вважатися формою розвитку (лат. *forma* — зовнішнє окреслення, вираження будь-якого змісту). Форма віддзеркалює зміст і механізм реалізації процесів.

В економічній літературі економічний цикл (гр. *kyklos* – коло) або цикл ділової активності визначається як регулярні коливання ділової активності, при яких за зростанням активності йде її спад (криза), що змінюється наступним зростанням. Такі коливання відбуваються відносно «вікового» або довготривалого тренду. Розрізняють коротко-, середньо- та довготривалі цикли, а також промислові, інвестиційні, будівельні, цикли запасів, «вибухові», «згасаючі», «такі, що розходяться», або «сходяться» [43, с. 497]. Промисловий цикл, як відомо, виступає загальною формою руху суспільного відтворення (виробничих сил у процесі еволюції економічних відносин).

Особливої актуальності проблеми циклічності набувають у зв'язку з пошуком шляхів подолання трансформаційного спаду, якого зазнали постсоціалістичні країни взагалі й Україна зокрема. У своїх пошуках вітчизняні дослідники звертаються до західної економічної науки, що напрацювала безліч способів і методів подолання економічних криз, згладжування економічного розвитку в межах промислового циклу. У зв'язку із цим постає необхідність порівняльного аналі-

зу зазначених явищ. Трансформаційний спад і циклічна економічна криза мають зовнішньо однакові форми вияву (абсолютне зниження макроекономічних показників, зростання безробіття, поява інфляції, зростання соціальної напруженості й ін.). Подібність зовнішніх форм вияву зумовлена єдністю функцій, яку кожне із цих явищ виконують, а саме: примусове розв'язання накопичених раніше соціально-економічних суперечностей, які матеріалізувалися в макроекономічній структурі, що сформувалась у попередній період. Оскільки попередній період виявляється різним не тільки за тривалістю, а й за суттєвістю, остільки при зовнішній подібності циклічна економічна криза й економічна криза, як частина і вияв трансформаційного спаду, різного походження і здійснюють свої функції у принципово різних історичних умовах. Для розвинутої ринкової економіки зазначений період вимірюється тривалістю промислового циклу, що завершується фазою кризи перевиробництва товарів, яка свідчить про порушення відповідності виробництва і споживання в суспільному масштабі й разом із тим про вичерпання потенціалу розвитку на матеріальному підґрунті даного покоління техніки й технології, застарілість пропорцій суспільного виробництва. При зміні технологічних укладів криза глибша та триваліша. Техніко-технологічним оновленням знімаються межі підвищення ефективності, відкриваються нові перспективи поживлення й підйому виробництва в рамках чергового ділового циклу. Рівновага макросистеми кожного разу поновлюється на ґрунті більш досконалої техніки й технології, при новій структурі пропорцій народного господарства, що й відкриває нові перспективи ефективного функціонування економіки, і відповідно забезпечується вищий рівень задоволення суспільних потреб. Тим самим долаються соціально-економічні суперечності, що накопичилися протягом попереднього циклу, але система існуючих економічних відносин докорінно не змінюється. Більше того, зміною промислових криз як певних етапів у реалізації науково-технічного прогресу забезпечується її (системи відносин) подальший розвиток. Результатом кризи є приведення у відповідність структури виробництва і структури потреб при певному рівні доходів економічних суб'єктів. Після такої перебудови на базі техніко-технологічних інновацій починається підйом, зростання економіки, розширення відтворення. Трансформація суспільства (лат. *transformatio* – перетворення) як зміна системи суспільно-виробничих, економічних та інших суспільних відносин вирішує суперечності (що накопичені попередньою соціально-економічною системою) між виробничими силами, які пішли вперед, і суспільно-виробничими відносинами, які відстали, а також суперечності між

останніми й іншими суспільними відносинами. Трансформація охоплює не тільки економіку, а всі сторони макросистеми: перетворюються економічні, політичні, соціальні відносини. Трансформація також має свої етапи, які можна представити таким чином: нарощування передумов у вигляді суперечностей, що загострюються, усередині попередньої системи; криза, що охоплює всі складові соціально-економічної макросистеми, у тому числі і трансформаційний економічний спад; подолання кризи на всьому системному просторі, у тому числі і трансформаційного економічного спаду – поживлення та зростання, розширене відтворення. Таким чином, масштаби руйнування у процесі трансформації зовсім інші, якщо порівнювати їх із руйнуваннями, спричиненими кризовими явищами в межах традиційного промислового циклу. Саме це необхідно враховувати при використанні досвіду світової практики подолання кризових явищ.

Повертаючись до основних понять теорії, слід зазначити, що одночасно з формами у вітчизняній економічній літературі розрізняють *типи зростання й розвитку*. Численні типи визначаються на підставі значної кількості критеріїв. Питання класифікації типів зростання й розвитку свого часу дуже плідно вирішено вітчизняною політекономією [52, с. 33-42]. Виділяють: *еволюційний, революційний, екстенсивний, інтенсивний, екзогенний й ендогенний типи розвитку*.

Так, *екстенсивний розвиток*, за словниковим тлумаченням, виявляється у збільшенні того, що вже було, а *інтенсивний* – у виникненні якісно нових форм. В економічній літературі визначення цих типів зростання й розвитку пов'язується з кількісними екстенсивними джерелами (розширення використання робочої сили й засобів виробництва) і якісними інтенсивними на підставі впровадження науково-технічного прогресу, його матеріалізації в основних факторах виробництва. *Екзогенний розвиток* (або несправжній, недійсний) визначається лише зовнішніми чинниками, навколишнім світом, а *ендогенним* (справжнім, дійсним) вважається розвиток, джерело якого міститься всередині того, що розвивається.

У результаті вивчення взаємозв'язків процесів зростання, розвитку, відтворення, трансформації економічних систем спробуємо узагальнити вже існуючі визначення їх сутності. У Додатку А наведено словникові, енциклопедичні, філософські тлумачення та визначення соціально-економічного змісту деяких із досліджуваних нами понять, що певною мірою дають уявлення про сутність, відмінності, подібності та взаємозв'язок досліджуваних процесів.

Дослідження генезису проблеми економічної динаміки обумовило певні висновки:

особливого значення для теорії набуває розробка категоріального апарату, аналіз і систематизація понять та категорій. Ефективність розробленої концепції та обраної моделі зростання і сталого розвитку економіки України й механізму реалізації цієї моделі потребує чіткого розуміння сутності явищ і процесів та об'єктивних закономірностей їх розвитку. Це дозволяє свідомо й ефективно впливати на них, що й зумовлює практичний ефект:

у теорії та практиці перехідної економіки особливе місце посідають проблеми трансформаційного спаду, відновлювального зростання і сталого розвитку. Унікальність цих явищ перехідного періоду актуалізує практичну значущість їх дослідження зусиллями вітчизняної економічної науки, яка має дати адекватне відлзеркалення процесів, що відбуваються в національній економіці, і запропонувати шляхи й засоби вирішення зазначених проблем;

як елементи, що посідають чільне місце в системі категорій і понять теорії економічної динаміки (економічного зростання й розвитку), необхідно назвати модель, механізм, фактори та рушійні сили. Наступним кроком наукового дослідження проблеми є «наповнення» кожного абстрактного елементу теорії конкретним його змістом.

1.2. Сучасні концепції соціально-економічної динаміки: порівняльний аналіз

Сучасна світова економічна думка щодо соціально-економічної динаміки представлена численними теоріями та концепціями відтворення, циклічності, трансформації, зростання й розвитку.

Будь-яка наукова теорія або концепція виникає, як уже зазначалось, у певних історичних умовах, відбиває особливості певного історичного етапу соціально-економічного життя. У різні історичні моменти в центрі уваги економічної теорії та практики опинялись переважно ті або інші процеси соціально-економічної динаміки. Так, у 20-30-х роках минулого століття економічна наука та господарська практика опікувались здебільшого проблемами циклічності, кризи та депресії; у 40-50-х та у 80-х – економічного зростання, у 50-60-х – трансформації капіталізму, у 70-х – короткострокових циклів, у 90-х роках минулого і в новому столітті економічна наука досліджує процеси постіндустріальної й постсоціалістичної трансформації, а також сталого розвитку економіки.

Як уже згадувалось, термін «динаміка» в економічній теорії вперше з'являється наприкінці ХІХ – початку ХХ ст. у роботах Дж.-Б. Кларка. Однією з методологічних особливостей його досліджень є розподіл економічної теорії на три розділи: «універсальну економіку», що вивчає загальні закони виробничої діяльності: «соціально-економічну статистику», що досліджує закони рівноваги економіки у стаціонарному стані, у якому не відбувається ніяких змін; «соціально-економічну динаміку», що має вивчати чинники порушення рівноваги, а також перехід від одного стану рівноваги до іншого. Динаміку Кларк зводив по суті до «зміщення» статичних станів під впливом певних чинників: зростання населення, поява нових технологій і організаційних форм виробництва, зміна уподобань споживачів. Зазначені дестабілізуючі чинники, на думку автора, порушують рівновагу і спричиняють динамічні зміни, зокрема підвищення продуктивності праці і зростання національного доходу, а відтак – динамічний розвиток суспільства [53, с. 225; 54, с. 114-115].

Свого часу такий методологічний підхід у дослідженнях Кларка розцінювався істориками економічної думки як ототожнення законів природи й суспільства, політичної економії із природничими науками [33, с. 198-199]. Але сучасне тлумачення понять статистики й динаміки (про що докладніше йтиметься далі) певною мірою ґрунтується на таких ідеях Кларка:

стаціонарний (статичний) стан економіки – уявна модель, необхідна для з'ясування умов рівноваги в чистому вигляді;

основні закони суспільства – статичні закони, при вивченні яких необхідно абстрагуватися від всіляких причин, що викликають зміни в економіці;

розглядаючи як вихідний, відправний пункт політичної економії статичні закони, динаміку слід вважати продовженням теорії статистики, й аналіз першої можливий лише на підставі аналізу останньої.

Узагалі ж спробами закладення основ динамічного аналізу відрізняються наукові ідеї та дослідження численної кількості вчених-економістів того часу, насамперед представників марксистської економічної теорії, а також маржиналізму й історичної школи. І немов би осторонь від загального розвитку системи економічної теорії стояли на той час дослідження безпосередньо динамічних процесів, їх закономірностей і форм (головним чином криз і циклів в економіці другої половини ХІХ – початку ХХ ст.) таких всесвітньо відомих економістів, як М. І. Туган-Барановський (1865-1919), А. Шпітгоф (1873-1957), В.-К. Мітчелл (1874-1948) та інших, яких і слід вважати засновниками

динамічного напрямку економічної думки, сучасної теорії соціально-економічної динаміки.

Правомірність і доцільність застосування запозиченого з природознавчих наук поняття «динаміки» (одночасно з поняттям «статика») стосовно соціально-економічних явищ і процесів найкращим чином обґрунтував свого часу М. Д. Кондратьєв. Питання про економічну статику й динаміку було для нього частиною більш загальної проблеми – існування й пізнаваності закономірностей соціально-економічного розвитку. У своїй статті «До питання про поняття економічної статичності, динаміки і кон'юнктури», опублікованій у 1924 р. у журналі «Социалистическое хозяйство» [35, с. 48], він скористався зазначеними поняттями для розмежування різних поглядів – двох видів теоретичного підходу до вивчення й аналізу дійсності, тобто двох різних, але взаємопов'язаних методологічних принципів пізнання соціально-економічних явищ і процесів (динамічного та статичного). На підставі зазначених принципів, на думку автора, доцільно розрізнити статичну й динамічну теорії економічної дійсності. Під статичною слід розуміти теорію, яка розглядає економічні явища, по суті, поза категорією зміни їх у часі; під динамічною, навпаки, слід розуміти ту теорію, яка вивчає економічні явища у процесі їх зміни в часі, «розглядає явища у процесі зміни економічних елементів і їх співвідношення й шукає закономірності в ході самих змін» [там само, с. 55]. Визнання й необхідність застосування принципу динамічного підходу до аналізу економічних процесів (поряд зі статичним методологічним принципом пізнання) зумовлені, як справедливо зауважує Кондратьєв, природою самої соціально-економічної дійсності: вона мінлива, багатобразна та складна. Саме ці властивості дійсності ускладнюють її наукове пізнання. І якщо таке пізнання можливе й дає відомі успіхи, то лише тому, що «наука аналітично розкладає конкретну дійсність на більш прості й однорідні (певною мірою статичні – *Л. П.*) елементи і лише потім дає їх синтез (у тому числі й у динаміці – *Л. П.*). Будь-яка наукова теорія пов'язана з вказаним спрощенням конкретної дійсності» [там само, с. 48]. Отже, статичний методологічний підхід передусє динамічному, але не в змозі замінити або виключити останнього. Кондратьєв розглядав еволюцію економічної теорії як рух від статичного підходу до динамічного і під ним кутом зору намагався з'ясувати значення теорії циклів і кон'юнктури: спочатку саме статична теорія набула розвитку й переважала в економічній думці аж до кінця ХІХ – початку ХХ ст., але якою б досконалою ця теорія не була, вона виявилася безсилою «дати достатнє задоволення пізнавальному інтересу до економічної дійсності і достатньо повно пояснити явища цієї дійсності».

ті... Коли вона досягла відомого розвитку, стали ясними границі й межі статичного дослідження. Разом із тим з'ясувалась необхідність динамічної концепції, яка б змогла доповнити концепцію статичну. Чинники цього можна бачити також у тому, що зі зростанням культури й техніки зростає значення змін економічного життя. За останні ж десятиліття (роки першого і другого десятиліть ХХ ст. – *Л. П.*) мінливість і несталість умов економічного життя набули цілковито виключно стрімливості. Тим самим до останнього ступеня загострилась і практична потреба орієнтуватись у ході змін економічної дійсності. Ця потреба не могла не передатись і економічній науці й не могла не загострити в ній інтерес і до питань динаміки» [35, с. 55].

Як уже зазначалось, питання щодо економічної статичності й динаміки, щодо статичного й динамічного підходів до аналізу економічних явищ було для Кондратьєва частиною загальної проблеми існування й пізнаваності закономірностей соціально-економічного прогресу. І як основні наукові здобутки автора (у напрямі розв'язання зазначеної проблеми), що не втратили своєї актуальності і є важливими для сучасної економічної теорії, слід визнати такі:

обґрунтування доцільності розуміння й визначення статичності та динаміки в економічній теорії виключно як різних методологічних підходів до аналізу дійсності, а не стану явищ. Зазначені підходи взаємопов'язані, доповнюють і не виключають один одного;

визначення суто економічних характеристичних ознак статичності та динаміки (незмінності та змінності), зокрема на відміну від механістичних характеристик тих же понять у природознавчих науках. Так, динаміка економічних явищ визначається змінами, що пов'язані з часом, а рух обмежений ще і простором (поняття змінності ширше поняття руху);

систематизація та класифікація різновидів динамічних процесів, визначення їх взаємозв'язків та взаємообумовленостей: кількісних та якісних; еволюційних (неповторних, або необоротних) і хвилеподібних (повторювальних, або зворотних), у тому числі і процесів установалення чи порушення рівноваги елементів соціально-економічних систем і їх співвідношень. Процес реальної соціально-економічної динаміки один, а різновиди динамічних процесів співіснують у часі, лише в порядку дослідження й аналізу можливе їх виокремлення.

Таким чином, М. Д. Кондратьєв уперше в розгорнутому вигляді сформулював принципи нового на той час напрямку досліджень – соціально-економічної динаміки, визначив його основні поняття, показав єдність і відмінність статичного й динамічного підходів до аналізу явищ господарського життя.

Зазначимо, що стосовно історичного періоду, чинників і авторів ідеї виокремлення динамічного напрямку в економічній теорії зустрічаються й інші точки зору. Так, доволі поширеною вважається думка, згідно із якою теорія динаміки виникла й набула широкого визнання внаслідок розвитку кейнсіанства (тобто подальшого розвитку ідей Дж. М. Кейнса) у роботах вчених некейнсіанського напрямку економічної думки, зокрема англійського економіста Р.-Ф. Харрода та ін. [55, с. 5-21]. Активізація досліджень динамічних процесів саме в цьому випадку пояснюється таким чином. Вважається, що запропонована Кейнсом модель національної економіки і її державного регулювання мала здебільшого статичні характеристики: економічні процеси досліджувались у рамках короткострокового періоду на підставі припущення, що основні параметри моделі не змінюються з часом. Відомо, що такий підхід обумовлений здебільшого особливостями депресивної економіки 30-х років минулого століття. У повоєнні роки, на які саме і припадає розвиток некейнсіанських концепцій, став змінився: економіка провідних західних країн, зокрема США, набула небачених до того часу темпів розвитку; швидко зміцніли і продовжували стрімко паронувати свій потенціал соціалістичні країни. Усе це висувало проблему дослідження довготривалого економічного зростання й умов його забезпечення на передній план. Вирішення питань економічної динаміки стало викликом часу, і некейнсіанська теорія прийняла цей виклик.

До проблем економічної динаміки Харрод уперше звертається у 1939 р. у своїй статті «Нарис економічної динаміки», де формулює мету теорії динаміки: «Запропонувати базові засади, придатні для вивчення змін, аналогічно засадам, запропонованим статичною теорією для стану спокою» [56, с. 14]. Крім того, у цій роботі запропоновано основні поняття динамічної теорії і на підставі певного аналізу зроблено висновок про внутрішню нестабільність розвитку капіталістичної економіки. Але в умовах депресії 30-х років та другої світової війни дослідження Харрода залишилися майже непомітними. Інша доля спіткала його монографію «До теорії економічної динаміки» (1948 р.) [57], що містила аналогічні ідеї в період післявоєнного буму. Саме вона створила йому репутацію одного із засновників некейнсіанської теорії динаміки. Слід додати, що проблемами динаміки економічних систем Харрод цікавився протягом усього життя, і в 1973 р. на цю тему вийшла ще одна (остання) його монографія «Економічна динаміка».

Безпосереднє знайомство з роботами Харрода й порівняльний аналіз викладених у них положень щодо проблем соціально-економічної динаміки із здобутками попередніх дослідників, зокрема

М. Д. Кондратьєва, дозволяє дійти нижчеспаведеного висновку. Харрод, як і Кондратьєв, за мету своїх досліджень статичної й динамічної визначас «методологічну розробку питання стосовно їх правильного застосування» [57, с. 9], але у процесі цих досліджень, на наш погляд, припускається помилок, яких вдалося уникнути Кондратьєву. По-перше, Харрод протиставляє статичну явищу їх динаміці, а не статичну й динамічну точки зору на явища: «В економічній статичній ми приймасмо певні основні умови – величину і здатності населення, кількість землі, схильності, смак і т. ін. – у якості даних і відомих величин, і ці останні повинні визначати собою деякі невідомі величини – річний випуск кожного з товарів або послуг, ціни факторів їх виробництва й ціни самих товарів і послуг. У динаміці ж навпаки, самі основні умови зазнають змін, і в рівняннях, які належить вирішити, невідомими будуть не річні норми випуску продукції, а збільшення або зменшення цих норм» [57, с. 12]. По-друге, Харрод намагається чітко розділити економічну теорію на галузі економічної статичної й динамічної, кожна з яких, на його думку, вирізняється певними специфічними методами дослідження. Автор намагався визначитись із тим, що саме (які явища, процеси та їх різновиди) має досліджувати статична і що необхідно віддати динаміці: «Проблеми, пов'язані з епізодичними змінами, можуть, на мою думку, задовільно розроблятися за допомогою методів статичної теорії. До інших методів необхідно звертатись лише тоді, коли перед нами процес безперервного змінення» [там само, с. 14]. Зрозуміло, що із цих позицій, дослідник не зміг визначити галузь економічної науки (статичну або динамічну), якій належить віддати перевагу в дослідженнях циклічних процесів: «... припустимо вважати, що є один ряд лагів й один рід циклу в стаціонарному господарстві та інший ряд лагів й інший рід циклу в господарстві, що розширюється, тому вивчення лагів й циклу може бути частинами віднесено до кожного з цих підрозділів» [там само, с. 19]. Узагалі, складається враження, що дослідження Харрода спрямовані на захист і «відновлення в правах теорії статичної» [там само, с. 12]. Він вважає, що «центральне ядро економічної науки і її основою, що охоплюється цим визначенням, буде й надалі залишатись у сфері статичної» [там само, с. 13]. Вважаємо, що Харрод визначив соціально-економічну динаміку та її відмінності від статичної здебільшого інтуїтивно, не давши чітких визначень власного розуміння їх сутності. Разом із тим усвідомлення необхідності виокремлення статичної й динамічної і спроба вирішення цього завдання привели вченого до певних успіхів та результатів. Дослідники спадщини та послідовники Харрода завжди вважали і вважають його праці у сфері економічної динаміки піонерними дослідженнями, що породили цілий клас склад-

них динамічних моделей, зокрема моделей економічного зростання [57, с. 18]. Навіть супротивники кейнсіанської теорії скористались деякими методологічними прийомами та категоріями динаміки, запровадженими Харродом («часткова рівновага» і «загальна рівновага» короткострокового та довгострокового періодів; «гарантований темп зростання» як прогнозована величина, що визначає лінію безперервного розвитку з точки зору підприємців; «природний темп зростання» як мінімально можлива в довготривалому плані лінія зростання при даному ресурсному забезпеченні й ін.). Особливе значення як для теорії динаміки, так і для посткейнсіанської школи має центральна теза Харрода про внутрішню нестабільність і «природну» нестійкість економічного зростання в умовах капіталізму, які певною мірою можна здолати шляхом державного регулювання, тобто ефективного усвідомленого контролю за процесами соціально-економічної динаміки.

Наше дослідження історії виникнення та становлення динамічного напрямку економічної теорії буде неповним, якщо не згадати ще одного відомого дослідника - австрійського економіста Й. А. Шумпетера. Він як прибічник і енергійний проповідник маржиналізму вважав, що статичну теорію загальної рівноваги необхідно доповнити динамічною теорією економічного розвитку, яка має описати рух економіки між рівноважними станами [58, с. 629]. Результати своїх інтелектуальних зусиль у цьому напрямі Шумпетер виклав у двох відомих книгах: «Теорія економічного розвитку» (1912 р.) і незавершеної трилогії праці, яка побачила світ уже після смерті автора, «Історія економічного аналізу» (1954 р.). Обидві книги свого часу перевидані російською мовою [34; 59]. Теорію динаміки Шумпетера, викладену в першій із зазначених книг, свого часу досліджував і аналізував при побудові власної динамічної теорії Коцдратьєв [35, с. 52, 57-58].

Саме остання книга містить докладне й послідовне узагальнення проблеми, що нас цікавить. Сутність узагальнень Шумпетера і його внесок у розвиток теорії соціально-економічної динаміки полягають у такому:

соціально-економічну статичну й динаміку слід вважати методологічними прийомами аналізу, що тісно пов'язані між собою і доповнюють один одного у процесі вивчення та віддзеркалення реальної дійсності: «Під статичним аналізом ми розуміємо метод пояснення економічних явищ, що встановлює співвідношення між елементами економічної системи, які (усі без виключення) мають один і той же часовий індекс, іншими словами – стосуються одного й того ж моменту часу... Очевидно, що елементи економічної системи, які взаємодіють у певний момент часу, є результатом попередніх ситуа-

цій; і сам спосіб їх взаємодії підпадає під не менш очевидний вплив того, як люди уявляють собі майбутні ситуації», або якою мірою на ситуацію певного моменту вплинули попередні рішення виробників та споживачів. Таким чином, виникає необхідність урахувати попередні й (очікувані) майбутні значення елементів, лаги, часові послідовності, швидкість змін, накопичені величини, очікування тощо. «Методи, що націлені на це, стають економічною динамікою» [34, т. 3, с. 1269];

співвідношення статички та динаміки доцільно пояснювати можливостями різного ступеня наукової абстракції у процесі аналізу. У цьому розумінні статика дає більш високий рівень абстракції, але являє собою приватний випадок більш загальної динаміки [там само, с. 1270];

статика й динаміка як концептуальні прийоми, що не містять нічого, окрім здатностей людського мислення, настільки ж загальних, як і елементарна логіка, завжди використовувались у тих галузях науки, де того потребував характер аналізованих фактів. Відомо, що вперше такими прийомами скористалися природознавчі галузі науки (механіка, зоологія та ін.), і довгий час вони не використовувались у галузях, де превалювала більш вільна концептуалізація, зокрема в економічній науці. Але це не дає підстав стверджувати, що зазначені прийоми «поза законом» запозичені з механіки, або пояснювати їх за допомогою аналогії з механікою [там само];

статика й динаміка як удосконалення аналітичного апарату економічної теорії (реально або потенційно) поступово розроблялися протягом усього відомого історичного періоду, але недостатньо швидко (або недостатньо виважено), щоб повною мірою вплинути на практику аналізу на початку ХХ ст. Саме ця обставина гальмувала просування вперед і пояснює деякі з найбільш серйозних недоліків здобутих досягнень економічної теорії. «Природа соціально-економічної динаміки довгий час залишалась нез'ясованою (невизначеною) навіть інтуїтивно – одні вважали її історичною теорією змін або теорією, що враховує тенденції; інші – теорією всезагальної взаємозаложності, що протистоїть частковому аналізу окремих феноменів; деякі – теорією сучасної економіки у порівнянні з традиційною економікою середніх віків; і нарешті, деякі – просто теорією змін економічних величин» [там само, с. 1274].

Підбиваючи підсумки всього вище наведеного, слід зазначити: що аналіз концепцій соціально-економічної динаміки, передусім, має враховувати, що кожна з таких концепцій являє собою методологічний варіант вирішення певних проблем. В економічній теорії методоло-

логічні проблеми стоять гостріше, порівняно з іншими суспільними науками, оскільки, ступінь абстрагування від реальності в ній набагато вищий і теоретичні моделі можуть розвиватися до деякої міри незалежно від пояснювальних і модельованих явищ. Інтерес економістів до методологічних проблем час від часу переживає злет і падіння. Коли економічна наука розвивається за звичайною траєкторією, питання методології знаходяться на периферії уваги. Але в періоди криз, що зумовлені внутрішніми або зовнішніми чинниками, методологічні основи науки підлягають інтенсивному аналізу [60, с. 11-13].

Питання методології економічної науки взагалі й соціально-економічної динаміки зокрема – це, звичайно, питання щодо предмета та методу досліджень. Воно завжди було й залишається визначальним, актуальним і дискусійним. Предмет і метод, як відомо, розвиваються в тісному взаємозв'язку, а їх єдність являє собою методологію. Разом із тим методологія – не лише назва для «методів дослідження», а й вивчення зв'язків між теоретичними концепціями й обґрунтованими висновками про реальний світ. Усі твердження щодо методології мають історичний підтекст, тому що методологічні прийоми тісно пов'язані з різними об'єктивними характеристиками предмета пізнання, у тому числі і з його конкретною історією. Методологія – це сфера економічної науки, де розглядаються способи, якими економісти обґрунтовують свої теорії й чинники, за якими вони надають перевагу тій або іншій теорії. Слід додати, що «усі елементи відомих історії методологічних підходів до вивчення предмета економічної науки мають місце в сучасній різноманітності її напрямів і течій. Саме методологія і породжує напрями та течії економічної теорії» [53, с. 16]. Отже, у різноманітті сучасних напрямів і течій економічної теорії як різновидів теорії і концепцій соціально-економічної динаміки можуть мати місце: теорії, що враховують висхідні історичні тенденції; теорії всезагальної взаємозалежності, що протистоять частковому аналізу окремих феноменів; теорії змін економічних величин.

На підставі всього зазначеного доходимо висновку, що статичку й динаміку слід розглядати як методологічні прийоми аналізу реальної соціально-економічної дійсності. Визнання й застосування зазначених прийомів сприяє подальшому розвитку методології економічної теорії. Статичні та динамічні підходи тісним чином пов'язані із загально-визнаними науково обґрунтованими методологічними підходами сучасної економічної теорії, зокрема історичним, діалектичним, матеріалістичним підходами, методами наукової абстракції, єдності кількісного і якісного аналізу тощо й не суперечать їм. Предметом дослідження динамічної теорії виступають висхідні історичні соціально-економічні

тенденції, їх зміст і форми. У якості останніх можна назвати циклічність, відтворення, зростання, розвиток і трансформації. Застосування загальних принципів соціально-економічного динамізму в економічній теорії відкриває нові перспективи і, передовсім, дає можливість спостерігати, відстежувати й вимірювати соціально-економічні процеси в сучасних умовах високої швидкості змін, стрімкої гнучкості й пристосовуваності соціально-економічних систем, їх структур і елементів до нових умов, але водночас пов'язане із цілою низкою труднощів як філософсько-методологічного, так і практичного характеру.

Слід додати, що теорія та методологія досліджень динамічного напрямку економічної теорії дуже близько стоїть від так званого еволюційного, виокремлення й характеристики якого знаходимо в колективній праці сучасних російських істориків економічної думки: «Еволюційна економіка змістовно й метафорично пов'язана з еволюційним світоглядом, згідно з яким усі системи перебувають у процесі постійної і причинно-обумовленої зміни. Це, зокрема, означає, що сьогодення розглядається як результат минулого і передумова майбутнього, а механізм змін пов'язується з мінливістю, успадкуванням та відбором... У рамках еволюційного напрямку економічної теорії економічні процеси розглядаються як спонтанні, відкриті та неповоротні; вони народжуються взаємодією зовнішніх та внутрішніх факторів і виявляються у зміні структури економіки і агентів, які діють у ній» [58, с. 621]. Особлива увага в рамках цього напрямку, як зазначають дослідники, приділяється процесу інновацій – появі й поширенню нового; конкуренції як процесу відбору, а також проблемам інформації, невизначеності, часу.

До проблем (труднощів як філософсько-методологічного, так і практичного характеру), які виникають у процесі застосування принципів еволюціонізму (а ми вважаємо, що вони певною мірою стосуються і принципів динамізму), автори зазначеної праці відносять:

по-перше, проблему запозичення (методологічних принципів природничих наук в економіці);

по-друге, специфіку еволюційного підходу до аналізу економічних проблем. Вона спонукає до перегляду окремих базових гіпотез, на які спирається сучасна економічна теорія (зокрема гіпотези теорії індивідуального вибору);

по-третє, розбіжності у трактуванні сутності категорій, понять і термінів. Не завжди економічні процеси піддаються інтерпретації в термінах еволюційної теорії, що призводить до суттєвих розбіжностей щодо змісту еволюційних понять в економіці;

по-четверте, консерватизм наукового мислення, що визначається труднощами визнання еволюційного підходу економічним світо-

вариством (прагнення до формальної статичності може заманити теоретиків-сволюціоністів до тієї ж пастки, у якій опинилась економічна ортодоксія, і призвести до ще більшого відриву від реальності, ніж це притаманно ортодоксальним моделям) [58, с. 621-622].

Узагальнюючи зазначене вище, слід додати, що теорія соціально-економічної динаміки є в наш час одним із прикладів впливу природничо-наукових дисциплін на економіку. Вихід у даному випадку за суворі рамки економічної теорії можна пояснити труднощами дослідження проблем відтворення, циклічності, зростання, розвитку, трансформації у їх широкій постановці. Наскільки успішною буде зазначена тенденція в майбутньому сьогодні сказати неможливо, але запропоновані в рамках теорії динаміки підходи до вирішення низки проблем можна вважати інноваційними моментами у процесі розвитку економічного знання.

Як зазначалося, доробок економічної думки у сфері соціально-економічної динаміки представлено дослідженнями процесів відтворення, циклічності, зростання, розвитку і трансформацій. Розглянемо (з урахуванням усього викладеного вище) віддзеркалення процесів соціально-економічної динаміки в теоріях та концепціях у ретроспективі (Додаток Б).

Відомо, що перші спроби обґрунтувати схему висхідного руху суспільства з'являються в історії суспільної думки доволі рано. Уже у стародавньому світі склалось уявлення про те, що світ розвивається в певному напрямку, але розвиток представлявся лише як проста послідовність подій, а пізніше (у тому числі й у середньовіччя) поняття розвитку і прогресу зводилось до «панування розуму». Утвердження у XVIII ст. природничо-наукового світогляду, що підірвав ідею божественного створення і механістичну картину світу, сприяло проникненню ідей динаміки (сволюційних ідей) спочатку в дослідження суспільства, а згодом й економіки. Найчіткіше одна з найперших «концепцій поступального розвитку суспільства» викладена в німецького філософа Г. Гегеля (1770-1831). Методологічна значущість цієї схеми полягає в тому, що історія суспільства постає як об'єктивна закономірність зміни одних народів іншими у міру виконання ними своєї функції. Це положення суттєво вплинуло на подальший розвиток філософських, економічних і соціологічних поглядів» [54, с. 146].

Історично першими у сфері соціально-економічної динаміки виникли теорії та концепції відтворення та циклічності, а вже саме з них, як вважають сучасні дослідники, бере свій початок більшість теорій і концепцій зростання й розвитку [61, с. 17]. Безумовно, узагальнення інформації про історію досліджень у сфері соціально-

економічної динаміки в запропонованій таблиці Додатку Б має численні недоліки. Більшість зазначених у таблиці імен всесвітньо відомих дослідників мають бути наведені не в одному, а в декількох її підрозділах. До того ж таблична форма подання матеріалу обмежує можливості критичного аналізу. Слід додати, що в запропонованому узагальненні відображено далеко не всі відомі теорії та концепції соціально-економічної динаміки. Можна зауважити також, що таблицю необхідно доповнити переліком праць, у яких викладено напрацювання авторів, і вказати дати їх опублікування.

Слід зауважити точку зору В. Леонтєва, який зазначав, що реальний внесок економістів після К. Маркса у сфері відтворення є незначним [61, с. 670]. За свідченням С. В. Мочерного, історія економічної думки налічує близько 200 концепцій причин виникнення та сутності криз, але проблема ще не вирішена, тому є актуальною й сьогодні [66, с. 463].

Особливе місце серед досліджень проблем соціально-економічної динаміки, звичайно, займають відомі роботи німецького економіста і філософа К. Маркса (1818-1883). Виокремити з марксового титанічного наукового доробку й у стислому вигляді описати все те, що слід вважати розвитком теорії та методології досліджень соціально-економічної динаміки, доволі складно. Не претендуючи на вичерпне викладення цього питання, відзначимо два моменти. По-перше, методологія досліджень Маркса (що, як відомо, увібрала в себе всі попередні прогресивні напрацювання філософської й соціально-економічної науки і вважається взірцем виваженого використання наукових методів пізнання дійсності) повною мірою враховує статичний й динамічний підходи (насамперед, статичний та динамічний рівні абстракції). По-друге, як внесок К. Маркса в теорію динаміки можна відзначити принаймні три складові: основи теорії економічних криз, теорію відтворення та «формаційну теорію».

Особливе місце серед перших дослідників циклів посідає наш співвітчизник М. І. Туган-Барановський (1865-1919). Його теорію економічних циклів і криз історики економічних вчень відносили і відносять до скарбів світової економічної думки [62, с. 3-55; 63, с. 7-42]. Уперше до проблем циклічності та криз Туган-Барановський звертається ще у процесі роботи над магістерською дисертацією, за результатами якої у 1894 р. видано книгу «Промислові кризи в сучасній Англії, їх чинники та близький вплив на народне життя» [64]. Книга свідчить про неабиякі здібності, сміливість і новаторство молодого (29-річного!) Туган-Барановського. Надалі вчений розширював, доповнював, уточнював і посилював окремі її розділи, вона перевидавалась декілька разів

російською, німецькою, французькою і англійською мовами, принесла йому наукове визнання та світову славу [65-66]. Питанням циклічності та криз присвячено також окремі розділи курсу лекцій із політичної економії [67] і книги «Основи політичної економії» [68].

Як найзагальніші ознаки запропонованої Туган-Барановським теорії промислових криз і циклічності капіталістичного господарства сучасні дослідники його творчості визначають таким чином. Його теорія ґрунтується на вдалому поєднанні теоретичних політекономічних знань з історією господарства та історією світової економічної думки. «Саме ця тріада забезпечила вченому можливість всебічно аргументувати свої погляди» [63, с. 16]. Обґрунтуванню власного погляду передують аналіз різних теорій, що «в попередній час пропонувались в науці для пояснення проблеми криз» [66, с. 226]. Туган-Барановський поділив їх на три групи: до першої він відніс теорії, що шукали причини криз у сфері виробництва (таких авторів як Ж.-Б. Сей, Д. Рікардо, Дж. Вільсон, С. Джевонс, Ф. Енгельс, К. Каутський); до другої – у сфері суспільного обміну (теорії Е. Лавеле, К. Жюглара, Д. Мілляса); до третьої – у сфері суспільного розподілу (С. Сімонді, Г. Геркнера, К. Родбертуса, Д. Мілля). Критичний аналіз зазначених теорій дав вченому змогу узагальнити накопичені на той момент економічною наукою знання та з'ясувати помилки, яких припускались попередні дослідники: «Вирішити проблему криз довгий час не вдалось економічній науці тому, що економісти шукали фактори криз у тій або іншій окремій сфері суспільного господарства: виробництві, обміні або розподілі. Насправді ж кризи виникають на основі всієї сукупності явищ суспільного господарства й тому не можуть належати до однієї окремої його сфери. Обіг суспільного капіталу, що необоротно призводить до капіталістичного циклу та криз, включає як виробництво, так і обмін, і розподіл. Капітал послідовно перетворюється з однієї форми на іншу, долаючи при цьому великі труднощі, притаманні самі цій системі господарства – капіталізму. На тлі подолання цих труднощів виникають кризи і капіталістичний цикл» [66, с. 279]. Вирішення проблеми (визначення чинників виникнення промислових криз і їх закономірностей) автор ґрунтує на системному підході: його теорія криз і циклів нерозривно пов'язана з теорією ринку та спирається на науковий аналіз процесу накопичення суспільного капіталу. Саме такий підхід дав автору змогу пояснити «найзагадковішу і найвражаючішу особливість капіталістичного розвитку» [68, с. 658] – притаманну йому циклічність, а також симптоми виникнення криз і циклу відтворення. Чинником криз Туган-Барановський вважав властиву капіталістичному господарству невідповідність між можливостями утворення й

накопичення економікою капіталу та можливостями його рівномірного розподілу і споживання. Чинники ж циклічності капіталізму, на думку вченого, закладені в самій природі капіталістичного господарства та зумовлені його антагоністичністю, неорганізованістю й тенденцією до необмеженого розширення: «чинник періодичності криз має соціальний характер, і тому період настання криз то розтягується, то стягується залежно від змінення економічних, політичних, і, взагалі, соціальних умов даного часу» [66, с. 235].

Симптомами наближення кризи або погв'явлення, як довів вчений, можна вважати рух товарних цін, коливання банківських ставок і курсів цінних паперів, масштаби спекулятивних операцій та ін. Важливою закономірністю циклічних коливань капіталістичної промисловості є також те, що «зміни періодів промислового підйому й занепаду, мають своєю головною сферою галузі промисловості, які створюють засоби виробництва...», тому що чинники цих коливань коріняться в галузі створення основного капіталу країни» [66, с. 425]. Створена Туган-Барановським теорія промислових криз і циклів відтворення капіталістичної економіки суттєво вплинула на подальший розвиток динамічного напрямку економічної науки: «досі жоден теоретик економічних криз не може обійтися без знаменитої праці М. Туган-Барановського» [63, с. 20].

Серед дослідників динамічних процесів другої половини ХХ ст. особливо слід відзначити лауреатів Нобелівської премії. Р.-А.-К. Фріш (1895-1973) став лауреатом премії у 1969 р. за розвиток і застосування динамічних моделей до аналізу економічних процесів [37, с. 20-25]. С.-С. Кузнець (1901-1985) став лауреатом премії у 1971 р. за емпіричні дослідження економічного зростання [там само, с. 8-14]. В. В. Леонтьєв (1906-1999) відзначений премією у 1973 р. як засновник методу «витрати-випуск», який у подальшому застосовував для вирішення важливих економічних проблем, зокрема збалансованого зростання економіки й розвитку країни [69]. А.-В. Льюїс (1915-1991) відзначений премією у 1979 р. як новатор-дослідник процесів економічного розвитку країни, що розвиваються [37, с. 105-111]. Р.-М. Солоу (нар. у 1924 р.) отримав нагороду у 1987 р. за фундаментальні дослідження в галузі теорії економічного зростання й аналіз ролі науково-технічного прогресу в розвитку економіки [37, с. 17-20]. Р.-В. Фогель (нар. у 1926 р.) та Д.-С. Норт (нар. у 1920 р.) відзначені премією у 1993 р. за подальший розвиток динамічних підходів до аналізу, зокрема в дослідженнях процесів минулого з метою визначення нинішніх і прогнозування майбутніх [37, с. 231-238]. Ф. Кюдланд (нар. у 1943 р.) та Е. Прескотт (нар. у 1940 р.) нагороду отримали у 2004 р. за внесок у динамічну макроеко-

номічну теорію, зокрема за дослідження неузгодженості в часі економічної політики і за дослідження рушійних сил економічних циклів [70].

Продовжуючи аналіз методологічних особливостей теорій і концепцій соціально-економічної динаміки, слід зазначити, що в рамках сучасної парадигми економічної науки, як відомо, розрізняють неокласичний, посткласичний та неінституціональний напрями. (Зазначимо, що термін «парадигма» уперше з'явився у книзі Т. Куна «Структура наукових революцій» (1962 р.) у словниковому розумінні – як зразковий приклад наукових досліджень минулого, який продовжує служити моделлю для сучасних вчених. Разом із тим автор використовує це слово і в іншому значенні – як вибір певного набору проблем і методів для їх аналізу [45, с. 77-78].) Відомо також і те, що зазначені напрями виокремлюють на підставі певних методологічних розбіжностей, що не враховують статичних і динамічних методологічних принципів.

Спробуємо з'ясувати методологічні особливості зазначених напрямів у тому числі й на предмет статично-динамічних підходів. Аналіз методології дозволить визначити способи побудови концепцій соціально-економічної динаміки представниками того чи іншого напрямку, інтерпретацію їх висновків і, що особливо важливо, критерії, відповідно до яких концепції мають оцінювати. У процесі визначення методологічних особливостей і розбіжностей основних сучасних напрямів економічної теорії ми скористалися схемою, запропонованою й застосованою С. С. Дзарасовим під час визначення суттєвих характерних ознак посткласичної та неокласичної шкіл економічної теорії [60, с. 45-49].

Основна методологічна розбіжність досліджень неокласиків, посткласиків і неінституціоналістів стосується розуміння предмета. Вихідною для неокласичного напрямку є категорія рідкості природних ресурсів. На її основі формується все розуміння економічної діяльності як способів ефективного використання обмежених ресурсів. Ця необхідність оголошується предметом науки, який зводиться до технічного опису можливих варіантів розподілу ресурсів і способів його оптимізації. При цьому вважають, що найбільш ефективним завжди є приватний власник. Посткласики ж визначають предмет згідно із традиціями класичної політичної економії, та своє завдання вбачають у вивченні економічних відносин між людьми. Вони також визнають класовий характер соціальної структури суспільства й необхідність пояснення відносин між соціальними групами, зокрема у процесі суспільного відтворення, циклічності, зростання й розвитку. На відміну від неокласиків, які зображують споживачів у вигляді соціально одно-

рідних «робітзопів», посткласики розмежовують їх залежно від рівня одержаного доходу та різної норми споживання, що дозволяє точніше розглянути соціальні фігури залежно від їх ролі в системі суспільного відтворення. Особливістю методології інституціоналізму, як відомо, вважають розширене трактування предмета. Неінституціоналісти намагаються створити економічну теорію на базі комплексу наук, зокрема соціології, психології, права, тісно пов'язують економічні процеси із соціальними, політичними, правовими, організаційними, психологічними тощо й розглядають суспільство як систему, що постійно розвивається й оновлюється. Крім того, неінституціоналісти звинувачують неокласиків у тому, що вони відхиляються від особливостей інституціонального середовища й витрат з обслуговування угод, вважаючи, що всі ресурси розподілені та знаходяться у приватній власності, що права власників чітко визначені та надійно захищені. На додаток до обмеженостей, обумовлених рідкістю ресурсів і власністю, представники неінституціоналізму виокремлюють ще один клас обмеженостей, який пов'язують з інституціональною структурою суспільства, що, у свою чергу, визначається традиціями, звичаями, правовими нормами. Вони відмовляються від різних спрощених передумов, підкреслюючи, що економічні агенти діють у світі високих транзакційних витрат, погано визначених прав власності та ненадійних контрактів, у світі, повному ризиків і невизначеності.

Друга розбіжність стосується розуміння рівноваги. Неокласики вважають, що капіталістична економіка, яка розвивається сама по собі, постійно знаходиться у стані рівноваги, завдяки закладеній у її природі здатності до автоматичного регулювання економічних процесів: відтворення, зростання й розвиток є результатом внутрішньої саморегуляції ринкових сил. Посткласики виходять із протилежного: капіталістична економіка, що розвивається сама по собі, порушує економічну рівновагу та посилює нестабільність, яка загострює суперечності між соціальними групами, обмежує можливості відтворення, зростання та розвитку. Різні підходи обумовлені, як відомо, різною оцінкою здатності людини розуміти та передбачати майбутнє. Неокласичні дослідження ґрунтуються на гіпотезі «раціональної людини», головною особливістю якої є здатність розраховувати траєкторію вірогідності розвитку подій. На підставі таких раціональних очікувань будується максимізація ринковими агентами своєї вигоди. У разі, коли ніщо не перешкоджає індивідам приймати раціональні рішення, то всі сподівання здійснюються й економіка стабілізується, тобто приїде до такого стану, коли в господарській системі не виникає імпульсів до змін. Посткласична теорія не погоджується з таким станом речей. Вона виходить із

кейнсіанського положення обмеженості людських здібностей і фундаментальної невизначеності майбутнього: очікування щодо майбутнього обов'язково є невизначеними. Економічні рішення, на думку представників кейнсіанства, кожного разу доводиться приймати між минулим, що вже не повернеться, і невизначеним майбутнім, і тому їх наслідки не можуть бути точно відомими. Неокласики роблять інакше. Виходячи з гіпотези всезнання людини, вони екстраполюють минуле на майбутнє, у якому завжди діють нові фактори, вплив яких заздалегідь повністю не може бути врахованим. У такому разі життя готує для них несподіванки у вигляді Великої депресії, стагфляції або провалу ринкових реформ у пострадянських країнах. Неоінституціоналісти також дотримуються думки про неспроможність «конкурентної економіки» автоматично врівноважуватись і пропонують більш реалістичний (порівняно з неокласиками) опис процесу прийняття рішень. Інституціональний підхід ґрунтується на двох поведінкових передумовах: обмеженій раціональності й опортуністичній поведінці. Перша відображає факт обмеженості людського інтелекту. Знання, які має людина, завжди неповні, її прогностичні здібності не безмежні, а здійснення логічних операцій потребує від неї часу та зусиль. Крім того, інформація – цінний ресурс. Отже, агенти змушені зупинитись не на оптимальних рішеннях, а на тих, що здаються їм оптимальними, виходячи з обмеженої інформації, якою вони володіють. Опортуністична поведінка зумовлена переслідуванням власного інтересу. Економічні агенти, максимізуючи власну корисність, порушують зобов'язання, що брали на себе під час укладання угоди (надають послуги меншого обсягу або гіршої якості), коли це не приносить їм прибутку. У неокласичній теорії для опортуністичної поведінки не знайшлося місця, оскільки володіння вичерпною інформацією виключає таку можливість. Лише інститути здатні зменшити негативні наслідки обмеженої раціональності й опортуністичної поведінки.

Третя розбіжність стосується центру спрямованості економічного аналізу. Центр тяжіння неокласичного напрямку – сфера обігу. Головний процес, який цікавить неокласиків, – це обмін товарів на ринку. Пропозиція (виробництво) підпорядкована процесу обміну. Саме тому центральне значення має проблема рідкості ресурсів. Обмежуючись лише такими заходами, як раціональне їх використання, суспільство тим самим обмежує свої можливості впливу на відтворювальні процеси, циклічність, економічне зростання й соціально-економічний розвиток. Представники посткласичного напрямку вважають, що визначальною сферою економічного життя є виробництво. Такий підхід дозволяє певною мірою вирішити проблему рідкості: їй протиставляється від-

творюваність ресурсів людиною й рідкість перетворюється на надлишок, оскільки з'являється можливість розширеного відтворення, зростання та розвитку. До того ж посткласичний напрям пропонує обґрунтовану політику активного впливу на соціально-економічну динаміку (шляхом забезпечення повної зайнятості, зростання інвестицій і прискорення науково-технічного прогресу). Неоінституціоналісти пішли ще далі. У центрі їх уваги опинилися не слабка купівельна спроможність і не ефективний споживчий попит, не низький рівень заощаджень й інвестицій, а цінності, традиції та культура. Навіть якщо й розглядають ресурси та технологію, то тільки у зв'язку із суспільною роллю знань і проблемами захисту навколишнього середовища.

Четверта розбіжність полягає в тому, що основою життя суспільства неокласики вважають принцип соціального дарвінізму (боротьби за існування), а посткласики відстоюють принцип якщо не соціальної рівності, то соціальної справедливості. Представники посткласичного напрямку економічної теорії виступають проти збереження й узаконення антагонізмів безжалісної боротьби за існування. Більше того, посткласики пропонують такі методи регулювання економічних і соціальних відносин, щоб якщо не подолати, то суттєво пом'якшити антагонізми. Для цього недостатньо навіть дотримання правових і етичних норм. Поряд із цим пропонують також соціально орієнтоване втручання в розподіл національного доходу в інтересах усіх прошарків населення та забезпечення кожному гідного життя: і засобів до існування, і духовного розвитку. Неоінституціоналісти також пропонують певні способи управління соціально-економічними процесами в інтересах усього суспільства і при цьому, як уже зазначалось, спираються на різні соціальні, економічні, правові інститути держави. Як одну з форм пом'якшення антагонізмів інституціональною теорією запропоновано соціальне партнерство.

Методологічні розбіжності посткласичного, неокласичного та неоінституціонального напрямів сучасної економічної науки певною мірою концентруються в запропонованих ними концепціях соціально-економічної динаміки. Розглянемо деякі з них.

Початок повільного періоду історії неокласичних, посткласичних та неоінституціональних концепцій соціально-економічної динаміки припадає на часи розпаду колоніальної системи та підйому національно-визвольного руху у країнах Африки та Азії у повоєнні роки (у другій половині ХХ ст.). Предметом самостійного дослідження в цей період стає процес розвитку.

Ґрунтовний аналіз новітніх уявлень про закономірності соціально-економічної динаміки зазначеного періоду поданий у публікаціях росій-

ського вченого Р. М. Нурсєва [71-75]. Як вважає автор, загальною характерною особливістю сучасних концепцій і теорій соціоекономічної динаміки посткласичного напрямку (побудовані на основі концепції «зачарованого кола злиденності» Г. Зінгера та Р. Пребіша теорії квазістабільної рівноваги Х. Лейбстайна, «зачарованого кола браку капіталу» Р. Нуркєс, «кола відсталості» Б. Кналла; удосконалений А. Хіршманом та іншими варіант теорії «великого поштовху» П. Розенштейна-Родана; концепція економічного зростання «з двома дефіцитами» Х. Ченсі, М. Бруно, А. Страуга, П. Екстейна, П. Картера й ін.) є спроба пояснити слабозвинутість окремих держав та їх економік лією таких взаємопов'язаних економічних і демографічних факторів: постійно високе (порівняно з розвинутими країнами) збільшення населення на тлі вузькості внутрішнього ринку (слабкої купівельної спроможності), брак ресурсів для модернізації (обмеженість заощаджень, відсутність стимулів і коштів для інвестування), низька кваліфікація робочої сили й нерозвиненість національної системи освіти і професійної підготовки, політична нестабільність, які зумовлюють неможливість підвищення продуктивності праці і доходів, прирікають слабозвинуті країни на постійне відставання від центру світової економіки та «хронічну злиденність» [71, с. 137-156].

Прибічники неокласичного напрямку звинуватили посткласиків (неокейнсіанців) у тому, що економічне зростання й розвиток у їх концепціях визначаються переважно техніко-економічними параметрами (модернізацією виробничої сфери), тобто розглядаються здебільшого як кількісні, а не якісні явища, і запропонували своє розуміння передумов і факторів соціально-економічної динаміки. У рамках неокласичного напрямку концепції та теорії динаміки (зокрема «дуалістичної економіки», авторами яких є А.-В. Льюїс, Дж. Фей, Г. Раніс, Д. Йоргенсон, С. Окава й ін.) виходять із так званого реального дуалізму економіки слабозвинутих країн – наявності традиційного слабозвинутого аграрного та сучасного промислового сектору. Такий підхід, на думку неокласиків, дає змогу враховувати не тільки техніко-економічні, а й цілий комплекс соціально-економічних характеристик динамічних процесів, зокрема тих, що зумовлені характером і формами розподілу й обміну. Вирішення проблем розвитку та зростання неокласики вбачають у подоланні дуалізму, тобто суперечностей між традиційною економікою та сучасною, між доіндустріальною й індустріальною, між натуральною й ринковою [72, с. 145-158].

На думку неокласиків, як зазначає Нурсєв, неокласики дуже спрощено підійшли до вирішення проблеми дуалізму: у реальній дійсності спостерігається не тільки дуалізм аграрної сфери та промис-

ловості, а й багатьох сторін соціально-економічного життя суспільства, що розвивається. Поряд з загальним відставанням слабозвинутих країн, важливо враховувати й «асинхронність визрівання передумов сучасного ринкового господарства», що також зумовлені не лише економічними, а й соціальними чинниками (традиціями, звичаями, релігією, культурою тощо). Традиційні норми моралі та права, що склалися у тій чи іншій країні, не враховують як неокласики, так і посткласики у своїх теоріях і концепціях соціально-економічної динаміки, і це одна з найвагоміших причин реакції їх відторгнення навіть у пайпрогресивнішої частини суспільства, що розвивається. Усе це зумовило зростання інтересу до неокласичних ідей [73, с. 126-145].

Представники неокласичного напрямку (Г.-К. Мюрдаль – автор концепції «азіатської драми» і теорії закономірностей розвитку країн «третього світу»; Т. Шульц – одним із перших поставив проблему інвестицій у людський капітал щодо країн, які розвиваються; Е. де Сото – автор теорії «іншого шляху» розвитку) виступили із критикою неокласичних та посткласичних підходів до аналізу країн «третього світу», основна методологічна неспроможність яких полягає в тому, що вони намагалися спроектувати реалії розвинутого суспільства на слабозвинуте. Сучасні представники інституціоналізму вважають, що основні елементи запропонованих неокласичних і посткласичних концепцій (технологічний розвиток як вирішальний фактор подолання слабозвинутості, ринок як автоматичний регулятор економічного розвитку, планування як засіб вирішення соціальних проблем) у реальності створюють економіку анклавного типу – сектор «європейської промисловості, більшою мірою пов'язаний із зовнішнім, ніж із внутрішнім світом» і «сприяють посиленню теологічної залежності, дезінтеграції економіки, зростанню корупції та державного бюрократизму» [73, с. 129]. Слабозвинуті країни погребують глибоких і всеохоплюючих перетворень економіки і суспільства в цілому. Розвиток, на думку неокласиків, слід розуміти тільки як підвищення ступеня задоволення основних потреб усіх членів суспільства, тобто кожної людини. Зростання ж задоволених потреб певної частки населення залишає осторонь інших людей і здійснюється за їх рахунок, а такий процес не може бути визнаним як розвиток суспільства. Саме тому згодом проблема інвестицій у виробничі фонди, що перебувала в центрі уваги нео- та посткласичних ідей динаміки, поступилася місцем проблемі інвестицій у людський капітал спочатку в рамках неокласичного, а потім й інших напрямів сучасної еконо-

мічної теорії: майже в усіх моделях 90-х років (зокрема моделях Р.-Е. Лукаса, П.-Г. Менкью, Д. Ромера та інших, що виникли в результаті розширення неокласичної моделі Р.-М. Солоу, урахування накопичення людського капіталу) основним фактором соціально-економічної динаміки є освіта, а розвиток розуміють як накопичення людського капіталу у його найефективнішій формі, коли створені всі необхідні передумови для його практичної реалізації в народному господарстві [74, с. 136-157].

Підбиваючи підсумки аналізу сучасних теорій і концепцій соціально-економічної динаміки, зазначимо таке:

аналіз концепцій і теорій соціально-економічної динаміки, кожна з яких відбиває реальні соціально-економічні динамічні процеси, являє собою певний методологічний варіант вирішення визначених проблем, дає можливість відстежувати історичні тенденції та закономірності соціально-економічної динаміки, одержувати наукові відповіді на практичні питання;

соціально-економічну динаміку можна розглядати як методологічний прийом аналізу реальної соціально-економічної дійсності. Визнання й застосування цього прийому сприяє подальшому розвитку методології економічної теорії. Динамічний підхід тісно пов'язаний із загальновизнаними науково обґрунтованими методологічними підходами сучасної економічної теорії, зокрема історичним, діалектичним, матеріалістичним підходами, методами наукової абстракції, єдності кількісного та якісного аналізу тощо і не суперечить їм. Предметом дослідження динамічної теорії виступають висхідні історичні соціально-економічні тенденції, їх зміст і форми. У якості останніх можна назвати циклічність, відтворення, зростання, розвиток і трансформації. Застосування загальних принципів соціально-економічного динамізму в економічній теорії відкриває нові перспективи і, передусім, дає можливість спостерігати, відстежувати і вимірювати соціально-економічні процеси в сучасних умовах високої швидкості змін, стрімкої гнучкості і пристосовуваності соціально-економічних систем, їх структур і елементів до нових умов;

визнання загальної теорії соціально-економічної динаміки й обґрунтування її методологічних принципів має стати основою для розробки ефективних стратегій соціально-економічного розвитку на довготривалу перспективу з увагою до застосування знань про закономірності динамічних процесів, а не «програм подолання наслідків економічних криз».

1.3. Суперечності економічного зростання й розвитку

На початку третього тисячоліття людство, оглядаючись назад, може оцінити рівень своїх досягнень і обсяг нових проблем у різних сферах життєдіяльності. Однією з головних таких проблем кінця ХХ – початку ХХІ ст. є поглиблення суперечностей у відносинах суспільство-природа. У своєму прагненні задовольняти постійно зростаючі потреби суспільство наблизилось до таких масштабів і темпів економічного зростання, залучення природних ресурсів до економічного обороту, що постала проблема збереження довкілля – життєвого середовища існування, діяльності й розвитку людства. У зв'язку з цим традиційна парадигма соціально-економічного розвитку, що як провідний орієнтир ефективності господарювання визначала досягнення високих темпів економічного зростання, відходить у минуле. Їй на зміну приходить нова, яка враховує поглиблення взаємозумовленості та взаємозалежності економічних, соціальних, екологічних процесів життя сучасного суспільства і функціонування національних господарств (насамперед, під впливом глобалізації) і формує парадигмальні зрушення в економічній теорії, нові концептуальні уявлення щодо пріоритетів ефективного соціально-економічного розвитку.

Проблеми взаємообумовленості, взаємозалежності економічного зростання й розвитку економіки зокрема і суспільства взагалі, виокремлення кількісних та якісних складових цих процесів (насамперед, із метою свідомого впливу на них) особливо актуальні для сучасної України. Як уже зазначалося, відповідно до Стратегії економічного та соціального розвитку України на 2004-2015 рр. основними її стратегічними пріоритетами проголошено забезпечення випереджаючого розвитку та сталого економічного зростання [1]. Слід додати, що в нашій країні, незважаючи на зростання валового продукту та деяких інших економічних показників, що зазвичай свідчать про економічне зростання, упродовж майже двох останніх десятиліть спостерігається руйнація продуктивних сил, що не тільки не відповідає національній стратегії соціально-економічного прогресу, але і свідчить про глибокі суперечності соціально-економічного зростання, не говорячи вже про суперечності соціально-економічного розвитку.

Зазначене зумовлює необхідність поглибленого вивчення проблем економічного зростання й соціально-економічного розвитку в аспекті новітніх уявлень щодо механізмів їх забезпечення та розв'язання суперечностей у системі зв'язків «зростання-розвиток». Питання щодо взаємозв'язків, взаємообумовленостей, взаємозалежностей, суперечностей процесів економічного зростання й соціально-економіч-

ного розвитку цікавлять науковців уже не одне десятиліття. У вступі до монографії підкреслено, що, на нашу думку, новітня історія цієї проблематики розпочалась у 70-80-х роках минулого століття і пов'язана з іменами таких зарубіжних вчених, як А. Печчеї [6], Дж. Форрестер [7], Д. Медоуз [8] та інші. Підкреслимо, що їх дослідження здійснювалися здебільшого в еколого-економічному аспекті. На підставі досліджень загальних тенденцій зростання й розвитку світової економіки, науковці зробили висновок про межі економічного зростання. Це породило цілу низку ідей щодо необхідності обмеження промислової діяльності, чисельності населення планети й рівня споживання. Поширення зазначених ідей в економіці наукова думка розцінила як відродження відомої теорії Томаса Мальтуса, а тому цей напрям в економічній теорії почасти називають неомальтузіанським.

Супротивники неомальтузіанства (як і мальтузіанства) аргументують свої погляди на тезі науково-технічного прогресу, який значно розширює межі економічного зростання й соціально-економічного розвитку на підґрунті постійного вдосконалення виробничих сил суспільства і розширення його можливостей задовольняти постійно зростаючі потреби (змінювати або пересувати межі зростання й розвитку). Більше того, науково-технічний прогрес змінює не тільки кількісні параметри виробничих сил (а відтак загальні характеристичні ознаки зростання й розвитку), а і якісні (новітні технології дозволяють зменшувати об'єми необхідних для виробництва корисних копалин, замінювати їх штучними речовинами, переробляти відходи, очищувати воду та повітря, задовольняти найвибагливіші потреби в новітніх товарах або послугах тощо). Саме із цих позицій до вирішення проблеми економічного зростання та суспільного розвитку підійшли свого часу (ще в середині минулого століття) американські економісти Дж.-К. Гелбрейт [9] та В.-В. Ростоу [10]. Такий методологічний підхід в економічній науці, як відомо, одержав назву технологічного детермінізму. Пізніше відомий сучасний економіст Р.-М. Солоу (США), який вважається «оригінальним інтерпретатором» теорії макроекономічної динаміки, що склалась до нього, на основі вже розроблених моделей «зростання-розвиток» запропонував власну теорію, що виявляє механізм впливу заощаджень, зростання населення й науково-технічного прогресу на рівень життя і його динаміку. Модель виявилась простим і надзвичайно зручним у застосуванні аналітичним засобом, за допомогою якого стало можливим досліджувати вплив на економічне зростання різних модифікацій виробничої функції (комбінації різних факторів) [11].

Соціальний аспект досліджень процесів зростання й розвитку, що враховує наслідки науково-технічного прогресу (і деякою мірою дозволяє вирішувати екологічні проблеми), започаткований і вдало поданий у роботах американських соціологів-економістів Д. Белла [12] та Е. Тоффлера [13]. Запропоновані ними концепції побудовані на ідеї, що глибокі зміни в усіх сферах суспільства, які зумовлені розгортанням науково-технічної революції, закономірно призводять до «перетворення капіталістичного індустріального суспільства на постіндустріальне» (за Беллом) або до «оновлення соціальних відносин і виникнення надіндустріальної цивілізації» (за Тоффлером). Сутність постіндустріального або надіндустріального суспільства (сутність концепції) у найзагальнішому вигляді можна визначити таким чином: в економічному секторі відбувається перехід від виробництва товарів до економіки послуг; у структурі зайнятості спостерігається домінування професійного та технічного класу; центральне місце посідають теоретичні знання як джерело нововведень і формулювання політики; особлива роль належить технології та технологічним оцінкам; прийняття рішень підпорядковується створенню нової «інтелектуальної технології». Значення постіндустріального суспільства полягає в тому, що воно: зміцнює роль науки і знання як основних інституціональних цінностей; надаючи процесу прийняття рішень технічного характеру, усе більше залучає вчених та економістів до політичного процесу; поглиблюючи існуючі тенденції в напрямі бюрократизації інтелектуальної праці, обмежує традиційні інтелектуальні інтереси й цінності; перетворює багатство, владу і статус із «вимірювачів класів» на цінності, до яких прагнуть і які намагаються одержати класи.

Вважаємо, що саме наукові ідеї зазначених вище авторів лежать в основі більшості сучасних концепцій (зокрема концепцій сталого розвитку), у рамках яких пропонуються різноманітні методологічні підходи щодо вирішення суперечностей у системі «зростання-розвиток».

У 70-80-х роках минулого століття в колишньому СРСР проблема «зростання-розвиток» (здебільше в контексті вирішення питань інтенсифікації та соціально-економічної ефективності суспільного виробництва) плідно розроблялась такими видатними економістами, як Л. І. Абалкін [14], О. І. Анчишкін [15], Н. П. Кузнєцова [16], О. І. Поткін [17], Ю. В. Яковець [18] та ін. Уже на той час радянські вчені виділяли три категорії розвитку: збільшення масштабів виробничих сил (економічні ресурси) – кількісний аспект; змінення у структурі і складі елементів – структурний аспект; зрушення в усереднених та індивідуальних користностях, споживчих, якісних характеристиках окремих елементів виробничих сил – якісний аспект. Кількісний аспект

означав екстенсивний розвиток виробничих сил, а структурний і якісний – їх удосконалення, тобто інтенсивний [15, с. 9]. Такий підхід дозволив уже тоді дійти висновку, що науково-технічний прогрес тотожний якісному і структурному вдосконаленню виробничих сил.

Проблеми сучасного етапу розбудови української держави (подолання довготривалої трансформаційної кризи; зростання ВВП на тлі руйнації виробничих сил та забруднення навколишнього середовища; посилення залежності економічних, соціальних, політичних процесів, що відбуваються у країні, від зовнішніх факторів, зумовлених здебільшого наслідками глобалізації тощо) спровокували новий сплеск інтересу національної наукової думки до проблеми зростання-розвитку.

Усе сказане вище дозволяє констатувати доволі плідний доробок світової та вітчизняної економічної думки стосовно проблематики, яка нас цікавить. Разом із тим багатоаспектність проблеми, а також пошук нових методологічних підходів до її вирішення, формування парадигмальних зрушень в економічній теорії та концептуальних уявлень щодо пріоритетів ефективного національного та світового соціально-економічного розвитку, зумовлюють необхідність подальших досліджень. При осмисленні сутності й історичних форм економічного зростання та соціально-економічного розвитку постійно виникатимуть нові запитання, які потребуватимуть пошуку відповідей на них. Отже, метою даного підрозділу монографії є політико-економічне дослідження суперечностей процесів економічного зростання й соціально-економічного розвитку та їх (суперечностей) особливостей на сучасному етапі, а також вивчення можливостей і пошук шляхів їх розв'язання.

У рамках політико-економічного аспекту досліджень, як відомо, виокремлюються й вивчаються певні економічні відносини, існування яких пов'язане з досліджуваними явищами або процесами (у нашому випадку з економічним зростанням та соціально-економічним розвитком) «у процесі діалектичної взаємодії з розвитком продуктивних сил у всіх сферах суспільного відтворення, а також вивчення законів та закономірностей такої взаємодії, цілісність і організованість якого (процесу взаємодії) забезпечує сучасний господарський механізм» [61, с. 21].

Відомо також, що економічні відносини та продуктивні сили (як елементи з певними притаманними властивостями) у процесі своєї взаємодії, спрямованій на виробництво, обмін, розподіл та споживання товарів і послуг, а також на регулювання такої діяльності відповідно до вимог економічних законів і мети суспільства, утворюють економічну систему (від гр. *systema* – утворення). Кожна із зазначених складових (економічні відносини та продуктивні сили), у свою чергу,

має складну структуру, охоплює певні елементи й компоненти із власною сукупністю взаємозв'язків, а тому утворює підсистему (відносно економічної системи) і разом із тим системою економічних відносин і системою продуктивних сил відповідно.

Основою економічної системи, її домінуючою підсистемою, як відомо, є продуктивні сили. Їх зміст виявляється у взаємодії людини і природи у процесі праці, виробництва матеріальних і нематеріальних благ: людина видозмінює речовину природи і пристосовує її для задоволення своїх потреб. Структуру продуктивних сил утворюють такі основні компоненти: люди, засоби виробництва, використовувані людьми сили природи; а віднедавна до їх складу відносяться також наука й інформація. Історично система продуктивних сил постійно й поступово вдосконалюється, кількісно та якісно змінюються її структурні елементи (зростають, розвиваються, збагачуються, наповнюються новим змістом) та їх сукупність (зокрема взаємодія в діалектичній єдності, кількісна та якісна функціональна залежність), а відтак і сама система (її рівень і характер). Основною узагальнюючою характеристикою продуктивних сил є рівень їх розвитку, який визначається якістю підготовки людини до праці; технічною озброєністю й автоматизацією праці; ступенем використання відкритих наукою сил природи, створених нових матеріалів та розроблених технологій; рівнем розвитку науки й інформаційних технологій тощо. Основною продуктивною силою є людина (людина-працівник і людина-власник), а її потреби, інтереси та цілі – основним джерелом економічного зростання й соціально-економічного розвитку (у тому числі найважливішим їх критерієм). Спосіб, у який людство використовує продуктивні сили або їх окремі елементи, визначає характер продуктивних сил. Зрозуміло, що цей спосіб протягом історії існування суспільства людей весь час змінюється і розвивається, а відтак йдеться про характер розвитку продуктивних сил, притаманний певному історичному етапу розвитку суспільства.

У процесі використання продуктивних сил люди вступають в економічні зв'язки і відносини, які утворюють другу, не менш важливу, складову (підсистему) економічної системи. Система економічних відносин, у свою чергу, складається з виробничих, техніко-економічних та організаційно-економічних відносин. Додамо, що політична економія розглядає економічні відносини як форми розвитку продуктивних сил: речової (техніко-економічні відносини), організаційної (організаційно-економічні відносини), суспільної (виробничі відносини, відносини економічної власності).

Виробничі відносини і зв'язки, насамперед відносини економічної власності, завжди пов'язані із привласненням економічних благ, із процесом привласнення різними суб'єктами власності (індивідами, групою індивідів, державою) певних об'єктів власності (елементів продуктивних сил та результатів суспільного виробництва, зокрема засобів праці, предметів споживання, робочої сили, послуг, цінних паперів, грошей, використовуваних людьми сил природи, корисних копалин, інформації та ін.). Саме економічні відносини будь-якого суспільства на певному етапі їх розвитку виявляються як економічні інтереси, основою яких є економічні потреби. Інтереси, зумовлені потребами, у сукупності визначають спрямованість, тобто формують цілі діяльності як окремої людини, так і суспільства в цілому (у тому числі щодо економічного зростання й соціально-економічного розвитку). У процесі привласнення формуються певні соціальні класи, верстви і групи, потреби, інтереси й цілі яких можуть суттєво розрізнятися, не збігатися і навіть суперечити. А тому важливо знати економічні потреби, інтереси й цілі переважної більшості людей, зокрема основних класів, домінуючих соціальних верств і груп. Упродовж усієї історії людства економічні відносини еволюціонують та розвиваються. Так, наприклад, зростання техніко-економічних відносин виявляється у збільшенні галузей, сфер економіки, а розвиток – у поглибленні суспільного поділу праці, урізноманітненні та посиленні взаємозв'язків між галузями та сферами економіки; організаційно-економічних відносин – в упровадженні найсучасніших форм і методів організації виробництва, у розвитку менеджменту та маркетингу й інших елементів, що також виражається у збагаченні й удосконаленні відповідних форм; відносин економічної власності – в еволюції та поширенні типів і форм власності на різних ступенях їх зрілості.

Зазначені підсистеми і їх складові утворюють систему лише за умови їх взаємодії, тобто, характеризуючи економічну систему, її підсистеми необхідно розглядати у процесі діалектичної взаємодії. Оскільки продуктивні сили й економічні відносини, що органічно пов'язані та закономірно впливають одне на одне, зростають, розвиваються та змінюються, остільки й економічна система не є незмінною. Вона зазнає суттєвих кількісно-якісних перетворень, еволюціонує від менш розвинутих до розвиненіших форм, етапів. Така еволюція, як відомо, підпорядкована певним закономірностям, передусім законам діалектики (закону єдності й боротьби протилежностей, закону кількісно-якісних змін і закону заперечення заперечення), а також певним економічним законам. Найважливіші закономірності взаємодії двох складових економічної системи розкриває закон відповідності економічних відносин рівню й характеру продуктивних сил –

«всезагальний економічний закон, який виражає внутрішню необхідні суттєві і сталі зв'язки між прогресом системи продуктивних сил та еволюцією економічних відносин, а також зворотню дію останніх на розвиток продуктивних сил» [61, с. 55]. Найважливішою закономірністю в межах закону адекватності є внутрішню необхідні, сталі й суттєві зв'язки між потребами, інтересами й цілями розвитку головної продуктивної сили – людини, та еволюцією економічних відносин.

Усе викладене вище свідчить, що зростання й розвиток є основними кількісними та якісними характеристиками економічної системи суспільства, процесу її поступального руху в часі і просторі, а також еволюції її складових (продуктивних сил та економічних відносин). У загальному розумінні економічний розвиток – це постійний, цілеспрямований та закономірно визначений процес взаємопов'язаних і взаємообумовлених кількісних і якісних перетворень економічної системи, її руху в часі (наприклад, протягом життєвого циклу), результатом якого є набуття системою нового стану і за змістом, і за структурою (формою). Економічне зростання (у разі такого визначення економічного розвитку) можна вважати процесом впливу того або іншого періоду розвитку, результатом якого є здебільшого кількісні зміни, які виступають необхідною умовою подальших якісних системних змін.

Джерелом руху, еволюції економічної системи є, як відомо, розвиток її внутрішніх суперечностей (зокрема між зростанням і розвитком продуктивних сил та економічних відносин, між речовою й суспільною формами продуктивних сил, між людиною як елементом відносин власності й людиною як елементом продуктивних сил та ін.) і суперечностей між системою та її зовнішнім середовищем (людиною і природою). Саме загостренням зазначених суперечностей, які, на нашу думку, у сучасній реальності набувають форми суперечностей між економічним зростанням та соціально-економічним розвитком, характеризується сучасний етап еволюції економічної системи суспільства.

Зупинимось на цій проблемі докладніше.

Одними з перших дослідників суперечностей у системі «зростання-розвиток» можна вважати американських вчених-кібернетиків, які наприкінці 60-х років минулого століття працювали під керівництвом відомого економіста Дж. Форрестера. Об'єктом їх дослідження стала модель зростання світової економіки, що ґрунтувалась на поточних нормах споживання. Метою її побудови було відстеження взаємозв'язків чотирьох основних (на думку дослідників) елементів економічної системи: ресурсів, населення, промислового виробництва та забруднення довкілля. Вчені побудували чотири прогнозних моделі економічного зростання:

1. Перша прогнозна модель показала, що через сто років економічне зростання припиниться внаслідок нестачі природних ресурсів, неможливості задоволення потреб у добривах і через брак продуктів харчування.

2. У другому варіанті прогнозів дослідники подвоїли кількість доступних ресурсів, але при такому припущенні економіка була зруйнована зростаючим відходом.

3. За третім варіантом, який передбачав зменшення об'ємів забруднення на три чверті, модель показала продовження економічного зростання, але розширення міст і галузей промисловості, яких воно потребувало, поглинуло сільськогосподарські ділянки землі, а відтак з'явилися перебої в постачанні продуктів харчування.

4. У четвертій моделі в розрахунки було закладено подвоєння урожаїв сільськогосподарських культур. У такому разі мало місце колосальне розширення промисловості, за яким постав новий крах економіки внаслідок катастрофічного забруднення довкілля.

Наслідком дослідження означених прогнозних моделей економічного розвитку суспільства був очевидний висновок: суспільство має обмежити зростання своїх потреб і таким чином – економічне зростання [7, с. 30-44, 86-106].

Такий висновок обумовив бурхливий розвиток «екологізації» наукових знань, що не обійшло й економічну теорію і практику 70-х років минулого століття. Питаннями виваженого використання природних ресурсів, а також збереження довкілля, що є основою життя, економічної і будь-якої діяльності людини, з цього моменту опікуються вже не тільки природознавці й окремі науковці-економісти, а й широкий загал: утворюється цілий ряд міжнародних неурядових наукових організацій із вивчення глобальних процесів на Землі, зокрема Римський клуб – міжнародна суспільна організація, створена за ініціативою відомого італійського економіста А. Печчеї в 1968 р. Римський клуб об'єднав представників світової політичної, культурної і наукової еліти і зробив значний внесок у дослідження перспектив розвитку і пропаганду ідеї гармонізації відносин людини й довкілля. Діяльність Римського клубу стала логічним продовженням роботи з вирішення проблеми «зростання-розвиток». Для відповіді на поставлені клубом питання провідні науковці світу – члени клубу – створили серію «Доповідей Римському клубу» під загальною назвою «Труднощі людства» (першою у 1972 р. була доповідь групи Д. Медоуза «Межі зростання»). Перспективи розвитку світу прогнозувались за комп'ютерними моделями (як продовження досліджень Дж. Форрестера), які підтвердили результати попередніх досліджень.

Основні результати досліджень зводяться до такого:

1. Орієнтація суспільства на зростання потреб, матеріального багатства й рівня життя за рахунок неухильного зростання навантаження на природні системи можлива лише протягом деякого обмеженого часу – доки прорив стійкості природного балансу не досягне своєї межі (що визначається як екологічна катастрофа).

2. Руйнування природних систем неосмітно призведе до зростання суспільних витрат виробництва.

Цей процес розгортається за чотирма напрямками:

погіршуються умови ведення суспільного господарства (вичерпання багатих та зручних для видобутку поверхневих джерел сировини й енергії, непередбачувані негативні кліматичні зрушення, руйнування ґрунтів та ін.);

деградує довкілля й осередок проживання (що потребує витрат усе більших коштів для підтримки нормальних умов життя населення);

зростає складність суспільного виробництва і його потенційна руйнівна сила (зростає кількість техногенних катастроф і технічних вибухів, ліквідація наслідків яких потребує все нових ресурсів);

знижується стійкість природних комплексів, що призводить до неосхідності підвищення витрат на управління природокористуванням (моніторинг, контроль, екологічні програми).

Вплив зазначених факторів із часом буде наростати та знижувати темпи економічного зростання, а згодом унеможливить соціально-економічний розвиток. Таким чином, дослідники зробили висновок, що людське суспільство потрапило до хибного кола, коли потреби, інтереси, система цілей не дозволяють зупинити руйнування природних систем, а це руйнування безпосередньо спричиняє деградацію суспільства: людство вперше йде назустріч катастрофі, уникнути якої можливо лише задіявши заходи щодо обмеження й регулювання суспільного виробництва і змінивши критерії прогресу (відмовившись від збільшення кількості, тобто економічного зростання, на користь якості, тобто соціально-економічного розвитку).

Отримані результати публікувалися та обговорювалися в усьому світі (зокрема проблеми переробки відходів, використання енергії, задоволення зростаючих потреб, досягнення достатку і добробуту). Вважається також, що саме Римський клуб започаткував дослідницькі роботи із проблем, які сьогодні віднесені світовим співтовариством до глобальних проблем розвитку. Сьогодні Римський клуб продовжує великомасштабні дослідження сучасного стану світу за широким колом питань.

Отже, на початку 70-х років світова наука довела факт поглиблення суперечностей між процесами економічного зростання й соціально-економічного розвитку. Але з'ясування і визнання проблеми зовсім не означає її вирішення.

Як один із методів розв'язання суперечностей політична економія визнає регулюючу діяльність держави (або міжурядових та міждержавних інституцій). Про залучення світового співтовариства до розв'язання суперечностей, що стали стримувати соціально-економічний розвиток, на державному та міждержавному рівнях ознаменувало проведення Першої Конференції ООН з навколишнього середовища (1972 р., м. Стокгольм) і створення Програми ООН з навколишнього середовища. У декларації, ухваленій учасниками конференції, що ґрунтувалася здебільшого на матеріалах наукових доповідей Римського клубу, відзначено необхідність вжиття термінових заходів щодо вирішення проблеми деградації навколишнього середовища й розвинуто ідеї переходу цивілізації від «експоненціального» економічного зростання до стану «глобальної динамічної рівноваги», від кількісного зростання – до «органічного» (якісного) і «нового економічного порядку».

У 80-ті роки інтерес до проблем взаємозв'язку економічного зростання й розвитку помітно посилюється. Майже одночасно в рамках Програми ООН з навколишнього середовища з'являються поняття: «розвиток без руйнування» (development without destruction); «скорозвиток» (ecodevelopment); «стійкий розвиток» (sustainable development). Останнє поняття, незважаючи на численні критичні оцінки теоретиків та практиків, набуло найбільшої популярності й у контексті нашого дослідження заслуговує на окрему увагу.

Слід зазначити, що англійський термін «sustainable development» окрім «стійкого розвитку» може набувати й іншого значення (залежно від вибору значення слова «sustainable» при перекладі): «такий, що само підтримується», «життєздатний», «стабільний і безперервний», «підкріплений», «захисний», «гармонійний». Концепція, що ґрунтується на понятті «стійкого розвитку», має свою історію: у 1983 р. для подальшого дослідження проблем світового розвитку створюється спеціальна інституція ООН – Міжнародна комісія з навколишнього середовища (її очолила экс-прем'єр Норвегії Гру Харлем Брундтланд); підсумки діяльності комісії відображено в підготовленій для ООН доповіді під назвою «Наше спільне майбутнє» (у 1987 р. доповідь вийшла окремою книгою [76], а у 1989 р. перекладена та видана російською мовою [77]), де основну увагу приділено саме «стійкому розвитку».

Комісія Брундтланд уперше в історії визначила саме поняття сталого розвитку: це «розвиток, який задовольняє потреби нинішнього покоління у такий спосіб, щоб не зашкодити здатності прийдешніх поколінь задовольняти свої потреби». Зазначена теза доповнюється положеннями про взаємодію економічних, соціальних та екологічних секторів глобальної проблеми розвитку. Сталий розвиток, як він характеризується згаданою Комісією, містить дві ключові складові: концепцію потреб (з особливим акцентом на потребах світової бідності) і концепцію обмежень, які зумовлені впливом технологічних і соціальних чинників на екологічну здатність задовольняти нинішні й майбутні потреби [78, с. 55]. Саме в такому розумінні поняття «стійкий розвиток» сьогодні широко використовується в як базове в теорії (у переважній більшості концепцій зростання й розвитку) і практиці багатьох країн. Вважаємо, що таке тлумачення «стійкого розвитку» уже виходить за рамки проблеми збереження довкілля: для того, щоб розвиток був стійким, необхідно враховувати не тільки його економічні аспекти, а й екологічні та соціальні.

Із цього моменту проблема забезпечення «стійкого розвитку» постійно перебуває в центрі уваги світового співтовариства, про що свідчить цілий ряд, прийнятих на найвищому міжнародному рівні, документів:

Декларація з навколишнього середовища й розвитку і Світова програма дій «Порядок денний на XXI століття», ухвалені на зустрічі представників 179 країн (Україна у їх числі) «Планета Земля» (1992 р., м. Ріо-де-Жанейро) і відображають всесвітню згоду та політичні зобов'язання з питань розвитку й економічного співробітництва з метою активізації спільних зусиль задля справедливого задоволення потреб нинішнього та майбутнього поколінь. Програма є планом дій щодо впровадження засад сталого розвитку у країнах світу. Документ передбачає, що забезпечення сталого розвитку є, у першу чергу, обов'язком національних урядів згідно із принципом спільної, але диференційованої відповідальності, і потребує розробки національних програм і відповідної політики [79]:

Програма дій з подальшого впровадження «Порядку денного на XXI століття», ухвалена Генеральною Асамблеєю ООН на спеціальній сесії «Планета земля+5» (1997 р., м. Кіото), де наголошується, що досягнення сталого розвитку потребує ув'язки й інтеграції його економічних, екологічних і соціальних цілей. Економічний і соціальний розвиток та охорона навколишнього середовища є взаємозалежними і взаємодоповнюючими компонентами сталого розвитку. Економічне зростання є необхідною передумовою економічного та соціального розвит-

ку всіх країн. Однак економічне зростання може сприяти сталому розвитку тільки в тому разі, якщо забезпечене повномасштабне використання його благ, і тому має відбуватися з урахуванням принципів рівності, справедливості, а також соціальних й екологічних факторів. Згідно з ухваленою програмою дій до 2002 р. в усіх країнах мають бути розроблені національні стратегії сталого розвитку [80];

Декларація сталого розвитку, ухвалена на Всесвітньому саміті зі сталого розвитку під егідою ООН («Ріо+10», або «Саміт Землі III»), і План виконання рішень зустрічі (2002 р., м. Йоганнесбург) [81-82].

У цих документах підбито підсумки, з якими людство підійшло до третього тисячоліття, скориговано подальший рух відповідно до нової стратегії цивілізаційного розвитку (сталого розвитку). У декларації зазначено, що руйнування глобального навколишнього середовища продовжується, і дедалі набуває зростаючих масштабів (втрачається біологічна різноманітність і спостерігається вичерпання рибних запасів, спустіння поглинає все більше родючих земель, уже очевидні згубні наслідки зміни клімату, частішають і збільшують свою руйнівну силу стихійні лиха, спостерігається стрімке забруднення повітря та морської води). «Унаслідок глобалізації у цих проблем з'явився ще один аспект. Швидка інтеграція ринків, рух капіталів та значне розширення інвестиційних потоків по всьому світі зумовили нові проблеми і можливості на шляху забезпечення стійкого розвитку. Однак блага та витрати глобалізації розподіляються між країнами світового співтовариства нерівномірно. Зокрема країни, що розвиваються, зазнають особливих труднощів у ході зусиль щодо вирішення цих проблем» [82, с. 4]. Саме тому кожній країні, що брала участь у саміті, було запропоновано оцінити свій внесок у стійкий розвиток цивілізації, виявити труднощі, з якими вона стикається, визначити проблеми, які необхідно вирішити. Головними завданнями й основними потребами сталого розвитку були й залишаються: викорінення злиленості, змінення моделей виробництва і споживання, охорона й раціональне використання природоресурсної бази в інтересах соціально-економічного розвитку [там само].

Але ще раз наголосимо: визнання проблеми не означає її вирішення. На думку тих, хто свого часу стояв «біля колиски» концепції «стійкого розвитку», навіть проведення таких масштабних нарад та форумів не вирішує проблеми. Більше того, зазначені масштабні заходи продемонстрували загострення суперечностей. Д. Медоуз із цього приводу зауважує: «Книга «За межами зростання» побачила світ у 1992 р. (друга із серії монографій Д. Медоуза, перша – «Межі зростання», 1972 р., третя – «Межі зростання. 30 років потому», 2002 р. – Л. П.). У той же пері-

од у Ріо-де-Жанейро проходила зустріч на вищому рівні з питань розвитку і навколишнього середовища. Сам факт такої зустрічі, здавалось, мав би свідчити про те, що світове співтовариство нарешті вирішило серйозно поставитись до екологічних проблем. Але тепер нам відомо, що цілі, поставлені в Ріо, так і не були досягнутими. Конференція «Ріо+10» в Йоганнесбурзі в 2002 р. принесла ще менше користі: уся робота була практично паралізована дискусіями на ідеологічні та економічні теми, які велись у вузьких національних, корпоративних, а то просто в особистих інтересах» [8, с. 19].

Визначаючи місцезнаходження на шляху до сталого розвитку нашої країни, слід сказати, що внесок України у стійкий розвиток світового співтовариства незначний. Як і всі країни світу, вона інерційно продовжує свої реформи в рамках моделі нестійкого розвитку. Фахівцями НАН України в ініціативному порядку (на виконання розпорядження Президії НАН України від 2 червня 2006 р. № 335 «Про підготовку проекту Концепції переходу України до сталого розвитку») розроблено проект Концепції переходу України до сталого розвитку, в основу якої покладено ідеї і принципи, ухвалені Конференцією ООН з навколишнього середовища і сталого розвитку в Ріо-де-Жанейро, спеціальною сесією Генеральної Асамблеї ООН («Ріо+5») та Всесвітнім самітом зі сталого розвитку в Йоганнесбурзі («Ріо+10»). Ще 16 листопада 2006 р. розроблений проект винесено на розгляд спільного засідання Наукової ради НАН України з навколишнього середовища і сталого розвитку та Національного комітету України з програми ЮНЕСКО «Людина і біосфера», а 13 грудня 2006 р. проект Концепції подано до Верховної Ради і Кабінету Міністрів України для подальшого розгляду та затвердження [83].

Підбиваючи підсумки 35-річної «історії» розв'язання суперечностей у системі «зростання-розвиток» і викладеного в даному підрозділі монографії матеріалу, можна зробити нижчелаведені висновки.

Сучасний етап еволюції економічної системи суспільства характеризується загальним поглибленням як внутрішніх, так і зовнішніх суперечностей.

Внутрішні суперечності виявляються як суперечності між зростанням і розвитком продуктивних сил та економічних відносин, між речовою й суспільною формами продуктивних сил, між людиною як елементом відносин власності та людиною як елементом продуктивних сил.

Зовнішні суперечності виявляються як суперечності між системою та її зовнішнім середовищем – людиною і природою.

Зазначені суперечності в сукупності набувають форми суперечностей між економічним зростанням та соціально-економічним розвитком. Одним із виявів цих суперечностей є суперечності (що стрімко загострюються) між зростаючими потребами людського суспільства і здатністю довкілля забезпечити їх, не руйнуючись. У результаті цієї суперечності соціально-економічний розвиток набуває характеру прискореного руху до соціально-економічно-екологічної катастрофи. При цьому підпадає під загрозу не тільки задоволення життєво важливих потреб та інтересів майбутніх поколінь людей, а й сама можливість їх існування. Економічна наука генерувала ідею вирішити цю суперечність шляхом переходу до такого цивілізаційного розвитку, який не руйнує своєї природної основи, гарантуючи людству можливість виживання і подальшого безперервного, тобто стійкого та керованого розвитку. Стратегію стійкого розвитку неможливо створити, а тим більше реалізувати, виходячи із традиційних загальнолюдських уявлень та цінностей, стереотипів мислення. Вона потребує нових наукових і світоглядних підходів, що відповідають не тільки сучасним реаліям, а й можливим перспективам розвитку в III тисячолітті. Але щоб наукові підходи дали позитивний результат, необхідно ретельно проаналізувати процеси, які відбуваються на рівні макроекономіки. Тому наступним кроком (а відповідно й наступним розділом) нашого дослідження є аналіз макроекономічної динаміки.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ МАКРОЕКОНОМІЧНОЇ ДИНАМІКИ

Одним із методів наукового аналізу будь-яких явищ і процесів є емпіричний метод дослідження. Використовуючи його, можна дати ґрунтовну характеристику сучасного стану національної економіки, тим більше, що цього потребує нестабільна економічна атмосфера України. Без пачкового аналізу макроекономічної динаміки неможливо виявити сучасні тенденції економічного розвитку, а також визначити методологію вимірювання й оцінки макроекономічної динаміки, що має практичне значення для розробки концепції управління економікою, яка б надала національній економіці України позитивного імпульсу економічного зростання й розвитку. Отже, дослідження соціально-економічної динаміки, характеристика стану й особливостей функціонування національної економіки, визначення тенденцій економічного розвитку, а також розробка методології вимірювання й оцінки макроекономічної динаміки є предметом аналізу даного розділу монографії.

Авторське бачення означених наукових проблем обговорювалося на науково-практичних конференціях і опубліковано у відкритому друці [84-91].

2.1. Соціально-економічна динаміка: стан і особливості функціонування національної економіки

Аналіз макроекономічної динаміки вважаємо за необхідне почати із зауваження, що причини макроекономічної нестабільності України національні вчені тлумачать із різних боків. Так, Б. Андрушків, П. Кірич, І. Стойко підкреслюють, що в багатьох випадках їх (причини нестабільності) вчені пояснюють політичними подіями. Одні з них – дають пропозиції щодо вдосконалення господарських механізмів у масштабах національної економіки, другі – з поліпшення соціальної політики [92, с. 3-6]. Інші, наприклад Б. Данилишин і В. Микитенко, розглядають феноменологічні альтернативи розвитку економіки України на засадах реалізації інтегральної концепції ідентифікації ендогенного економічного зростання з обґрунтуванням домінуючих об'єктів і обсягів докладання зусиль [93-94]. Концептуально логічна схема їх теорії передбачає реструктуризацію інституційно-ресурсного забезпечення національного господарства й оптимізацію стратегічного управління ним із метою досягнення загальноекономічного прискорення. Використовуючи кінетику невривноваженої системи забезпечення си-

догенного зростання (що спрямована до стійких циклів, існування яких гарантує внутрішню рівновагу та затування загроз), автори оцінюють життєздатність і потенційну результативність української економіки в чотиривимірній площині: «економічний простір – час – швидкість – прискорення», здійснюють прогноз мінімально допустимих та цільових макроекономічних показників і темпів їх приросту на основі упередження. Досліджуючи ретроспективу української економіки, Б. Данилишин і В. Микитенко аналізують можливості еволюційного розвитку національної економіки на засадах реалізації парадигми ендогенного економічного зростання. Вчені визначають принципи формування стратегії та природу політики макросистемної еволюції, здатної забезпечити економічну стійкість держави, і пропонують довгостроковий прогноз конститутивно-ключових характеристик економічної динаміки в Україні, очікуваних у разі реалізації механізмів управління еволюцією економічної системи.

Зазначимо, що пропозиції щодо вдосконалення механізмів розвитку економічної системи можна обґрунтувати лише на підставі аналізу показників соціально-економічного стану країни, що і є наступним кроком у нашому дослідженні. Основні макроекономічні показники подано у табл. 2.1.

Дані таблиці доводять, що протягом першого десятиліття ринкових трансформацій країна не виходила із кризового стану. Валовий внутрішній продукт (ВВП) країни не тільки не перевищував рівня попереднього року, але постійно був нижче 100%. За 1990-1999 рр. він знизився майже на 62%, а індекс його фізичного обсягу у 1999 р. відносно 1990 р. становив 39,1%. До того ж це був не найнижчий показник означеного періоду: у 1998 р. він дорівнював 38,1%. Тільки у 2000 р. припинилося його падіння й почалося поступове зростання. Найбільше падіння ВВП відбулося у 1994 р., коли його обсяг відносно попереднього року знизився майже на 23%. Таке падіння супроводжувалося тягарем гіперінфляції: у 1993 р. індекс інфляції збільшився майже в 5 разів порівняно з 1992 р. У 1995-2006 рр. у динаміці ВВП помітилися позитивні тенденції. Якщо за 1991-1994 рр. середньорічне скорочення ВВП становило близько 14%, то за період 1995 р. – початок 2000 р. цей показник знизився до 4,8%. З 2000 р. економіка пішла вгору, і до кінця 2008 р. ВВП щорічно перевищує 100% його рівня в попередньому році. Проте скорочення темпів його падіння ще не може задовольнити, оскільки, як уже зазначалося, загальний рівень ВВП у 2008 р. становив усього лише 74,1% відносно 1990 р. До того ж у 2005 р. показник зростання ВВП відносно попереднього 2004 р. був незначний – усього 102,6%, тоді як у 2004 р. до попереднього він становив 112,1%.

Таблиця 2.1. – Індекс загального внутрішнього валового продукту України (1990-2010 рр.), %
[2, с. 28, 113; 3, с. 27-30; 5, с. 25-26, 19, 96, с. 29, 31; 57, с. 11; 98, с. 3; 99, с. 5; 100, с. 25; 101, с. 28; 104, с. 229; 103]

Показники	Роки (період 1990-1000 рр.)									
	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
ВВП, % до попереднього року	91,3	90,1	85,8	77,1	87,8	90,0	97,0	98,1	59,8	105,9
ВВП, % до 1990 р.	91,3	82,3	70,6	54,4	47,8	43,0	39,8	38,1	39,1	43,2
Обсяг промислового виробництва, % до попереднього року	95,2	91,6	92,0	72,7	88,0	94,9	99,7	99,0	104,3	113,2
Виробництво товарів народного споживання, % до попереднього року	94,9	90,6	84,1	75,0	81,2	82,2	88,1	100,0	107,2	125,0
Інвестиції в основні капітал, % до попереднього року	93,0	63,1	89,6	77,5	71,5	78,0	91,2	106,1	102,9	114,4
Інвестиції в основний капітал, % до 1990 р.	93,0	59,0	53,0	41,0	29,0	23,0	21,0	22,0	22,0	25,2
Роздрібний торговий оборот (включаючи громадське харчування), % до попереднього року	103	82,6	65,0	64	86,1	94,9	100,2	93,4	92,9	108,1
Індекс інфляції	3,9	21,0	102,6	5,0	4,8	1,4	1,1	1,3	1,0	1,28

Показники	Роки (період 2000-2010 рр.)										
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	
ВВП, % до попереднього року	109,2	105,2	109,6	112,1	102,7	107,3	107,9	102,3	85,2	104,2	
ВВП, % до 1990 р.	47,2	49,7	54,4	61,0	62,6	67,1	72,6	74,1	63,0	65,6	
Обсяг промислового виробництва, % до попереднього року	114,2	107,0	115,8	112,5	103,1	106,2	110,2	96,9	78,1	111,0	
Виробництво товарів народного споживання, % до попереднього року	117,7	108,4	120,4	*							
Інвестиції в основний капітал, % до попереднього року	120,8	108,9	131,3	128,0	101,9	119,0	129,8	97,4	58,5	99,4	
Інвестиції в основний капітал, % до 1990 р.	30,4	33,1	43,5	55,7	56,8	67,6	87,8	85,4	50,0	49,7	
Роздрібний товарообіг (включаючи громадське харчування), % до попереднього року	113,7	115,0	120,5	121,9	123,4	126,4	129,5	117,3	79,1	107,6	
Індекс інфляції	1,12	1,01	1,05	1,09	1,14	1,09	1,13	1,25	1,12	1,09	

* Починаючи з 2004 р., цей показник не розраховується.

Криза, що розгорнулася наприкінці 2008 р., знов знизила темп зростання ВВП до 102,3 %. У 2009 р. уперше за останнє десятиліття спостерігалось скорочення ВВП (на 14,8 %). Реальний ВВП за 2010 р. порівняно з відповідним показником 2009 р. становив 104,2 %. Отже, такий показник зростання перекинув лише третину екопомічного спаду, який мав місце у 2009 р. Тому прийнятий на 2010 р. бюджет був виконаний із дефіцитом 64,3 млрд грн. (5,9 % ВВП) [104].

Проте темпи зростання ВВП, що намітилися з 2000 р., поки що задовольняють, оскільки прийнято вважати, що стійке зростання відбувається за умови, коли щорічний приріст ВВП дорівнює 3 % [95, с. 31; 105, с. 10]. Але поглиблення суперечностей економічного зростання загальмує й без того слабку «потужність» України щодо вирішення соціальних проблем. Особливо зрозумілим це стає при порівнянні абсолютних показників виробництва ВВП на одну особу в Україні й у світі.

Так, за даними Держкомстагу України, на початок 2010 р. українська економіка виробляла валового внутрішнього продукту (обчисленого за паритетом купівельної спроможності) на одну особу в обсязі 5 763 дол. (США). Для порівняння: в Азербайджані цей показник становить 8 727 дол., у Білорусі – 11 356, у Казахстані – 10 467, у Російській Федерації – 14 762 дол. [3, с. 551]. Щодо розвинутих країн світу, то цей показник щорічно становить 25-70 тис. дол. Зокрема в Австрії – 34 681 дол., у Бельгії – 32 343, у Німеччині – 32 147, у Норвегії – 47 657, у Сполученому Королівстві – 32 184, у США – 42 238, у Франції – 29 599 дол., а у Люксембурзі – 69 363 дол.(!). За таким показником Україна відстала навіть від таких країн, як Латвія, Литва, Естонія, Польща, Румунія, Словаччина, Угорщина й інші, де виробництво ВВП на одну особу перевищує у 3-5 разів цей показник в Україні [там само, с. 551-552].

Ось чому при розробці ефективного механізму макроекономічного регулювання програма стратегічного розвитку України «Україна – 2010» орієнтувалася на забезпечення зростання валового внутрішнього продукту, як інтегрального показника результатів діяльності держави, адже даною програмою було передбачене збільшення виробництва товарів і послуг на одну особу до 4-4,5 тис. дол. (США) [107, с. 6]. Такий рівень є мінімальним нормативом для «перепустки» у Європу, тобто у члені Європейського Співтовариства. Щодо стратегії розвитку України до 2015 року, то за базовим варіантом прогнозу, реальний ВВП у 2015 р. майже у 2,4 раза має перевищити рівень 2002 р., при цьому за 2004-2015 рр. середньорічний темп його приросту має становити 6,5 %, що у 2,2 раза перевищить відповідний

показник світової економіки [1, с. 75]. Але це тільки прогноз! Зрозуміло, що економічна криза кінця 2008 р., яка відштовхнула економіку України знову на рівень майже початкового періоду зростання, суттєво скоригує прогнозні очікування.

Тенденції, близькі до тенденції динаміки ВВП, спостерігалися й у виробництві промислової продукції в цілому, а також у виробництві товарів народного споживання зокрема. Так, якщо у 1994 р. порівняно з попереднім роком обсяг промислового виробництва скоротився більш ніж на 27 %, а виробництво товарів народного споживання – на 25 %, то у 1997 р. ці показники становили відповідно 1,8 і 11,9 %. У 1998 р. обсяг промислового виробництва знизився на 1,0 % при незмінному рівні виробництва товарів народного споживання. У 1999-2000 рр. відбулося позитивне зрушення – збільшилося виробництво промислової продукції й товарів народного споживання, обсяги яких у 1999 р. порівняно з попереднім роком зросли відповідно на 5,3 і 7,2 %, а в 2000 – на 8,9 і 17,8 %. Але з 2001 р. знову уповільнилися темпи зростання цих показників, що свідчить про нестабільний розвиток економіки. До цього слід додати таке: показники, які нібито задовольняють, виглядають непереконливо, якщо врахувати, що, після того як у 1997 р. роздрібний товарообіг перевищив 100 % попереднього року, у 1998 р. відбулося його падіння на 6,6 %, а у 1999 р. – на 7,1 % порівняно з попередніми роками. Проте з 2000 р. роздрібний товарообіг постійно зростає, до того ж темпи його зростання кожного наступного року збільшуються. Дану ситуацію можна пояснити, якщо мати на увазі таке: за офіційними даними, у 1998-2000 рр. майже на 20 % щорічно зростає індекс споживчих цін [100, с. 23], а індекс реальної заробітної плати зростає повільніше. Наприклад, у 2005 р. роздрібний товарообіг збільшився на 23,4 %, у той час як реальна заробітна плата – на 20,3 % [96, с. 28]. У 2006 р. ці показники зросли відповідно на 26,48 і 18,3 % [95, с. 26]. Починаючи з 2003 р. й дотепер показник темпу зростання обсягу промислового виробництва катастрофічно знизився й у 2009 р. становив 78,1 % від попереднього року (у 2003 р. показник дорівнював 115,8 %), а зростання на 11,0 % за підсумками 2010 р. перекрило спад попереднього року лише наполовину. Щодо показника виробництва товарів народного споживання, то починаючи з 2004 р. його навіть не розраховують.

Нестабільність названих показників обумовлена падінням загального обсягу капітальних вкладень, які самі залежать від стану виробництва. Протягом 1991-1998 рр. в Україні відзначалася низька норма накопичення. Наприклад, у 1998 р. вона становила 11,7 %, переступивши критичну межу. (Необхідно додати, що при цьому в 90-х роках переважна частина фонду виробничого накопичення направлялася не на приріст основних виробничих фондів, а на збільшення оборотних кош-

тів). Для порівняння: в останнє десятиліття XX ст. середньорічна норма накопичення в розвинувих країнах становила: у Японії – 34 %, у Німеччині – 28, в Італії – 20, у Великобританії – 14, у США – 13 % [108, с. 18].

Але є й позитивне в динаміці інвестицій в Україні. Так, індекс інвестицій в основний капітал за період 1998-2007 рр. був завжди більше 100% попереднього року. Лише за 2000-2003 рр. їх обсяг зріс на 68 % і за сукупністю становив 143 млрд грн. (у 2000 р. – 23,6 млрд грн., у 2001 р. – 32,6, у 2002 р. – 37,2, у 2004 р. – 49,6 млрд грн.) [1, с. 90]. Проте за період 1998-2005 рр., коли індекс інвестицій в основний капітал перевищував 100% рівня попередніх років, усе одно не можна говорити про стабільне зростання цього показника. Амплітуда його коливань становила від 131,3 % у 2003 р. до 1,9 % у 2005 р. і до 119 % у 2006 р. [2, с. 28]. Економічна криза 2008 р. знову призвела до негативного явища: індекс інвестицій в основний капітал у 2008 р. становив 97,4 % до попереднього року, а у 2009 р. цей показник «обвалюється» до 58,5 %.

Зрозуміло, що від обсягів інвестицій залежить так звана інвестиційна активність суб'єктів господарської діяльності, їх відтворювальна спроможність. Щодо спроможності національних інвесторів, то в перше десятиліття трансформаційного процесу вона була дуже обмеженою. Так, у 1999 р. на одну особу населення в Україні припадало ледве більш 40 дол. інвестиційних коштів, що в загальній масі, за офіційними даними, становило 17 % ВВП, у той час як у країнах Центральної і Східної Європи цей показник, як правило, становить у середньому 20 %. Узагалі ж для стабільного економічного зростання інвестиції мають становити не менше 19-25 % від обсягу ВВП [107, с. 18].

Низький рівень інвестиційної активності української економіки пояснювався великою кількістю збиткових фірм, інтома вага яких на початок 2000 р. становила 55 % підприємств усіх форм власності, у 2008 р. – понад 37,2 % [2, с. 63], у 2009 р. – 39,9 % [3, с. 61]. Загальна сума збитків підприємств (фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування, крім бюджетних установ) за підсумками 2009 р. становила більше 42,4 млрд грн. Наслідком збитковості підприємств було зростання кредиторської заборгованості між підприємствами. За даними інформаційно-довідкових матеріалів науково-аналітичного управління Верховної Ради України, підготовленими до Дня уряду 21 вересня 1999 р., цей показник на початок року відповідно становив: у 1996 р. – 32,7 млрд грн., у 1997 р. – 76,8, у 1998 р. – 107,7, у 1999 р. – 137,6 млрд грн., що у 1,3 раза більше обсягу ВВП за весь 1998 р. У 2005-2008 рр. кредиторська заборгованість між підприємствами становила 90 % [2, с. 65].

Унаслідок неплатоспроможності підприємств зростає їх заборгованість із заробітної плати. У сукупності із заборгованістю по ін-

ших соціальних виплатах вона становить до 8% від обсягу ВВП. За даними Держкомстату, за період із 1996 по 1999 р. заборгованість із заробітної плати збільшилася на 40 %, а питома вага оплати праці у ВВП країни скоротилася з 59 до 47 %, збільшившись до 48,9 % у 2000 р., а у 2008 р. – знову знизившись до 43,3 % [2, с. 396; 107, с. 32-41]. Така картина пояснюється не тільки зміною форм власності (і, як наслідок, форм прибутків), але кризовими процесами в економіці, зростанням безробіття.

Порушення закону розподілу за результатами праці обумовило падіння рівня життя більшої частини населення країни. За межею бідності до 2000 р. опинилися майже 80 % українських громадян. Якщо орієнтуватися на офіційні дані, то у 2008 р. частка домогосподарств із середньодушовими грошовими доходами на місяць, нижчими прожиткового мінімуму (який у четвертому кварталі 2008 р. становив 626 грн.), дорівнювала понад 20,2 % [2, с. 407-408]. У 2009 р. частка таких домогосподарств зросла до 24,6 % (розмір прожиткового мінімуму у четвертому кварталі 2009 р. – 701 грн.) [3, с. 405]. Отже, цілком зрозумілими є причини прострочення платежів населення до бюджету, а також причини неучасті переважної більшості українців в інвестиційних процесах.

Зазначимо, що останнім часом інвестиційна ситуація поліпшилася. Ми вже підкресливали, що з 1998 до 2007 р. почалося зростання інвестицій в основний капітал, і їх обсяг за цей період перевищував рівень попередніх років. Це обумовило можливість значно підвищити норму заощаджень в Україні (табл. 2.2). Але впродовж останніх років у зв'язку з кризою цей показник знову має схильність до падіння. У 1999-2003 рр. норма валових заощаджень стала відповідати світовому рівню й коливалась у межах 22,5-28,3 %, а у 2004 р. сягнула навіть 31,8 %, після чого починаючи з 2005 р. й дотепер – вона знову знижувалася й у 2008 р. становила 20,8 %, що нижче рівня 1999 р. на 1,7 %. За період 1996-2010 рр. частка валового нагромадження основного капіталу мала нестійку динаміку. Так, її максимальний рівень становив 27,4 % ВВП у 2007 р., а мінімальний – 19,3 % у 1999-2000 рр. З 2007 р. знову почалося зниження частки валового нагромадження основного капіталу, й у 2009 р. вона становила 18,0 %. Аналогічна ситуація спостерігалася й у динаміці інвестицій в основний капітал. Щодо частки інвестицій в основний капітал відносно ВВП, то амплітуда коливань у різні роки становила 13,3-26,4 %, то підвищуючись, а то знову знижуючись. Звісно, для забезпечення темпів економічного зростання, за визначеними Стратегією до 2015 року, необхідно, щоб середні темпи зростання капіталовкладень були не менше 9-10 % на рік. Якщо буде так, то до вказаного терміну обсяги інвестицій в основний капітал зростуть до 150 млрд грн. [1, с. 92].

Таблиця 2.2 – Динаміка та співвідношення показників в обсягах грошових накопичень, валового нагромадження інвестицій в основний капітал (1996-2009 рр.) [1, с. 92; 2, с. 37-39; 205; 3, с. 35, 39; 202; 108]

Показник	Рік													
	1995	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
ВВП у фактичних цінах, млрд грн	9336	10 593	10 593	13044	17292	214190	220556	2616	345113	441452	541153	7273	94856	914720
Валові заощадження, млрд грн	16284	1752	19634	29254	40977	52248	6632	74330	109808	113362	126980	177217	197473	...
% до ВВП	1,7	1,8	19,1	2,3	23,7	24,6	3,0	28,4	31,8	25,7	23,3	24,5	20,8	...
Валове нагромадження основного капіталу, млрд грн	16091	1817	20046	24131	33427	43217	43289	52253	77800	96465	13884	198318	25058	164522
% до ВВП	1,7	1,8	19,0	1,9	19,3	20,1	19,7	19,7	22,5	22,0	24,6	27,4	26,1	18,0
Інвестиції в основний капітал, млрд грн	12517	12401	13958	17552	24629	32271	3718	5011	7514	9309	12524	1846	2330	1177
% до ВВП	1,4	1,3	13,6	13,5	13,7	15,95	1,7	19,1	2,9	2,1	23,0	26,4	21,6	16,6

Отже, постала проблема подолання розриву між величиною заощаджень і часткою інвестицій в основний капітал. Це є одним із найважливіших завдань інвестиційної політики держави наступного періоду розвитку України. Проте це дуже складне завдання, адже тепер індекс інвестицій в основний капітал не задовольняє, бо становив 67,6 % (2006 р.) від його рівня у 1990 р. Він подолав межу 50 % лише у 2004 р., а у 2003 р. ще становив 43,5 % від рівня 1990 р. Щоправда, у 2007 р. цей показник значно зріс і становив 87,7 % його рівня у 1990 р., але під впливом кризи кінця 2008 р. знову знизився до 85,4 % [2, с. 205] і до 50,0 % у 2009 р. [3, с. 204].

Інвестиційна активність України визначається станом державного бюджету. Дефіцитність бюджету обмежує можливість держави як інвестора й обсяги державних інвестиційних коштів. За рахунок коштів державного бюджету останнім часом інвестується в основний капітал у середньому на рік менше 6% від загального обсягу інвестицій [1, с. 91]. У 2006-2008 рр. цей показник становив 5,0-5,5 % [2, с. 206], а у 2009 р. – 4,4% [3, с. 202]. У свою чергу, бюджетний дефіцит визначається важким фінансовим станом підприємств і населення. За офіційними даними, у 1998 р. показник бюджетного дефіциту становив 2,2 %, у 1999 р. – 1,5 % валового внутрішнього продукту, у 2000 р. бюджет було виконано із профіцитом (згідно з оцінкою спеціалістів так званий профіцит, отриманий у результаті недофінансування витрат), а наступні роки він знову став дефіцитним і становив у 2006 р. 0,7 % ВВП, у 2007 р. – 1,1, у 2008 р. – 1,5 % [2, с.55], у 2009 р. – 4,1 % [3, с. 54]. У зв'язку із кризовим становищем бюджет 2010 р. було прийнято з дефіцитом (граничний показник дефіциту встановлено на рівні 72,5 млрд грн.). Фактичний дефіцит становив 64,3 млрд грн., або 5,9 % ВВП [104].

Звісно, у країнах ринкової економіки основним джерелом формування бюджету є податки. Зрозуміло також, що податкова система може або позитивно впливати на розвиток продуктивних сил, або гальмувати їх. У першому випадку йдеться про необхідність оптимального рівня оподаткування, при якому і державний бюджет активно наповнюється, і залишаються кошти в суб'єктів господарювання для подальшої активізації їх діяльності. У протилежному випадку (коли цілі наповнення бюджету ігнорують економічні інтереси господарських суб'єктів) підвищення рівня податків не залишає матеріального підґрунтя розвитку підприємств. Вченими доведено (зокрема американським вченим А. Лаффером), що рівень оподаткування не має перевищувати 30 % прибутків. За цією межею прибутки приховуються, формується так звана тіньова економіка. Розростаючись, вона пронизує всю економічну систему й гальмує її розвиток: кошти

не надходять до бюджету, знищуються інвестиційні можливості держави і формуються всі відомі негативні процеси в економіці, одним із яких саме і є розвиток тіньової економіки.

Щодо України, то її тіньовий сектор є настільки міцним, що, на наш погляд, необхідна особлива державна програма його знищення, поки він не знищив остаточно економіку України. Так, за даними фахівців, а також згідно з висновками західних експертів, Україна належить до країн із високорозвинутим сектором тіньової економіки: у 2005 р. її показник дорівнював 50 % від ВВП. За оцінкою Державного комітету статистики України, рівень тіньової економіки коливається в межах 45-50 % ВВП. А це означає, що він перевищує критичну межу, якою вважається 35 % ВВП. Нормальним рівнем вважають 10-15 % [103; 109-112].

Проблема тіньової економіки притаманна не лише Україні. Високий її рівень спостерігається у країнах, що входили до складу СРСР. Згідно з міжнародними оцінками рівень світової тіньової економіки впродовж останніх років щороку зростає на 6,2 %, у той час як сукупне економічне зростання становить 3,5 % на рік. У високорозвинутих країнах обсяги тіньової економіки дорівнюють 17% від ВВП, у країнах, що розвиваються, – 50 %, у країнах із перехідною економікою – більше 35 %.

Проблема тіньової економіки не вичерпується лише нею самою і браком надходжень до бюджету. Тіньові капітали мають тенденцію до відтоку за кордон. Фахівці вважають, що за роки самостійності з України вивезено понад 100 млрд дол. Окрім того, останнім часом велика кількість капіталу знаходиться поза банківським контролем, що також утворює передумови його переходу в тінь. Поза банківським обігом щороку знаходиться до 35 % сукупного обсягу грошової маси [2, с. 69].

Отже, проблеми бюджету, оподаткування, тіньової економіки впливають на інвестиційну спроможність (а точніше обумовлюють інвестиційну неспроможність) господарських суб'єктів. У свою чергу, інвестиційні проблеми обумовлюють низку структурних деформацій в українській економіці. Серед них такі:

деформація економічних процесів, що протікають у різних фазах суспільного виробництва (суперечності між виробництвом, розподілом, обміном і споживанням);

деформація макроструктурних пропорцій (між накопиченням і кінцевим споживанням, між витратами виробництва й цінами тощо);

деформація між галузями та секторами національної економіки (між добувними, обробними, енергетичними, аграрними й іншими виробництвами);

деформація між товарною та грошовою масою;

деформація між внутрішніми і зовнішніми ринками;
деформація між рівнем продуктивності праці й рівнем заробітної плати;

міжрегіональні деформації тощо.

Структурні деформації ще більше посилюють відстань трансформаційної економіки України від економіки цивілізованих країн світу. Якщо за 1991-2008 рр. ВВП у США збільшився на 64 %, то в Україні, як уже було відзначено раніше, він знизився й у 2008 р. становив 74 % від рівня 1990 р. За підсумками 2009 р. падіння української економіки є одним із найглибших серед країн Європи: скорочення ВВП (за ІКС 2005 р., у відсотках до 2008 р.) становить «мінус» 14,8 %. За той же період зниження цього показника в інших країнах світу становило: у Молдові – на 6,5 %, в Естонії – на 14,1 %, у Латвії – на 18,0, у Литві – на 14,8, у Португалії – на 2,7, в Угорщині – на 6,3, у Греції – на 2,0, в Іспанії – на 3,6, в Італії – на 5,0 % [3, с. 549-560].

Не відповідає ринковій економіці й галузева структура випуску та валового внутрішнього продукту.

За даними Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, упродовж останніх років у вартісній структурі випуску спостерігається тенденція поступового заміщення секторів: високими темпами скорочується питома частка аграрного сектору (до 7,3 % у 2008 р. проти 9,9 % у середньому впродовж 2001-2008 рр. при зростанні частки секторів сфери послуг (24,2% та 20,1 % відповідно). У цілому тенденції скорочення частки секторів виробничої сфери та зростання частки сфери послуг у валовому випуску відповідають загальносвітовим економічним структурним зрушенням і є характерними, у першу чергу, для країн із перехідною економікою та поступово наближають структуру вітчизняної економіки до співвідношень, притаманних високорозвинутих країнам світу, у яких превалює саме сфера послуг. Водночас дані зрушення в національній економіці тільки на перший погляд мають позитивний структурний характер. Якщо в розвинутих країнах світу превалювання нематеріальної сфери забезпечується за рахунок пріоритетного розвитку інформаційних послуг і систем штучного інтелекту, то в Україні основними складовими нарощування частки сфери послуг у вартісній структурі випуску економіки в цілому були такі види економічної діяльності, як «торгівля, ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку», «діяльність транспорту» та «фінансова діяльність». Фактично внесок у приріст частки сфери послуг у вартісній структурі випуску економіки в цілому зазначених трьох видів економічної діяльності у 2008 р. становив 85,7 % приросту до показника 2007 р. і 75,6 % приросту до середнього значення впродовж 2001-2008 рр. [113].

У галузевій структурі ВВП нестабільними є частки сільського господарства й будівництва. У 2000 р. вони становили відповідно 14,7 і 4,7 %, у 2003 р. – 11,0 і 4,4 %, у 2005 р. – 9,2 і 3,9%, у 2007 р. – 6,5 і 5,0 % [2, с. 31-32]. У 2009 р. частки цих видів економічної діяльності у структурі валової доданої вартості становили 8,2 і 2,7 % відповідно [3, с. 30-32].

Несприятливі також структурні процеси у промисловості, де переважають добувна, електроенергетична, нафтохімічна і металургійна галузі. Їх сукупна частка у 2003 р. дорівнювала 57,8 %, у 2005 р. – 62,1, у 2006 р. – 62,8, у 2009 р. – 61,0 %. Водночас знижується частка машинобудування: якщо у 2003 р. вона становила 13,4 %, то у 2005 р. – 12,7, у 2006 р. – 12,5, у 2009 р. – 10,6 %. Така ж ситуація у харчовій промисловості й у переробленні сільськогосподарських продуктів: у 2003 р. її частка була 18,9 %, у 2005 р. – 16,3, а у 2006 р. – 15,5 %. Зауважимо, що частка металургії зростає з 20,5 % у 2003 р. до 22 % у 2008 р. [2, с. 112; 96, с. 105], а у 2009 р. – скоротилася до 17,5 % [3, с. 108]. А така соціально важлива галузь, як легка промисловість навіть зникає: тільки за останні десятиліття її питома вага в загальному обсязі промислового виробництва скоротилася з 1,6 до 0,9 % [2, с. 112; 3, с. 108].

Можна стверджувати, що впродовж останніх років найбільш значущими галузями виробничої сфери залишилися низькотехнологічні й екологічно небезпечні види промислової діяльності. У вартісній структурі випуску сформувалась модель виробництва із превалюванням сировинних, матеріало- й енергоємних галузей (при загальній досить суттєвій енергетичній залежності України від імпорту енергоносіїв) із низьким рівнем технологічного укладу, орієнтованих на зовнішні ринки збуту, у той час як галузі, які мають забезпечувати потреби внутрішнього ринку, поступово скорочували свою частку. Такі структурні диспропорції стали додатковим чинником погіршення ситуації у промисловості на тлі кризи 2008-2009 рр.

Необхідно підкреслити і глибку деформацію структури виробництва сільгосппродукції. Основним виробником її є господарства громадян. Так, у 2003-2006 рр. у них вироблялося 65-67 % валового продукту цієї галузі. А як відомо, ці господарства консервативні до науково-технічного прогресу. Через замалі розміри вони не здатні формувати необхідні товарні партії продукції. Нерозвинута їх матеріально-технічна база. Ступінь зносу тракторів, наприклад, дорівнює 71 %, а комбайнів – до 98 %. До того ж попит на інвестиційні ресурси задовольняється лише на 2 %. Як наслідок – знижується обсяг виробництва сільгосппродукції: у 2003 р. він був на 10,2 % нижче за показ-

пик 2002 р., у 2005 р. – не дорівнював 100 % щодо 2004 р., а в 2008 р. хоча й підвищився на 17 % відносно попереднього року, але становив усього 71 % щодо 1990 р. [1, с. 182; 2, с. 146; 96, с. 140]. У 2009 р. індекс продукції сільського господарства у відсотках до 2008 р. становив 98,2 %, а відносно 1990 р. – 70,0 % [3, с. 145]. За підсумками 2010 р. індекс обсягу сільськогосподарського виробництва порівняно з 2009 р. становив 99,0 % [103].

Такий стан національної економіки пояснюється високим ступенем зносу машин і обладнання, що не дає змоги здійснювати навіть просте відтворення. У 2007 р. знос машин і обладнання в цілому по Україні перевищив 52,6 %, а по окремих галузях цей показник сягав позначки 67 %, зокрема у промисловості – 59 %, у переробній галузі – 59,7, у виробництві електроенергії, газу та води – 62,2, на транспорті – 66,9 % [2, с. 97]. Останнім часом ситуація погіршилась і ступінь зносу основних засобів у цілому по Україні досяг 61,2 %: у промисловості – 58 %, у переробній галузі – 57,3, у добувній промисловості – 52,9, у виробництві електроенергії, газу та води – 62,0, на транспорті – 82,4 % [3, с. 93].

Деформованою є й територіальна структура виробництва в Україні. Економічний потенціал зосереджено в декількох регіонах. У п'ятих областях країни – Дніпропетровській, Донецькій, Запорізькій, Луганській, Харківській, а також у місті Києві сконцентровано 60 % основних засобів виробництва, 57 % валового регіонального продукту, 47 % інвестицій в основний капітал [3, с. 48, 87, 203]. Це обумовило глибоку диференціацію соціально-економічного розвитку регіонів. Така тенденція має продовження. Розбіжності за основними показниками розвитку регіонів на одну особу наближаються або перебільшують двократний рівень. Так, за показником виробництва доданої вартості за 1997-2003 рр. розбіжність виросла у 2,2 раза, за інвестиціями в основний капітал – у 2 рази, за доходами до бюджетів усіх рівнів – у 1,6 раза. У 2,5 раза розрізняються рівні середньомісячної заробітної плати [1, с. 329].

Необхідно підкреслити, що ступінь зносу основних засобів виробництва в так званих непромислових (сільськогосподарських) регіонах країни сягнув за межі 60 % (в АРК – 61,3 %, у Вінницькій області – 70,7, Полтавській – 67,6, Черкаській – 61,3, у Чернігівській – 61,5 %). Аналогічно негативним є високий ступінь зносу основних засобів виробництва в таких промислово розвинутих регіонах, як Дніпропетровська (61,9%), Донецька (54,2 %), Запорізька (59,4 %), Харківська (81,8 %) області [3, с. 92]. Для порівняття: США на 70 % оновили виробничі фонди лише за 14 років – із 1980 по 1994 р. [4, т. 1, с. 120].

Таким чином, одним з найвагоміших завдань держави є скорочення економічних і соціальних виробничо-територіальних диспропорцій, що гальмують розвиток країни. Отже, необхідність подолання диспропорцій в економіці посилює висновок щодо необхідності державного макроекономічного регулювання.

Найважливішим соціальним показником є показник зайнятості працездатного населення і зворотний йому – рівень безробіття. Якщо на початку економічних ринкових трансформацій в Україні рівень безробіття становив 0,5 % працездатного населення, то на початок 1999 р. цей показник піднявся до 3,7 %, до кінця 2000 р. знову виріс і дорівнював 4,3 %, у 2005 р. – становив 7,2 %, знизившись до 6,8 % у 2006 р. Згідно з офіційними даними, у 2008 р. рівень безробіття становив 6,4 % економічно активного населення [2, с. 359; 96], але із сучасною кризою цей показник знову сягнув високого рівня. У 2009 р. рівень безробіття (за методологією МОП) становив 8,8 % [3, с. 363], а за підсумками 2010 р. знизився до 8,1 % [103].

Комплексним показником рівня і якості життя, за міжнародними стандартами, є тривалість життя населення. В Україні за період трансформацій суттєво погіршилась демографічна ситуація, що виявляється у зниженні народжуваності і зростанні смертності. Так, якщо у 1990 р. на тисячу осіб населення народилося 12,7 немовлят, то у 1998 р. – усього 8,3, що на 35 % менше. У 1999 і 2000 рр. цей показник становив 7,8 народжених, що на 39 % менше рівня 1990 р. і більш ніж на 6 % менше порівняно з 1998 р. Починаючи з 1995 р. природний приріст населення був стабільно від'ємним. І хоча з 2000 по 2008 рр. коефіцієнт народжуваності підвищився з 7,8 до 11,0, але одночасно підвищився й коефіцієнт смертності з 15,4 до 16,3. Отже, природний приріст населення не відбувся, він був від'ємним і становив: -7,6 у 2000 р., -7,6 у 2005 р., -5,3 у 2008 р. [2, с. 345]. У 2009 р. коефіцієнт народжуваності становив 11,1, а коефіцієнт смертності знизився до 15,3 %, скорочення населення становило -4,2 % [3, с. 342].

Аналіз соціально-економічних показників сучасного стану в Україні можна продовжити більш детальними розрахунками. І хоча за деякими показниками є тенденція до поліпшення стану, але він не є стійким. Залишається багато проблем, які доводять, що кризовий характер української економіки ми ще не подолали. А це свідчить про нездатність розв'язати її суперечності лише ринковими регуляторами. Необхідним є пошук національної моделі макроекономічного регулювання, яке б ураховувало особливості соціально-економічного стану українського суспільства і забезпечило його зростання й розвиток.

2.2. Сучасні тенденції економічного розвитку: соціалізація глобальних і глобалізація соціальних проблем

Важливою особливістю сучасного етапу суспільного розвитку є те, що він (розвиток) серйозним чином детермінується впливом і посиленням впливу нових соціальних проблем, які можна класифікувати як глобальні. Глобального характеру вони набувають у зв'язку з тим, що мають загальнолюдський масштаб, поширені в усьому світі й можуть бути вирішеними лише з використанням сукупних зусиль усього людства. Соціалізація глобальних і глобалізація соціальних проблем конкретизують завдання соціальної політики на національному й інтернаціональному рівнях, що є важливим для визначення механізмів її (соціальної політики) реалізації. У свою чергу соціальна політика визначається цільовою функцією держави. Отже, глобалізація соціально-економічних відносин є одним із всезагальних чинників, що впливають на сучасні процеси економічного зростання й економічного розвитку країн світу, на реалізацію глобальних цілей соціально-економічного розвитку.

Глобалізація стала ключовим поняттям, яке характеризує процеси світового розвитку на початку ХХІ ст. Її основними ознаками є формування планетарного інформаційного простору, світового ринку капіталів, товарів і робочої сили. Вона ознаменувала етап переходу від системи відкритого національного господарства до системи інтегрованого світового господарства через розширення й ускладнення взаємозв'язків і взаємозалежності між державами. Зазначені процеси пов'язані з посиленням міжнародної конкуренції за контроль над природними ресурсами й інформаційним простором через використання найповітніших технологій, а відтак – із посиленням техногенного впливу на природне середовище.

За визначенням сучасних дослідників, глобалізація – це взаємодія держав, народів у єдиній системі відносин на планетарному рівні; це система відкритого культурного обміну, «запозичення» зразків поведінки й адаптації культурних стереотипів; це процес розширення меж спілкування в усіх сферах людської діяльності й виникнення глобального економічного, інформаційного простору, що обумовлює глибокі взаємозалежності й необхідність вироблення узгоджених дій між народами і державами [116, с. 10; 2, с. 42]. Отже, сьогодні глобалізація охоплює практично всі сфери суспільної діяльності. Виходячи за суто економічні межі, вона включає політику, ідеологію, культуру, спосіб життя, а також середовище життєдіяльності людини.

Результати останніх досліджень зарубіжних і вітчизняних фахівців свідчать, що наслідки глобальних процесів значно відрізняються в різних групах країн [116-119]. Безумовно, посилення міжнаціональних взаємозв'язків і взаємозалежності відкриває нові можливості міжнародного розподілу праці, ефективного глобального використання ресурсів, їх мобільності, розвитку конкуренції й несе в собі величезний потенціал прискорення інтелектуального, професійного, організаційного та соціально-економічного прогресу суспільства. Для деяких країн глобалізація створила та створює такі можливості, про які в недалекому минулому не можна було навіть мріяти. Але форми та наслідки глобальних процесів у різних групах країн (розвинутих – глобалізаторах, з перехідною економікою, відсталих) доволі суперечливі. Нерівномірний розподіл витрат та вигід глобалізації призводить до деформації структури більшості національних систем, занепаду та зникнення окремих галузей, посилення сировинної та імпортової залежності, супроводжується відповідними негативними соціальними наслідками, загрожує національній соціально-економічній безпеці. Більше того, нерівний розподіл витрат та вигід глобалізації поступово ще більше віддаляє зазначені групи країн. Від глобалізації передусім виграють багаті люди, фірми; країни-експортери капіталів, технологій; міжнародні та глобальні фірми-лідери. Програють же країни з односторонньою, недостатньо розвинутою економікою, слабкою інфраструктурою, дрібні підприємці, некваліфіковані робітники, немобільні верстви населення. Небезпечність глобалізації пов'язується також із негативним впливом на національну культуру, духовність. Вона може призвести до втрати культурного різноманіття, до засилля масової культури та «вестернізації».

Наведемо лише декілька фактів, що підтверджують процеси віддалення різних груп країн і різних верств населення сучасного глобалізованого світу.

За даними Всесвітнього банку упродовж останніх 500 років ВВП на душу населення в міжнародному доларовому еквіваленті виріс у 10 разів із 565 до 5700 дол., при цьому чисельність населення зросла з 400 млн. до більше ніж 6 млрд. осіб. Протягом двох останніх століть світовий ВВП збільшувався в середньому на 2,5 % щорічно й виріс практично в 50 разів у доларовому еквіваленті (у постійних цінах). Однак зростання не було однорідним. Сьогодні чверть світового ВВП виробляється фактично на 0,3 % Землі (що приблизно еквівалентно території Камеруну); половина світового ВВП виробляється на 1,5 % території Землі (що приблизно дорівнює території Алжиру). На цьому концентрованому економічному просторі (1,5 % Землі) проживає приблизно 1/6 населення світу. Китай, Японія і США у 2006 р.

виробили майже половину світового ВВП, а на частку 15 найбільших економік світу припало близько 80 % [120, с. 96, 107].

За даними Програми розвитку ООН, у 2010 р. середньосвітової реальний душевий дохід становить 10 760 дол. на рік, що майже у 1,5 раза вище, ніж двадцять років тому, і удвічі вище, ніж сорок років тому. За період 1970-2010 рр. душевий дохід у розвинутих країнах зростав у середньому на 2,3 %, у той час як у країнах, що розвиваються, – на 1,5 %. У 1970 р. середній дохід країни, що знаходилась у верхній чверті світового розподілу доходів, у 23 рази перевищував дохід країни, яка знаходилась у нижній чверті. До 2010 р. ця різниця зросла майже до 29 разів [121, с. 40-41].

Різниця між найбагатшими та найбіднішими регіонами, яка в 1500 р. була двохкратною, а у 1870 р. – п'ятикратною, наприкінці ХХ ст. стала майже двадцятикратною. Протягом останніх двох століть коефіцієнт Тейла (який вимірює рівень нерівності доходів на душу населення у світі) виріс на 60 % значною мірою у зв'язку з великою різницею доходів між країнами, ніж усереднені однієї країни. Дистанція між найбагатшими та найбіднішими країнами збільшилася до розмірів провалля. Найбагатша на сьогоднішній день країна світу (Ліхтенштейн) утричі багатша, ніж найбагатша країна у 1970 р. Найбідніша на сьогоднішній день країна (Зімбабве) приблизно на 25 % бідніша, ніж найбідніша країна у 1970 р. (також Зімбабве). При величезному матеріальному благополуччі розвинутих країн реальний середній дохід жителів 13 країн нижньої чверті сьогодишнього світового розподілу доходу нижче порівняно з 1970 р. [120, с. 111; 121, с. 42].

Доволі красномовний приклад щодо неолінійності сучасного глобалізованого світу наведено в Доповіді про світовий розвиток 2009 Всесвітнього банку: щомісячна заробітна плата дорослого чоловіка-болівійця з дев'ятирічною шкільною освітою становить приблизно 460 дол. США на місяць у перерахунку за купівельною спроможністю; особа з такою ж освітою і тими ж даними могла б отримувати у 2,7 раза більше, працюючи у США; такий же виходець із Нігерії, який отримав приблизно таку ж освіту, зміг би одержувати у США у 8 разів більший дохід, ніж у себе на батьківщині [120, с. 161].

Нерівність у доходах зростає і всередині майже всіх країн світу: на кожен країну, у якій нерівність доходів за останні 20-30 років зменшилась, припадає більше двох країн, де вона зросла.

Для більшості населення земної кулі основним компонентом доходу є заробітна плата. Дохід від капіталу, навпроти, в основному концентрується в руках найбагатших. Тому відносні частки праці й капіталу в загальному доході становлять інтерес при обговоренні теми нерівності. За даними ООН, за останні два десятиліття мало місце

зниження частки праці в доході 65 з 110 країн (приблизно 60 %), усупереч припущенню, яке висловлювалось раніше, щодо стабільної частки праці в доході протягом усього досліджуваного періоду. У деяких великих країнах, зокрема в Індії, Російській Федерації та США, у 1990-2008 рр. мало місце значне – до 5 % – зниження частки праці в загальному доході, що призвело до зниження середньосвітової частки праці в доході на 2 % [121, с. 35].

Одним із наслідків нерівності доходів є бідність. У результаті стрімкого розвитку у першій половині поточного десятиліття кількість людей, які мають дохід менше 1,25 дол. на день (переважно жителі країн, які розвиваються), скоротилася з 1,8 млрд осіб у 1990 р. до 1,4 млрд у 2005 р. В абсолютних цифрах це становить майже 920 млн осіб (удвічі менше, порівняно з 1990 р.). Установлена світова межа бідності (1,25 дол. на день) є нормальним доходом для людей із найбідніших країн: багато хто з них живе з доходами, значно нижчими цього рівня. У 2005 р. середній рівень доходів людей, які живуть за межею бідності, сягнув 0,88 доларів США. За оцінками останніх досліджень Всесвітнього банку, остання світова економічна криза додала до числа тих, хто знаходиться за межею бідності, ще 50 млн осіб у 2009 р. і 64 млн осіб у 2010 р. [122, с. 35].

З огляду на все означене вище, дослідження соціальних наслідків і проблем глобалізації, шляхів їх вирішення, зокрема завдань національної, інтернаціональної та наднаціональної соціальної політики, є дуже актуальним.

Узагальнюючи теоретичні результати численних наукових досліджень, практично визначений та закріплений положеннями державних документів напрямок діяльності урядів та громадських інституцій переважної більшості країн світу, слід визнати, що соціальну політику можна визначати як систему заходів, спрямованих на підвищення суспільного добробуту, поліпшення якості життя населення й забезпечення соціально-політичної стабільності. Разом із тим аналіз теоретичного доробку та практичного досвіду з питань соціальної політики дозволяє констатувати кілька її виявів, які обумовлюють відповідні аспекти дослідження, а відтак і визначення.

Доцільно, на нашу думку, здійснювати аналіз соціальної політики принаймні на трьох рівнях:

- на науковому – як ідею та її розвиток у цілій низці концепцій;
- на нормативному – як конституційний принцип, закріплений в основних законах багатьох країн;
- на емпіричному – як реальну практику діяльності певних інституцій щодо вирішення соціальних проблем людини, суспільства та соціальних груп.

У зв'язку із цим вважаємо, що сутність соціальної політики доцільніше визначити як сукупність науково сформульованих ідей, положень та концептуальних підходів (як довгострокового, стратегічного, так і короткострокового, тактичного характеру), що поєднуються із системою конкретних дій національних державних та громадських інституцій (а на міжнародному рівні відповідно міждержавних та інтернаціональних), суспільних груп та окремих осіб (суб'єктів соціальної політики), за допомогою яких реалізуються природні права людини, що забезпечують її життєдіяльність та розвиток як соціальної істоти при беззастережному дотриманні її громадянських прав та свобод, а також із системою заходів, важелів, стимулів і механізмів, за допомогою яких практично регулюються соціальні процеси.

Які ж проблеми будуть визначати вектор суспільного розвитку, стратегію і тактику соціальної політики в умовах глобалізації суспільного життя?

Аналіз наслідків глобалізації дозволив з'ясувати, що суспільний розвиток у далекоглядному майбутньому серйозним чином буде детермінований виявом і посиленням впливу нових соціальних проблем, які можна класифікувати як глобальні. Глобального характеру вони набувають у зв'язку з тим, що: мають загальнолюдський масштаб, тобто їхня невирішеність становить загрозу всьому людству; поширені в усьому світі, усіх його регіонах і сферах; можуть бути вирішеними лише з використанням спільних зусиль усього людства. У цьому випадку слід говорити про глобалізацію соціальних і соціалізацію глобальних проблем і соціальної політики. Отже, глобальні проблеми можна визначити як сукупність життєво важливих питань, від вирішення яких залежить розвиток суспільства.

Світове співтовариство вже певною мірою визначило таку низку класичних соціальних проблем:

- подолання війни і збереження миру, роззброєння;
- соціальний розвиток у світі;
- подолання економічної відсталості, бідності та злиденності;
- раціональне використання природних ресурсів й охорона довкілля;
- здійснення активної демографічної політики.

Але розвиток соціального життя сьогодні дозволяє виділити ще цілу групу проблем, до яких можна застосувати всі критерії та ознаки «глобальності». Сукупність цих «нових» глобальних проблем можна розглядати як мегатенденцію, що зумовлює сутність і зміст соціальної політики як у наші дні, так і в далекоглядному періоді.

Зазначену мегатенденцію утворюють нижчепаведені проблеми.

По-перше, тероризм. Цей засіб, як відомо, використовується в боротьбі за державність, для вирішення расових проблем, міжнаціональних конфліктів, досягнення політичних і релігійних цілей (у тому числі невеликими групами осіб). Жертви терористів (зникнень, викрадень, спроб вбивства), якщо залишаються живими, потребують серйозної психологічної й соціальної реабілітації та допомоги. Тероризм призводить до значних руйнувань об'єктів соціального призначення – лікарень, житлових будинків, транспорту, вокзалів.

Наймасштабнішими терористичними актами останніх десятиліть стали: березень 1995 р. – масове отруєння людей високотоксичною речовиною «зарин» у метро м. Токіо у Японії (більше 5,5 тис. постраждалих); вересень 2001 р. – серія скоординованих самогубних терористичних авіаційних атак, що була спрямована на банши Всесвітнього торговельного центру у Нью-Йорку та на будівлю Пентагону у США (майже 3 тис. загиблих). Терористичні події останніх років: атаки на метро м. Лондона (липень 2005 р.) і м. Москви (березень 2010 р.). Особливою формою тероризму сучасного світу можна вважати морське піратство біля берегів Сомалі.

По-друге, проблема наркотиків. Наркотики сьогодні – одна з найдохідніших форм міжнародної торгівлі. Сукупні прибутки суб'єктів наркобізнесу вимірюються сотнями мільярдів доларів і перевищують показники найбільших корпорацій. Наркобізнес призводить до трансформації національних економік (їх виробнича структура підпорядковується його інтересам), впливає на політику. Наркотики тісно пов'язані з торгівлею зброєю й відіграють важливу роль в озброєних конфліктах та тероризмі. Наслідки споживання наркотиків зачіпають проблеми здоров'я, генофонду, соціокультурного коду нації, національної й соціальної безпеки. Заходи, пов'язані з проблемою наркотиків, мають носити попереджальний, системний і координований характер і також закладатись в усі державні й міждержавні політичні й соціальні програми й рішення.

За офіційними даними ООН, героїн (один із найнебезпечніших наркотиків) сьогодні у світі вживає більше 12 млн людей. Лише Європа щорічно потребує 80 т цього наркотику. Між тим середня тривалість життя людини при регулярному вживанні наркотиків становить близько 7 років. За даними Міністерства охорони здоров'я, в Україні офіційно зареєстровано 200 тис. споживачів наркотиків. При цьому 70 % наркоманів складають молоді люди. Якщо три-чотири роки тому їх середній вік становив 16-17 років, то сьогодні – 13-14 років [123, с. 13, 17].

По-третє, проблема найбільш вразливих соціальних груп. У якості однієї з них слід назвати молодь. Цієї групи вразливих людей стосуються, в свою чергу, насамперед такі проблеми. Охорона дитинства: велика кількість дітей у світі позбавлена батьківської турботи; страждає від голоду, конфліктів; підпадає під економічну та сексуальну експлуатацію. Практикується вивіз дітей в інші країни, викрадення. Безліч дітей вдома, у школі, інтернатах відчувають насильство й жорстке ставлення. Ще одна вразлива соціальна група – це безпритульні діти. Їх поява не прогнозувалася жодним національним планом. Разом із тим вони складають величезну кількість і ведуть справжню боротьбу за виживання, мешкаючи практично в усіх містах. Засоби виживання – жебракування, дрібна робота на вулиці, деякі з дітей об'єднуються у злочинні групи та банди, займаються крадіжками, продажем наркотиків, викраденням автомобілів, проституцією. Як особливе соціальне угруповання можна виділити молодь у містах. В умовах перенаселення основною ознакою та труднощами виживання молоді є проблема працевлаштування і, як наслідок, низька якість життя, що у свою чергу тягне за собою втрату ціннісних орієнтирів, створює передумови для залучення молодих людей у світ злочинності, проституції, наркоманії. Молодь переживає труднощі з одержанням освіти, медичної допомоги. Низькооплачувана праця спричиняє апатію, відчуженість, невдоволеність. Як наслідок – багато хто обирає шлях насильства як засіб швидкого вирішення всіх своїх проблем.

Наступна соціально вразлива група – позбавлені батьківщини та знедолені. До її складу входять: біженці та переміщені особи (як правило, з числа громадянського населення, затиснутого між сторонами, що протистоять одна одній, а також представники етнічних, релігійних, мовних груп, працівники-мігранти), особи без громадянства (позбавлені останнього з різних причин – тривалого перебування за межами батьківщини, нелояльності по відношенню до влади, відбування покарання, шлюбів з іноземними громадянами, переслідувань тощо); знедолені (особи, що втратили житло (бомжі) або одвічні землі проживання внаслідок захоплення шахрями, будівничими, видобувними корпораціями і т.ін.). Усі зазначені доволі значні групи людей покинуті напризволяще, у той час як вони потребують допомоги суспільства, передовсім для максимально можливої соціалізації, інтегрованості в суспільство, одержання роботи, освіти, медичної допомоги, просто людської співучасті.

З розвитком глобалізації зросли міграційні потоки населення. На сьогоднішній день 200 млн осіб у світі мають іноземне походження, що приблизно становить 3 % усього населення світу. За даними ООН,

11 млн людей щорічно мігрують із метою працевлаштування на тривалий час або переїзять на постійне місце проживання в інші країни. Близько 3,5 млн мігрантів – некваліфіковані робітники [121, с. 100]. За даними іншого джерела, тільки у 2009 р. 42 млн осіб змушені були залишити постійне місце проживання внаслідок конфліктів та переслідувань. З них 15,2 млн є біженцями (проживають за межами рідної країни) і 27,1 млн осіб були змушені залишити своє постійне місце проживання, але перебувають у межах своєї держави [122, с. 15].

По-четверте – нові види нещастя, спричинені діяльністю людини. До цієї групи проблем слід віднести небезпечності, пов'язані з таким:

ядерною енергетикою. Під час аварій кількість жертв та матеріальні збитки сягають високого рівня. Радіоактивні опади спричиняють зростання онкологічних захворювань, генетичних порушень, пологових дефектів, отруюють сільськогосподарські угіддя, дезактивація яких потребує колосальних коштів і часу. Населення у випадку евакуації переживає дуже сильні емоційні стреси, які може зняти лише спеціаліст. Дотепер не існує задовільних рішень стосовно поховання радіоактивних відходів АЕС, реакторів підводних човнів тощо. Про безпеку ядерної енергетики людство дізналось не так давно: трагічний досвід бойового застосування ядерної зброї Збройними силами США на завершальному етапі Другої світової війни у 1945 р. для бомбардування міст Хіросіми та Нагасакі у Японії (210 тис. людей загинули миттєво); вибух реактора РБМК-1000 четвертого енергоблоку Чорнобильської АЕС в Україні у 1986 р. (під час аварії загинула 31 особа, а внаслідок радіоактивного зараження передчасна смерть становила в 1986 р. 1946 осіб, в 1997 р. – 2251). Постійно існує загроза не тільки аварійних вибухів на атомних електростанціях, а й бойового застосування ядерної зброї. Земна цивілізація знаходиться як на вулкані, в основі якого лежить більше 10 тисяч ядерних і термо-ядерних боеголовок та їх носіїв. Навіть однієї тисячі таких ядерних боеприпасів достатньо, щоб 10 разів перетворити кожен квадратний кілометр території України на суцільний осередок зараження або знищити все живе на площі 10-15 % території Європи, або 20 разів нанести удари ураження по найбільших містах на території 50 штатів США, або 4-8 % суші Землі спалити ядерними вибухами [124, с. 25];

генною інженерією. Унаслідок погіршення стану довкілля, використання нових агротехнічних прийомів втрачаються тисячі видів рослин, тварин. Назавжди втрачаються генетичні комбінації й безпосередньо гени, які могли б знадобитись у майбутньому. Генетична ерозія гальмує еволюцію сільськогосподарських культур, посилює їх вразливість перед можливими змінами в довкіллі (клімат, шкідники, захво-

ривання, біологічна зброя тощо). Доля людства може підпасти під залежність від рішень небагатьох держав і комерційних фірм, що володіють фондом насіння. Зовсім не прораховані й не передбачені наслідки, пов'язані із клонуванням тварин і тим більше людей. Одним із продуктів генної інженерії є генетично-модифіковані організми (ГМО), зокрема генетично-модифіковані рослини. Експериментальне створення ГМО почалося ще у 70-ті роки ХХ ст. у США. Сьогодні майже 80 % продуктів у США виготовлено з використанням ГМО, а площі, відведені під вирощування ГМ-рослин, сягають 50 млн га. У Європі такі площі становлять 100 тис га. Потужна ГМ-індустрія розвинена у Бразилії, Аргентині, Канаді, Китаї. Українські фахівці вважають, що сьогодні майже 40 % продуктів, які продаються в нашій країні, містять ГМО. За даними біотехнологів, збереження таких темпів розповсюдження ГМО, які склались на сьогодні, призведе до того, що через 100 років усі продукти харчування і тканини будуть містити генетично змінений матеріал. Поширення продуктів харчування з вмістом ГМО не супроводжується відповідними дослідженнями небезпеки їх вживання людиною. Щоб довести безпечність (або небезпечність) вживання продуктів із ГМО, необхідно 40-50 років [125, с. 10];

промисловими аваріями. Зростає кількість потенційних жертв у зоні промислового виробництва – хімічного, вуглеводобутку, на авіатранспорті. Фізичне старіння підприємств, відсутність необхідного контролю й відповідальності різко загострюють проблему. Наслідки участі у шкідливому виробництві нерідко можуть виявлятися через багато років, коли зв'язок між ними й захворюванням буде не таким очевидним і встановити його буде дуже проблематично. Лише в Україні щороку реєструється більше сотні тисяч катаклізмів і надзвичайних ситуацій, унаслідок яких гинуть десятки тисяч людей, знищуються матеріальні цінності, ресурси та культурні надбання суспільства на суму, що складає десятки мільярдів гривень [126, с. 7]. За даними Всесвітньої організації охорони здоров'я, кожен день у світі в дорожньо-транспортних пригодах (ДТП) гине 3,5 тис. осіб. За рік це більше ніж 1,2 млн загиблих, а ще 50 млн – стають інвалідами або отримують травми. Екопомічні збитки держав від ДТП щороку перевищують 500 млрд дол. США. В Україні ця цифра сягає 5 млрд дол. США, або 4 % ВВП. За цими показниками у своєму регіоні наша держава посідає четверте місце після Росії (34 млрд дол.), Туреччини (14 млрд дол.) та Польщі (10 млрд дол.) [127, с. 5].

За даними Всесвітнього банку, глобальні витрати, пов'язані з потеплінням клімату на 2,5°C, становитимуть у 2010 р. 2 % світового

ВВП. Наполовину це спричинене різкою зміною клімату, включаючи можливе розповсюдження тропічних захворювань, особливо в Африці. Інші витрати пов'язані із сільським господарством (менше 10 %) і підвищенням рівня морів (6 %). Загальні збитки від майбутнього потепління клімату щорічно становитимуть 5-20% світового ВВП [120, с. 190].

Світова практика свідчить, що найсуттєвіших успіхів у розвитку соціального життя досягають суспільства, які мислять стратегічно, проявляють турботу про майбутні покоління, керуючись національними інтересами, що передбачено й розраховано на довготривалий період часу. Розкол між сьогоденням і майбутнім, між тими, хто живе сьогодні, і майбутніми поколіннями непомітний і сьогодні нікого не зачіпає, однак саме він, саме недостатня міра превентивності суспільної діяльності, є найсерйознішою із проблем. Розкол стосується найважливіших серед них – екології та ресурсів, які неможливо відновити.

З точки зору вузького сьогоденнього розуміння соціальної політики екологія і збереження сировинних ресурсів не є її «предметом», сферою безпосередніх інтересів. Але з точки зору прийдешніх поколінь майбутні якості і параметри їх життя безпосередньо належать саме до соціальної політики. Завдання полягає в тому, щоб ідея і концепція турботи про майбутні покоління під впливом факторів соціальної політики закладалась у всі стратегічні національні, інтернаціональні та наднаціональні програми, плани, домовленості, угоди й підлягали жорсткому контролю з метою безумовного практичного втілення. Захистити своїх нащадків може лише той, хто сам живе сьогодні й усвідомив небезпеку, опікується національними та державними інтересами, дійшовши філософії й парадигми превентивності в думках і діях. Принцип превентивності має «працювати» у всіх сферах соціального життя, бо є атрибутом соціальної діяльності взагалі, здатен принести користь за всіма напрямками політики й не тільки соціальної.

Таким чином, стратегія і тактика соціальної політики національного, інтернаціонального та наднаціонального рівнів в умовах глобалізації визначатиметься певною мегатенденцією, основною ознакою якої є глобалізація соціальних та соціалізація глобальних проблем. Перелік проблем, що розглядаються в даному підрозділі як глобальні, звичайно не завершено. Глобальний розвиток світового співтовариства в цілому й національних господарств зокрема буде приводити до вирішення деяких із них і появи інших. Завдання глобальної соціальної політики – виявлення нових проблем, які з часом можуть стати глобальними, і своєчасна розробка ефективних заходів щодо їх розв'язання.

2.3. Методологія вимірювання й оцінки макроекономічної динаміки

Вивчення процесів і розв'язання проблем макроекономічної динаміки, у тому числі економічного зростання й розвитку національних економік, завжди ґрунтувались і ґрунтуються на кон'юнктурних дослідженнях, зокрема виваженому відборі критеріїв і показників, які віддзеркалюють стан економічної кон'юнктури (напрямок і ступінь зміни сукупності елементів економіки), а також на широкому застосуванні статистичних показників та економіко-математичних методів. Найвідомішими авторами перших фундаментальних напрацювань у сфері вимірювання й оцінки процесів макроекономічної динаміки вважаються В.-К. Мітчелл – спеціаліст з аналізу економічних циклів і кон'юнктури, що зробив вагомий внесок у розробку статистичних методів їх дослідження [128], Г. О. Фельдман – автор однієї з перших побудованих макроекономічних динамічних моделей [129]. М. Д. Кондратьєв – відомий розробник теорії та методології досліджень кон'юнктури й економічної динаміки [35], Дж. Форрестер – засновник методології міждисциплінарних досліджень складних динамічних систем, що одержала назву системної динаміки [7], В. В. Лєонт'єв – автор методу витрати-випуск, який покладено в основу сучасної системи національного рахунництва [69] та інші вчені.

Аналіз останніх публікацій, присвячених розв'язанню досліджуваної проблеми, дозволяє констатувати відсутність загально визнаної системи індикаторів, що здатна адекватно вимірювати параметри національної економіки та їх динамізм зокрема, а також діагностувати процеси макродинаміки взагалі. Виокремлення певних критеріїв та показників як індикаторів макродинаміки часто залежить від суб'єктивних підходів дослідників і від попередньо сформульованої ними концепції. Слід ураховувати також, що при вирішенні проблем динаміки аналіз економічних показників відіграє не основну роль, а має додатковий, допоміжний характер.

Визначення індикаторів макроекономічної динаміки має враховувати, що економічне зростання й економічний розвиток – процеси взаємопов'язані та взаємообумовлені, але не тотожні, зокрема і за своїми якісними та кількісними характеристичними ознаками.

Процеси економічного зростання й розвитку набувають різноманітних виявів і форм: інтенсивних та екстенсивних, ексogenous та ендogenous, ефективних і неефективних, пропорційних і непропорційних, прогресивних і непрогресивних, рівномірних і нерівномірних, рівноважних і нерівноважних тощо. Більше того, жоден із виявів не

існує в чистому вигляді, вони співіснують, утворюючи переважно інтенсивні або переважно екстенсивні й інші форми. Зрозуміло, що багатомірні явища, до яких, безумовно, слід віднести макродинамічні процеси, потребують великої кількості різноманітних кількісних та якісних вимірювачів. Так, у колективній праці сучасних зарубіжних дослідників під назвою «Якість економічного зростання», яка, по-суті, є звітом про виконання дослідницької роботи низки проєктів Всесвітнього банку, налічується близько 1000 різноманітних індикаторів. Але, як вважають вчені, навіть залучення такої великої кількості вказівників не дає можливостей всебічного аналізу поняття, якісних та кількісних характеристичних ознак розвитку [130].

Процеси економічного зростання й розвитку визначаються численною кількістю як економічних факторів (капіталовкладення, нова техніка й технологія, інші інновації, що підвищують продуктивність праці й ефективність виробництва), так і демографічних, соціальних, політичних, психологічних, культурних, релігійних та ін. Оскільки економіка не є окремою й самодостатньою сферою суспільства, а виступає однією з підсистем суспільної системи країни в широкому розумінні цього поняття, остільки суттєво впливає на всі інші сфери суспільного життя, але в той же час і сама підпадає під їх вплив. Виникає необхідність вимірювання й оцінки закономірностей процесів економічної динаміки у взаємозв'язку з динамікою соціальних, екологічних, інституціональних та інших процесів.

Необхідність використання значної кількості індикаторів динаміки (навіть із застосуванням сучасних обчислювальних засобів) суттєво ускладнює виконання завдання та проведення аналізу (або моніторинг), унеможливає постійне відстеження динаміки процесів і швидке реагування на негативні тенденції, потребує додаткових спеціальних, іноді доволі масштабних, досліджень.

Усе сказане вище свідчить про потребу: виваженого відбору певної групи необхідних індикаторів, що здатні віддзеркалювати сутність і перебіг динамічних процесів, їх якісні та кількісні характеристики, тобто створення системи індикаторів; розробки синтетичних, агрегованих, інтегрованих, максимально узагальнюючих показників прогресу, що могли б відповідати об'єктивним потребам ефективного їх регулювання і служили б для визначення пріоритетів і розробки національних програм зростання й розвитку, а також трансформації, циклічного вирівнювання або запобігання кризам.

Індикатор (лат. *indicator* – «вказівник») – термін, що донедавна здебільшого використовувався в технічних науках у розумінні (за словником) елементу, устрою, приладдя, що відбиває перебіг процесу або

стає об'єктом дослідження, його якісні або кількісні характеристики [131, с. 235]. Сукупність індикаторів макродинаміки розглядаємо як систему засобів дослідження динамічних процесів, яка зумовлює можливість їх передбачення, діагностування та регулювання. Зрозуміло, що індикатор – це не засіб розв'язання проблем макродинаміки, а лише засіб їх дослідження, запобігання негативам та ефективного управління.

У рамках системи індикаторів макродинамічних процесів доцільно розрізнити критерії та показники. Поняття «критерій» походить від грецького *criterion* – ознака, на підставі якої проводиться оцінка явищ або процесів, мірило оцінки [131, с. 320]. Отже, критерій економічного зростання, розвитку національної економіки – основна ознака, що дає якісну оцінку, характеристику досліджуваному процесу й відповідає його сутності. Критерій має відповідати на питання: що одержує суспільство або країна (у нашому випадку – від економічного зростання, розвитку економіки)? Безумовно, однозначно загальний критерій різноспрямованих динамічних процесів визначити складно. Але критерій соціально-економічного прогресу завжди відчувається й контролюється як суспільством у цілому, так і окремими його індивідами. Цей критерій в остаточному підсумку завжди ґрунтується на оцінці суспільством динаміки виробничих сил країни як фактора й умов стійкої позитивної зміни рівня добробуту нації взагалі й окремого індивіду зокрема. Наприклад, у рамках сучасної концепції сталого розвитку критерієм процесу розвитку є, як уже зазначалось раніше, «краща якість життя для кожного тепер і для прийдешніх поколінь».

Саме визначення критерію створює підґрунтя і методологічну базу для аналізу різноманітних процесів економічної динаміки у єдності їх цілей, факторів і умов.

Показник – кількісна характеристика певної властивості економічних явищ і процесів, що є результатом виміру чи розрахунків [4, т. 2, с. 786]. Показники економічного зростання й розвитку економіки – це статистичні показники, які безпосередньо відбивають кількісні сторони досліджуваних процесів, що тісно пов'язані з їх якісними ознаками. Зрозуміло, що не всі властивості динамічних процесів можуть бути вимірними або обрахованими, а тому іноді застосовуються індикатори, які можна назвати параметрами (у значенні дуже близькому до поняття «критерій» – ознака, що характеризує процес і визначає його оцінку).

У вирішенні зазначених вище проблем на шляху створення системи індикаторів динамічних процесів економічна теорія та статистична практика вже мають певні здобутки.

Як основний інструмент макроекономічного аналізу використовується система національних рахунків (система національного рахунку – СНР). Вона, як відомо, являє собою систему взаємопов'язаних показників і класифікацій, що використовується практично в усіх країнах світу для опису й аналізу найзагальніших результатів і аспектів економічних процесів на макrorівні (виробництва продуктів і послуг і пов'язаних із цим процесом утворення доходів, первісного і вторинного їх розподілу й використання). Методологія СНР, що використовується Державним комітетом статистики України сьогодні, базується на міжнародних стандартах, ухвалених Статистичною комісією ООН у 1993 р. («СНР 1993 р.»). Сутність СНР зводиться до формування узагальнюючих показників функціонування економіки, зокрема макропоказників продукту й доходу, на різних стадіях процесу відтворення і взаємного узгодження цих показників між собою. Інформація про результати діяльності національної економіки впорядковується за допомогою визначеної добірки таблиць і рахунків, де віддзеркалюються взаємозв'язки між економічними процесами та явищами.

Серед основних показників СНР, що можуть використовуватись і використовуються як узагальнюючі «вимірювачі» економічного зростання й розвитку національної економіки, а також інших динамічних процесів, слід назвати: валовий внутрішній продукт (ВВП – центральний показник СНР), валовий національний дохід (ВНД) та ін. Зрозуміло, що для аналізу результатів діяльності національної економіки макропоказники продукту й доходу визначаються у вартісній формі, у грошовому вимірі. Окрім абсолютних значень показників (досягнутого рівня), велика увага приділяється також темпам їх зміни (у відсотках протягом певного періоду часу). Темпові показники демонструють швидкість економічного зростання й розвитку, розширення відтворення і характеризують здатність господарчого механізму перетворювати потенціальні виробничі, трудові, сировинні, інтелектуальні ресурси на реальні блага. Вартісні показники, як відомо, можуть знецінюватись інфляцією, тому їх обчислюють у фактичних і порівнянних цінах, що дає змогу враховувати не тільки зміни кількості виготовленого продукту, а і зміну цін. Слід додати, що короткострокові коливання темпових характеристик навряд чи суттєво позначаються на рівні добробуту громадян країни, а тому виникає необхідність досліджень максимально довготривалих періодів часу. При аналізі реальної міри позитивів динамічних процесів темпи зростання макропоказників продукту й доходу необхідно зіставляти із приростом населення країни, тобто розраховувати темпи приросту ВВП і ВНД на душу населення. Щоб мати можливість міжнародних зіставлень і порівнянь, показники продукту й

доходу, що обчислені в національній валюті, оцінюються в будь-якій світовій валюті, як правило у доларах США. Перерахунок здійснюється такими методами: за валютним курсом, за паритетом купівельної спроможності (ПКС), за синтетичним коефіцієнтом перерахунку, так званім Атлас-методом. Кожний із перелічених методів має переваги й недоліки, а відповідно – свою сферу застосування. Більшість учених вважають перерахунок за ПКС найоб'єктивнішим.

Отже, СНР дає узгоджений опис економічних процесів у цілому, і це забезпечує можливість одержання найбільш загальних характеристик макроекономічної динаміки. Говорячи конкретно, за сучасною методологією СНР, макропоказники продукту й доходу дозволяють охарактеризувати нижченаведене [132, с. 86-87]:

обсяг ВВП. Цей показник часто інтерпретується як показник розмірів ринку, тому що він вимірює сукупну вартість кінцевих товарів і послуг, виготовлених у країні за певний проміжок часу; ВВП розраховується такими трьома методами: виробничим методом – як сума доданих вартостей у всіх галузях економіки, розподільчим методом – як сума доходів від використання факторів виробництва, методом кінцевого використання – як сума витрат на придбання продукту (товарів і послуг), створених у країні протягом року; показник ВВП у розрахунку на душу населення, як уже зазначено вище, використовують для характеристики рівня економічного розвитку (щодо інших країн або періодів часу);

темпи економічного зростання, які розраховуються шляхом співвідношення показників ВВП за різні періоди часу в постійних (порівнянних) цінах; це один із критеріїв успіхів економічної політики, ефективності реформ і програм, що проводяться урядом;

галузеву структуру економіки. З цією метою використовуються дані про галузеву структуру ВВП; вони показують, яку частку займають в економіці окремі галузі народного господарства; дані про галузеву структуру ВВП за різні періоди відображають зміни у структурі економіки за той або інший проміжок часу;

структуру використання виготовленого продукту на споживання, накопичення й експорт. Показники структури використання ВВП важливі для оцінки можливості розширення виробництва, для аналізу рівня життя та ін.;

дані про ВВП, які розраховуються на кварталній основі, використовуються для аналізу поточних змін в економічній кон'юктурі країни;

продуктивність праці й загальну продуктивність, які розраховуються як співвідношення ВВП і витрат праці або загальних витрат

праці й капіталу; ці показники важливі для аналізу факторів економічного зростання й розвитку, економічної ефективності;

процеси розподілу й перерозподілу національного доходу; для аналізу цих процесів використовується система показників СНР, що описують первинні та вторинні доходи, а також формування кінцевих доходів; ці показники важливі для аналізу наслідків політики держави у сфері розподілу доходів, рівня життя та ін.;

кінцеве споживання населення; для аналізу в цій галузі використовуються показники, які характеризують витрати на кінцеве споживання, так зване фактичне кінцеве споживання, товарну структуру кінцевого споживання, джерела надходжень товарів і послуг, а також інші аспекти;

інвестиційний процес, для аналізу якого у СНР використовується система показників, що характеризують джерела фінансування капітальних витрат, структуру інвестицій, їх динаміку й ін.;

операції з фінансовими інструментами, для аналізу яких у СНР застосовуються показники придбання фінансових активів і прийняття фінансових зобов'язань окремими секторами економіки; ці показники дозволяють виявити обсяг ресурсів, які не використано в одних секторах економіки і передано до інших секторів із метою фінансування капітальних витрат;

процеси кредитування за кордоном (іншого світу) або запозичення (в іншого світу);

національне багатство, тобто всі активи країни (за винятком зобов'язань), їх структуру і динаміку. Ці показники важливі для аналізу результатів економічної діяльності, процесу накопичення, ефективності використання ресурсів та ін.;

зовнішньоекономічні операції країни; експорт та імпорт, рух капіталу за кордон та ін.;

стан економіки окремих секторів і галузей народного господарства; із цією метою використовуються показники доданої вартості, доходів і витрат, активів і пасивів тощо;

міжгалузеві зв'язки і пропорції; цей аспект досліджується з допомогою таблиці міжгалузевого балансу, яка є важливою органічною частиною сучасної СНР.

Для економічного аналізу макродинаміки використовується також цілий ряд похідних показників ВВП, важливими серед яких є: співвідношення дефіциту державного бюджету і ВВП; співвідношення сальдо по поточних операціях платіжного балансу і ВВП; співвідношення темпів зростання грошової маси і ВВП; співвідношення ВВП і загальної суми капіталу, що використано у виробництві тощо. У про-

цесі аналізу даних СНР спеціалісти радять особливу увагу звертати на виявлення залежності між темпами економічного зростання (індекс фізичного обсягу ВВП) і такими показниками: *дефіцит державного бюджету щодо ВВП, частка витрат на утримання державного апарату в загальному обсязі ВВП, співвідношення внутрішнього і зовнішнього боргу щодо ВВП*. Аналіз цих співвідношень свідчить, що, як правило, чим вище співвідношення дефіциту бюджету до ВВП, тим нижче темпи економічного зростання; чим вище частка державних витрат у ВВП, тим нижче темпи зростання ВВП; чим більше відносна величина державного боргу, тим нижче темпи економічного розвитку.

Слід відзначити також, що СНР дозволяє аналізувати і прораховувати варіанти можливого впливу економічних рішень, які приймаються органами державного управління, на основні параметри національної економіки.

У табл. 2.1 попереднього підрозділу наведено дані щодо динаміки ВВП та ВВП у розрахунку на душу населення в Україні з 1990 по 2010 рр., на підставі яких можна визначити спрямованість, характер і масштаби динамічних процесів цього періоду. Під час кризи трансформаційного періоду, що тривала майже 10 років, економіка України втратила понад 60 % свого потенціалу (найменше значення індексу фізичного обсягу ВВП у відсотках до 1990 р. зафіксоване у 1999 р. – 39,9 %); позитивні тенденції розпочались із 2000 р. (фізичний обсяг ВВП за цей рік у відсотках до 1999 р. уперше починаючи з 1990 р., виріс на 5,9 %). Криза кінця 2008 р. ще додала негативів у соціально-економічні процеси. Дотепер наслідки криз національна економіка України не пододала (індекс фізичного обсягу ВВП у 2010 р. у відсотках до 1990 р. становить 65,6 %).

Сучасні дослідження доводять, що поклатись на макропоказники продукту й доходу як єдину можливість вимірювання процесів відтворення, зростання, розвитку й інших означало б суттєво звужити поняття макродинаміки. Так, зростання ВВП може мати високу або низьку якість. Крім того, цей показник навіть у сукупності з іншими показниками системи національних рахунків не здатен повною мірою враховувати рівномірність або справедливість розподілу створеного продукту й одержаного доходу, доцільність зростання різного роду невиробничих витрат (наприклад, витрат на утримання апарату управління, армії), загострення проблем стану довкілля і вичерпаності природних ресурсів, інтереси майбутніх поколінь. ВВП, прийнятий як вимірник економічної макродинаміки, не є таким для соціального добробуту й не може оцінити людський розвиток.

Слід додати, що наростання труднощів з адекватною оцінкою ефективності динамічних процесів на підставі ВВП та інших подібних показників протягом останніх десятиліть більшість економістів усе активніше пов'язують із феноменом «тіньової економіки», до якої належать численні форми нелегальної ділової активності, включаючи оборот наркотиків, продаж зброї, проституцію, використання легальних форм бізнесу для ухилення від сплати податків і відмивання «брудних грошей». «Тіньова економіка» виявляє себе також у помітному зростанні корупційності багатьох сфер корпоративної та державної діяльності, розкраданні значних обсягів матеріальних цінностей на всьому ланцюжку виробничих і розподільчих процесів. На жаль, сьогодні органи офіційної статистики жодної країни не займаються оцінкою негативного впливу тіньової економіки на процеси відтворення, зростання й розвитку.

Одним з ефективних сучасних способів розв'язання проблем адекватного вимірювання позитивів динамічних процесів слід визнати обчислення різноманітних узагальнюючих, сукупних, агрегованих, інтегрованих, синтетичних показників. Агрегувати (лат. *aggregare* – приєднувати) – об'єднувати, згруповувати, підсумовувати будь-які однорідні показники (величини) з метою одержання більш загальних, узагальнених, сукупних показників (величин) [131, с. 19]. Інтегрувати (лат. *integrare* – відтворювати) – 1) проводити інтеграцію, об'єднувати частини в одне ціле; 2) знаходити інтеграл від даної функції [131, с. 240]. Синтетичний (гр. *synthetikos*) – утворений шляхом синтезу; узагальнений, об'єднаний [131, с. 561].

Прикладом синтетичних показників економічного зростання й розвитку можуть бути численні, активно розроблювані останнім часом, *інтегральні індекси: індекс розвитку людського потенціалу, індекс екологічного сліду людства, індекс економічної свободи, глобальний індекс конкурентоспроможності* тощо [121, 133-144].

Зупинимось на зазначених індексах докладніше. Методика обчислення інтегральних індексів демонструє складність адекватного та всебічного вимірювання процесів динаміки соціально-економічних систем.

Індекс розвитку людського потенціалу (ІРЛП) являє собою інтегральний показник, який оцінює рівень середніх досягнень країни за трьома основними напрямками у сфері розвитку людського потенціалу: довголіття на основі здорового способу життя, яке визначається тривалістю життя громадян країни; знання, яке певною мірою залежить від можливостей одержувати освіту та тривалості навчання; гідний рівень життя, який оцінюється ВВП на душу населення за паритетом купівельної спроможності (ПКС) долара США. (ІРЛП запропонований наприкінці 80-х років ХХ ст. групою вчених-економістів, які

спеціалізувались на питаннях економічного розвитку за Програмою розвитку ООН (ПРООН). Авторами ІРЛП є пакистанський економіст Махбуб-уль-Хак та індійський економіст Амартія Сен. Першу «Доповідь про розвиток людини», що містила індекс, ПРООН опублікувала у 1990 р. Тоді цей показник передбачав урахування таких параметрів, як очікувана тривалість життя, рівень грамотності й купівельна спроможність населення. З 1993 р. ІРЛП використовується ООН для оцінки середнього рівня досягнень країни (рівня динамічних процесів у ній) і міжнародних порівнянь у трьох найважливіших елементах: довголіття і здоров'я, освіченість і володіння знаннями, гідний рівень життя.)

Таким чином, оцінка кожного з напрямів у сфері розвитку (елементів ІРЛП) проводиться на підставі певних показників, потім (на основі показників) обчислюються індекси за елементами (субіндекси), а власне ІРЛП розраховується як середньгеометричне останніх. Індекс визначається на підставі показників, доступних у даний час у світовому масштабі, і методологічно він простий і прозорий. Методику визначення ІРЛП, а також індексів елементів (субіндексів), на підставі яких він розраховується, наведено в Додатку В.

ІРЛП являє собою потужну альтернативу показнику дохідності як сумарному вимірювачу людського благополуччя: він виходить за рамки ВВП і будується на більш широкому визначенні добробуту. Розробку індексу започатковано щоб довести, що багатство та соціальний прогрес не завжди йдуть поруч і не завжди збігаються. Індекс показує, що деякі країни успішно трансформували відносно низькі рівні економічного зростання в поліпшення життя своїх громадян, у той час як інші держави в цьому сенсі отримали поразку, незважаючи на високі темпи свого економічного зростання. Паралельне ранжирування країн за показниками індексу з одного боку і валового доходу (ВНД) – з іншого є тому підтвердженням.

Обчислення ІРЛП здійснюють відповідні статистичні підрозділи ООН, а результати обчислень та міжкраїнних зіставлень щорічно публікуються у Доповіді про розвиток людини [121; 134-136]. Лідерами індексу ІРЛП за підсумками різних років були: у 1980 р. – Швейцарія, у 1985 і 1990 рр. – Канада, у 1991 р. – Японія, у 1992 р. – Канада, у 1993 р. – Японія, упродовж 1994-2000 рр. – Канада, у період 2001-2006 рр. – Норвегія, у 2007 р. – Ісландія, упродовж 2008-2010 рр. – Норвегія.

У Доповіді, опублікованій у 2010 р. (ІРЛП розраховано за даними 2009 р.), розрахунки проведено для 169 країн. Загальний світовий рейтинг за ІРЛП за підсумками 2010 р. міститься в табл. В3 Додатку В.

За підсумками 2010 р. досліджувані країни поділяються на чотири групи – квартилі:

країни з дуже високим рівнем розвитку людського потенціалу, значення ІРЛП яких коливається в межах від 0,788 до 0,938 (здебільшого високорозвинуті країни Європи і Америки; з числа колишніх соціалістичних республік до цієї групи увійшли Чеська Республіка, Словенія, Словаччина, Угорщина та Польща; з числа колишніх республік Радянського Союзу – Естонія);

країни з високим рівнем розвитку людського потенціалу – значення індексу припадає на інтервал від 0,677 до 0,764 (з числа колишніх республік Радянського Союзу до цієї групи увійшли Азербайджан, Білорусь, Вірменія, Грузія, Латвія, Литва, Російська Федерація, Казахстан, Україна);

країни із середнім рівнем розвитку людського потенціалу – значення індексу коливається від 0,488 до 0,669;

країни з низьким рівнем розвитку людського потенціалу – індекс менше 0,470 (здебільшого країни Африки на південь від Сахари).

За підсумками 2010 р. Україна посіла 69 місце в рейтингу країн (після Білорусі – 61 місце, Російської Федерації – 65 та Казахстану – 66).

Порівняння значень ІРЛП різних країн [121, с. 143-146] дозволяє сказати, наприклад, що громадяни Об'єднаних Арабських Еміратів (найвище значення ВНП на душу населення серед країн із дуже високим рівнем розвитку людського потенціалу – 58006 дол. США за ПКС) багатші за людей, що проживають у Зімбабве (найменше значення ВНП на душу населення серед країн з низьким рівнем розвитку людського потенціалу – 176 дол. США за ПКС) майже у 330 разів. Люди у Японії (найдовша очікувана тривалість життя при народженні серед країн із дуже високим рівнем розвитку людського потенціалу – 83,2 року) живуть майже вдвічі довше людей в Афганістані (найменша очікувана тривалість життя при народженні серед країн із низьким рівнем розвитку людського потенціалу – 44,6 року). Жителі майже всіх країн із дуже високим значенням рівня розвитку людського потенціалу мають практично необмежену можливість одержувати початкову, середню і вищу освіту, у той час як у Мозамбіку середня тривалість навчання становить 1,2 року.

Цікавим є аналіз тенденцій ІРЛП (табл. 2.3) [121, с. 148-151; 135, с. 234-237; 136, с. 167-170]. Результати аналізу свідчать, що починаючи з 90-х років величина індексу поступово зростала майже в усіх регіонах світу: з 1990 р. середньосвітовий ІРЛП виріс на 18% (і на 41% після 1970 р.). Виключення в основному стосується африканських країн на південь від Сахари. Після 1990 р. вони опинились у стані стагнації.

ції – частково внаслідок економічних провалів, але головним чином через вбивчий вплив ВІЧ/СНІД на тривалість життя. Це зростає віддзеркалює сукупний приріст майже на чверть значення індикаторів здоров'я й освіти та подвоєння доходу на душу населення.

Таблиця 2.3. – Тенденції ІРЛП по регіональних групах і групах за ІРЛП (1970-2010 рр., 135 країн) [121, с. 148-151; 135, с. 234-237; 136, с. 167-170]

№ з/п	ІРЛП			Очікувана тривалість життя			Грамотність			Наповне охоплення освітою			Дохід		
	% змін			% змін			% змін			% змін			% змін		
	Значення 2000	1970-2010	1990-2010	Значення 2000	1970-2010	1990-2010	Значення 2010	1970-2010	1990-2010	Значення 2010	1970-2010	1990-2010	Значення 2010	1970-2010	1990-2010
Групи по регіонах															
1	<i>Країни, що розвиваються</i>														
	0,64	57	23	68	21	8	81	61	21	66	28	24	5873	184	89
2	<i>Арабські країни</i>														
	0,66	65	20	70	37	10	74	149	41	64	89	22	8603	66	44
3	<i>Східна Азія і Тихоокеанський регіон</i>														
	0,71	96	35	73	23	9	94	76	18	69	7	31	6504	1,18	352
4	<i>Європа і Центральна Азія</i>														
	0,75	13	4	69	3	2	97	7	2	82	17	7	11866	120	20
5	<i>Латинська Америка і Карибський басейн</i>														
	0,77	32	12	74	24	9	92	27	10	83	59	16	11092	88	42
6	<i>Південна Азія</i>														
	0,70	72	31	65	33	12	66	113	46	59	64	29	3398	162	119
7	<i>Африка на південь від Сахари</i>														
	0,43	53	21	52	19	7	65	183	43	54	109	42	1466	20	28
8	<i>Розвинуті країни</i>														
	0,89	18	7	80	13	6	99	2	1	92	33	14	37185	126	38
9	<i>Члени ОЕСР</i>														
	0,89	18	7	80	13	6	99	2	1	93	33	14	37105	125	38
10	<i>Не члени ОЕСР</i>														
	0,86	24	9	80	14	7	96	13	6	79	29	10	40043	263	58
Групи за ІРЛП															
11	<i>Низький дохід</i>														
	0,44	61	27	55	27	11	63	180	48	52	98	43	1434	33	44
12	<i>Середній дохід</i>														
	0,65	83	31	69	25	9	82	79	24	65	21	28	5010	606	237
13	<i>Високий дохід</i>														
	0,77	24	9	73	15	7	93	20	8	82	38	13	12610	94	35
14	<i>Дуже високий дохід</i>														
	0,89	18	7	80	13	6	99	2	1	92	33	14	37185	126	38

Динаміка індексу свідчить також про тенденції зближення між розвинутими територіями і такими, що розвиваються, тобто про загальний світовий прогрес розвитку людини. (У тексті Доповіді про розвиток людини «розвинутими країнами» названо країни з дуже високим рівнем ІРЛП, решта країн – «країни, що розвиваються».) Поліпшення відбувалося в усіх регіонах світу й майже в усіх країнах. Найбільш швидкий прогрес відмічено у Східній Азії та Тихоокеанському регіоні, за якими йдуть Південна Азія та Арабські країни.

Значення ІРЛП для різних дохідних груп свідчать, що за період 1990-2006 рр. питома вага осіб, які живуть менше ніж на 1 дол. на день, у цілому на планеті знизилась з 28 до 21 %. Однак зближення відбувається з різною швидкістю в різних регіонах, до того ж із різних відправних точок. У 2006 р. на найбідніші 20 % населення планети (хто живе менше ніж на 1 дол. на день) припадає 1,5 % світового доходу; на найбідніші 40 % населення (хто жив на 2 дол. на день) – 5 % світового доходу. У 2006 р. дев'ять із десяти осіб у багатих країнах входили у верхні 20 % за шкалою розподілу світового доходу. На іншому кінці цієї шкали – кожен другий мешканець країн Африки на південь від Сахари відноситься до найбідніших 20 % населення планети, причому питома вага цих країн у нижніх 20 % населення світу за період із 1980 р. майже подвоїлась і досягла 36 % [144, с. 269].

Починаючи з 2009 р., критерієм межі бідності вважається дохід 1,25 дол. на день. За підсумками 2010 р. 1,44 млрд людей планети живуть менше ніж на 1,25 дол. США на день, а 2,6 млрд людей – менше ніж на 2 дол. США на день [121, с. 97].

Оцінки тенденцій розвитку глобальної нерівності за доходами за останніми даними (2010 р.) суперечливі. Одна з оцінок вказує на значне падіння рівня нерівності доходів: упродовж 1970-2006 рр. світовий коефіцієнт Джині знизився з 0,68 до 0,61 (головним чином завдяки Китаю). Інші оцінки (з іншими часовими рамками) вказують на іншу закономірність. Згідно з одним із таких досліджень світовий коефіцієнт Джині з 1988 р. погіршився і сьогодні дорівнює приголомшуючій цифрі – 0,71. Інші дослідники вважають, що зменшення або зростання глобальної нерівності за доходами нестійкі й залежать від застосування різних методів оцінки і наборів даних. Суперечливі висновки збігаються в одному фундаментальному пункті: нерівність за доходами серед населення світу дуже велика [121, с. 73]. Якщо говорити про нерівність розподілу доходів в Україні, то, за даними ООН, за підсумками 2009 р. на 10% найбіднішого населення припадало 3,8 % доходу країни, а на 10 % найбагатших – 22,5 % доходу [136, с. 196].

Повертаючись до загальнометодологічних проблем оцінки динамічних процесів, слід зазначити, що індекс, якому ми приділили так багато уваги, у жодному разі не є всеохоплюючим мірилом економічного зростання та розвитку національних економік, але він певним чином висвітлює багатобічні взаємозв'язки між рівнем виробництва та доходів і рівнем добробуту у країні: у середньому значення показників розвитку людини коливаються разом із доходом. Зрозуміло, що в жителів багатих країн, як правило, кращий стан здоров'я й більше можливостей одержати освіту. Громадяни ж бідних країн, навпаки, позбавлені можливостей якісної освіти, повноцінного харчування та лікування. Дуже часто уряди країн розглядають ІРПД як інструмент оцінки ефективності своєї роботи порівняно з урядами сусідніх країн. ІРПД як узагальнюючий вимірник динаміки, разом із відміченими перевагами, має певні недоліки. До них слід віднести: залежність від рівня виваженості й досконалості національних систем обліку і звітності; обмежену придатність для оцінки динамічних процесів у межах окремої країни.

Індекс екологічного сліду людства (ІЕСЛ) – інтегральний показник впливу життєдіяльності людини на планету. ІЕСЛ запропонований у 1992 р. канадськими вченими Матісом Вакерпагелем та Вільямом Різом. Починаючи з 1998 р. ІЕСЛ використовується однією з найбільших незалежних міжнародних природоохоронних організацій Всесвітнім фондом дикої природи (World Wildlife Fund, WWF) для оцінки антропогенного впливу на довкілля. Фонд об'єднує близько п'яти мільйонів постійних прихильників і працює більше ніж у 100 країнах світу. Партнерами фонду (у тому числі щодо обчислення і публікації ІЕСЛ) є Лондонське зоологічне товариство (Zoological Society of London, ZSL) та Всесвітня мережа екологічного сліду (Global Footprint Network). Саме Всесвітня мережа екологічного сліду щорічно розраховує ІЕСЛ [137-140].

ІЕСЛ дає певне уявлення про інтенсивність споживання людиною (у процесі своєї життєдіяльності) тих послуг, які надаються їй природними системами планети Земля (системами життєзабезпечення та існування як біологічного виду), а також накопиченого природного капіталу. Можна виділити принаймні чотири категорії послуг екосистем: підтримуючі послуги, наприклад, забезпечення коловороту біогенних речовин, утворення ґрунтів і первинна продукція; виробничі послуги, наприклад, виробництво продуктів харчування, прісної води, матеріалів і палива; регулюючі послуги, включаючи регулювання клімату й паводків, очищення води, запилення рослин, а також обмеження чисельності шкідників; культурні послуги, у тому числі естетичного, духовного, освітнього та рекреаційного характеру [137, с. 5].

Використання ресурсів планети можливе лише в рамках обмежень, які визначаються природними циклами і системами, що формувалися протягом багатьох тисяч років. Останнім часом визнається, що саме екосистеми є тими базовими одиницями, усередині яких ми живемо і до яких повинні адаптувати спосіб свого існування і соціально-економічного розвитку [137, с. 33].

Використовуване в рамках ІЕСЛ поняття «екологічний слід» (глобальний – усього людства; національний – окремої країни) узагальнює ступінь споживання людиною ресурсів біосфери планети. Ступінь споживання виражається за допомогою параметра «площа біологічно продуктивної території або акваторії, яка необхідна для забезпечення людини ресурсами й утилізації відходів». Оскільки біологічно продуктивна територія обмежена масштабами планети (окремої країни – її географічною територією й установленими кордонами), остільки виникає необхідність у порівнянні параметра «необхідна біологічно продуктивна площа» з іншим – «наявна біологічно продуктивна площа», який одержав назву «біоемність» (окремої країни або території, у планетарному масштабі – це біосфера).

У загальному розумінні екологічний слід країни – це загальна кількість гектарів усіх угідь, пасовищ, лісів та рибпромислових зон, необхідна для виробництва продовольства, волокон, деревини тощо, які споживає населення, а також площ для утилізації відходів, які виникають при виробництві, і для розміщення інфраструктури. Біоемність визначається загальним числом гектарів і типом біопродуктивної території/акваторії, яка знаходиться в межах кордонів країни, а також її середньою врожайністю і кількістю існуючих на ній різноманітних видів живих організмів. Зрозуміло, що коли продуктивні можливості біосфери відстають від темпів споживання ресурсів і виробництва відходів людьми, тобто екологічний слід перевищує біоемність, то виникає екологічний дефіцит (або глобальна перевитрата ресурсів біосфери – у планетарному масштабі). Країни, що заходяться у стані екологічного дефіциту («екологічні боржники»), використовують більше біоемності, ніж можуть контролювати на своїй території. Країни, екологічний слід яких менше їх власної біоемності, є «екологічними кредиторами». Виникає питання: як може існувати економіка в умовах дефіциту природних ресурсів? За обмежений період, навіть за умов періодичного паронцування, екологічні ресурси Землі (наприклад, такі як лісові та рибні) можуть бути виснажені швидше, ніж вони здатні відновитись. Протягом трьох десятиліть людство не давало планеті змоги поповнювати її ресурси. Унаслідок чого лише за останні 35 років втрачено близько третини екологічного капіталу Землі. Країни, які відчують екологічний дефіцит, зазвичай підтримують власне споживання

ресурсів декількома способами: 1) використовують свої екологічні активи швидше, ніж ті щорічно відновлюються (наприклад, вичерпують існуючі запаси лісових ресурсів замість того, щоб вилучати їх в обсягах, які відповідають щорічному приросту); 2) імпортують ресурси з інших країн; 3) продукують більше відходів (наприклад CO₂), порівняно з тим, що можуть переробити екосистеми, які знаходяться в межах їх власних кордонів. Країни, які є екологічними кредиторами, володіють певними екологічними резервами. Але це не означає, що резервні активи управляються ефективно й не підпадають під надлишкове вилучення або деградацію [137, с. 1].

Усе вищезазначене свідчить, що аналіз екологічного сліду може виконуватись на будь-якому рівні (світовому – «глобальний екологічний слід», національному – «екологічний слід країни», а також регіональному, муніципальному, індивідуальному). Але в загальному підсумку люди споживають ресурси й екологічні послуги всієї планети, і їх слід становить суму відповідних площ, у якій би частині земної кулі вони не знаходились. Тому поряд із глобальними і національними характеристиками визначаються ще й загальні (екологічний слід та біоемність) – питомі величини у розрахунку на одного жителя планети або окремої країни.

Методика визначення ІЕСЛ, біоемності та перевитрат наводиться в Додатку Г. Інформація про світовий рейтинг країн та регіонів світу за ІЕСЛ один раз на два роки публікується в Доповіді Всесвітнього фонду дикої природи «Жива планета» [137-139]. Значення ІЕСЛ-2010 для світу в цілому та для окремих країн і територій містяться в табл. Г1 Додатку Г.

У Доповіді «Жива планета – 2010» ІЕСЛ розрахований за даними 2007 р. Останні розрахунки свідчать, що глобальний екологічний слід становить 18 млрд глобальних гектарів (гга), або 2,7 гга на людину. (Глобальний гектар являє собою гектар із середньою по земній кулі здатністю до виробництва ресурсів і асиміляції відходів [139, с. 16].) Водночас наявна площа продуктивних територій і акваторій, або глобальна біоемність, становить 11,9 млрд гга, або 1,8 гга на людину. Таким чином, глобальний слід людства перевищує глобальну біоемність на 6,1 млрд гга, або на 0,9 гга у розрахунку на одного жителя планети: величина глобальної перевитрати становить 50%. Уперше таке перевищення зафіксовано у 80-х роках минулого століття. З того моменту масштаби цієї перевитрати зростають. Перевищення споживання над запасами природних ресурсів і здатністю планети до відтворення ресурсів на 50% означає, що сьогодні планеті Земля необхідно приблизно півтора року для того, щоб продукувати екологічні ресурси, використані у відповідному році.

В економічному аспекті: екологічний слід відзеркалює попит на ресурси біосфери; біоемність – пропозицію природних ресурсів; глобальна перевитрата, або у випадку окремих країн – екологічний дефіцит (у разі перевищення попиту над пропозицією) – розрив між попитом і пропозицією.

Попит людства на ресурси планети за останні 45 років виріс більше ніж у два рази в результаті зростання населення й індивідуального споживання. У 1961 р. майже всі країни світу мали більш ніж достатній потенціал для задоволення власних потреб. Сьогодні становище радикально змінилось – більшість країн здатні задовольняти свої потреби лише за рахунок імпорту ресурсів з інших країн і використовувати глобальну атмосферу як «звалище» для двоокису вуглецю й інших парникових газів. Динаміку ІЕСЛ за період 1961-2007 рр. подано в табл. 2.4.

Таблиця 2.4. – Динаміка показників екологічного сліду та біоемності для окремих регіонів світу (1961-2007 рр.) [140, с. 40-87]

Чисельність населення млн осіб	Приріст населення щодо 1961 р., %	Екологічний слід, гга на людину		Загальний екологічний слід, млн гга		Біоемність, гга на людину		Загальна біоемність, млн гга	
		абсолютне значення 2007 р.	приріст (+), зменшення (-), щодо 1961 р., %	абсолютне значення 2007 р.	приріст (+), зменшення (-), щодо 1961 р., %	абсолютне значення 2007 р.	приріст (+), зменшення (-), щодо 1961 р., %	абсолютне значення 2007 р.	приріст (+), зменшення (-), щодо 1961 р., %
Світ у цілому									
6670,8	+117	2,7	+14	17993,56	+149	1,78	-52	11894,59	+4
Африка									
963,9	+230	1,41	-22	1356,39	+176	1,48	-67	1423,21	+15
Азія									
4031,2	+138	1,78	+39	7187,03	+343	0,82	-55	3292,71	+35
Європа									
730,9	+15	4,68	+30	3419,76	+126	2,89	-2	2112,97	+70
Північна Америка та Карибський регіон									
569,4	+152	2,58	-3	1467,80	+144	5,47	-60	3114,44	+1
Південна Америка									
341,7	+11	7,90	+57	2700,40	+158	4,93	-42	1685,59	-4
Океанія									
34,5	+112	5,39	-23	185,15	+63	11,15	-55	383,49	-5

Сьогодні більше три чверті населення Землі проживає у країнах – екологічних боржниках. Це означає, що національне споживання перевищує біоемність цих країн. Таким чином, більшість населення підтримує свій спосіб життя, а більшість країн – економічне зростання, за рахунок екологічного капіталу інших частин планети, усе більше виснажуючи цей капітал: проблема перевитрати природних ресурсів та зростання екологічної заборгованості набуває глобальних масштабів.

За даними доповіді «Жива планета – 2008» найбільша біоемність (яка нерівномірно розподілена по країнах світу) припадає на вісім країн – США, Бразилію, Росію, Китай, Канаду, Індію, Аргентину й Австралію: у сукупності вони володіють половиною світової біоемності [137, с. 17].

Три з восьми зазначених країн із найбільшою біоемністю – США, Китай та Індія – є екологічними боржниками (що зумовлено, як видно з методики визначення ІЕСЛ у Додатку Г, характером їх споживання та чисельністю населення). Інші п'ять країн є «екологічними кредиторами». Найбільший екологічний слід мали США та Китай, які використовували по 21 % загальної біоемності планети. За підсумками 2010 р. на 31 країну-члена Організації економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР), що об'єднує найбільш розвинуті економіки світу, припадає 37 % загального екологічного сліду людства. А на 10 країн АСЕАН і 53 країни Африканського союзу, куди входять в основному найбідніші та найменш розвинуті країни планети, у сукупності припадає всього 12 % світового екологічного сліду [139, с. 38-39].

Україна також належить до «екологічних боржників»: її загальний екологічний слід за підсумками 2010 р. становив 2,9 гга, загальна біоемність дорівнювала 1,82 гга, а екологічний дефіцит – 1,08 гга (у розрахунку на 1 особу) [140, с. 58].

Таким чином, на сьогоднішній день регенеративна спроможність Землі вже не може не відставати від попиту на ресурси. Люди перетворюють ресурси на відходи швидше, ніж природа встигає перетворювати ці відходи на ресурси. Людство вже більше не живе «на проценти» від природного капіталу, а винищує його. Тиск на екосистеми, який зростає, спричиняє деградацію або загибель сфери споживання й постійну втрату продуктивності. Це створює загрозу для біологічного різноманіття довкілля і для добробуту та навіть існування людства вже в найближчому майбутньому. У доповіді «Жива планета – 2006» зазначалось, що в разі збереження темпів зростання попиту людства на ресурси та послуги планети, до 2050 р. обсяг споживання вдвічі перевищить можливості Землі продукувати їх (потребуватиме еквівалента подвоєної біопродуктивності нашої планети). У доповіді «Жива планета – 2008» прогнози погіршуються: для підтримки існуючого способу

життя людям знадобиться еквівалент двох планет уже до середини 2030 р. Однак як у першому, так і у другому випадках такий рівень споживання може виявитись недосяжним, тому що природні ресурси при такій перевитраті вичерпаються задовго до вказаних термінів.

Людина повинна привести своє споживання у відповідність з можливостями природи відновлювати ресурси, які витрачаються, і утилізувати відходи, які продукуються. Усе вищезазначене свідчить про необхідність усунення екологічної перевитрати. Вирішенню цього завдання може сприяти підвищення продуктивності екосистем (збільшення біоемності). Однак важливу роль буде відігравати скорочення величини глобального екологічного сліду людства. Проблема скорочення сліду зачіпає саму суть сучасних моделей економічного зростання й розвитку: забезпечити високу якість життя, підтримуючи інші види, які живуть на планеті, не виходячи за межі біоемності Землі. За провідну мету мети таких моделей (що, як вже зазначалось, одержали назву «моделі стійкого розвитку») світове співтовариство визнало «підвищення якості життя людей, при якому споживання ресурсів не виходить за межі існуючої смисловитості життєзабезпечуючих систем». Новітні моделі задоволення людських потреб мають відійти від уявлень про те, що підвищення добробуту неможливе без збільшення обсягу споживання, особливо в тих суспільствах, де базові потреби вже задовольняються. При цьому особливого значення набуває системне мислення, завдяки якому можна виявити синергетичні зв'язки і гарантувати, що запропоновані рішення призведуть до скорочення сукупного екологічного сліду, а не до простого перерозподілу попиту між екосистемами.

ІЕСЛ демонструє необхідність системного підходу у вирішенні сучасних проблем розвитку. Для успіхів такого підходу необхідні нові типи співробітництва й партнерства між громадянським суспільством, приватним сектором і урядами. Основні принципи цього співробітництва та партнерства можна сформулювати таким чином: уряди встановлюють політичні й економічні рамки для життя людей і діяльності приватного сектору; ці рамки мають стимулювати й винагороджувати стійку практику, а також сприяти стабілізації чисельності населення; приватний сектор має дотримуватись розумного та відповідального використання ресурсів планети, орієнтуючись у своїй діяльності на «потрійний підсумок», урахувавши економічну, соціальну й екологічну результативність, а також забезпечення людей рішеннями, які дозволяють їм вести стійкий спосіб життя; представники громадянського суспільства повинні бути поінформованими про проблеми стійкості; вони повинні обирати органи влади, які формують і реалізують найкращу політику в довготривалих інтересах суспільства; крім того,

громадянам слід здійснювати свій власний вибір таким чином, щоб стимулювати приватний сектор до випуску стійкої продукції стійкими методами, пред'являючи відповідний попит.

Однією із пропозицій авторів доповіді «Жива планета», що становить інтерес для нашого дослідження індикаторів соціоекономічної динаміки, є зіставлення екологічного сліду з загально визнаним показником людського розвитку – індексом розвитку людського потенціалу (ІРЛП, про який вже йшлося раніше). Результати зіставлення однозначно свідчать про те, що «високий рівень розвитку» у сьогоднішньому розумінні дуже далекий від цілей стійкого розвитку, поставлених світовим співтовариством: підвищуючи добробут своїх громадян, країни нехтують цими цілями, використовують набагато більше ресурсів, ніж може забезпечити планета, і потрапляють у ситуацію, яку названо «перевитрата». Такий шлях неминуче призведе до обмеження можливостей розвитку для бідних країн, а для багатих – ускладнить процвітання. Сьогоднішнє життя людства «не за коштами» суттєво обмежує можливості майбутніх поколінь. На підставі порівняння одного з індикаторів добробуту, яким є ІРЛП, і такої кількісної міри попиту на ресурси біосфери, як екологічний слід можна також оцінити прогрес країн на шляху до стійкого розвитку. Величина екологічного сліду менше 1,8 тга на одну людину (що відповідає середній біосмисності, яка припадає на одного жителя планети за підсумками 2010 р.) могла б означати стійкий розвиток у глобальних масштабах. Між тим екологічний слід практично всіх країн із дуже високим рівнем розвитку людського потенціалу перевищує (у деяких випадках навіть у декілька разів) межу стійкого розвитку (1,8 тга на кожного жителя планети).

Із зіставлення величини сліду, який припадає в середньому на одного жителя тієї або іншої країни, із середньоглобальною біосмисністю, не впливає висновок щодо справедливості або несправедливості розподілу ресурсів на планеті. Скоріше можна говорити про те, у яких країнах реалізуються такі моделі споживання, які, будучи розповсюдженими по всій планеті, призвели б до збереження глобальної перевитрати, а у яких – ні. Для повноти картини до екологічного сліду й індексу розвитку людського потенціалу необхідно додати інші індикатори соціоекономічного розвитку, про які мова піде пізніше.

Цікавим є ще одна пропозиція авторів ІЕСЛ: «Зростання національних екологічних дефіцитів, яке продовжується, дозволяє припустити, що переважаючою геополітичною лінією може стати розподіл країн світу на екологічних боржників і екологічних кредиторів, а не на розвинуті в економічному сенсі і країни, які розвиваються, як це прийнято сьогодні». За нашими підрахунками: з 153 країн світу, для

яких визначено ІЕСЛ-2010, 105 – це країни-боржники; із 36 країн з дуже високим рівнем розвитку лише 7 є екологічними кредиторами [140, с. 28-31].

У підсумку необхідно визнати, що ІЕСЛ – це інтегральний показник, який дозволяє управляти розміром сліду людства. Він може використовуватися для визначення базових величини й установлювати цільові показники, а також контролювати успіхи і невдачі на шляху до стійкого розвитку. Разом із тим ІЕСЛ, будучи орієнтованим на стан біосфери та природні ресурси, не служить для оцінки соціальних і економічних аспектів, які є невід'ємними складовими стійкого розвитку.

Індекс економічної свободи (ІЕС) – інтегральний показник, метою якого є відзеркалення рівня збалансованості економічного оточення (середовища) у кожній країні, у світі в цілому й в окремих його регіонах. Індекс економічної свободи (Index of Economic Freedom) ініційований у 1985 р. одним із найвідоміших економістів світу Мілтоном Фрідмном. Сьогодні вдосконалення методики й розрахунки ІЕС проводить дослідницький центр американської організації (фондації) Фонд «Спадщина» (Heritage Foundation). Роботу координують Р. Фрідмен та М. Волкнер, а участь у ній беруть більше 100 провідних економістів світу, у тому числі й лауреати Нобелівської премії. Починаючи з 1995 р. рейтинг за ІЕС щорічно публікує Фонд «Спадщина» сумісно з газетою «Волл-стріт джорнел» (Wall Street Journal) [141-142].

ІЕС формується з кількісної оцінки 10 груп факторів, які агреговані таким чином: політика регулювання ділової активності; торговельна політика країни; фіскальне навантаження з боку уряду; урядові інтервенції в економіку; монетарна політика; потоки капіталів й іноземних інвестицій; фінансова і банківська діяльність; права на приватну власність; корумпованість ділового оточення; політика формування цін і оплати праці. Оцінки обчислюються на основі використання більше 50 наборів різноманітних даних економічного, фінансового, законодавчого й адміністративного характеру.

У рамках ІЕС визначення економічної свободи охоплює основні свободи і права виробництва, розподілу і споживання товарів і послуг. Найвища форма економічної свободи, на думку авторів, забезпечує абсолютне право майнової відповідальності, повністю реалізовані свободи руху й пересування праці, капіталу і товарів, абсолютну відсутність примушування або стримування економічної свободи понад міри, необхідної громадянам для захисту й підтримки свободи безпосередньо. Іншими словами, індивідууми вільні щодо праці, виробництва, споживання й інвестування в такий спосіб, який їм подобається, і

ця свобода як захищається, так і не обмежується державою. Автори ІЕС розглядають економічну свободу як один з компонентів (економічної складової) людської свободи, що стосується матеріальної автономії індивідууму щодо держави й інших організованих груп: індивідуум економічно вільний, якщо він може повністю управляти своєю працею і власністю. Економічний компонент людської свободи пов'язаний із політичною свободою і певною мірою є необхідною її умовою. На думку авторів індексу, економічна свобода – позитивне поняття, традиційне визначення якого (відсутність урядового тиску або стримування) має також містити чітке відокремлення від поняття анархії. Уряди формуються з метою створення основних видів захисту індивідууму від руйнівних сил оточення таким чином, щоб позитивні економічні права, такі, наприклад, як власність, контракт і договір мали як соціальний, так і індивідуальний захист від можливих руйнівних тенденцій оточення.

Можна стверджувати, що будь-яка урядова дія пов'язана із примушуванням. Певне мінімальне примушування необхідне для громадян суспільства або нації, щоб захистити їх, дати можливість їм насолодитися плодами своєї праці, сприяти еволюції громадянського суспільства. Наприклад, громадяни сплачують податки для того, щоб забезпечити дохід держави, необхідний для захисту людини і власності, а також для загального захисту; певні товари, які одержали назву «суспільні товари», постачаються урядом, а не приватним сектором. Особливий інтерес становлять ті економічні свободи, які також є суспільними товарами, як, наприклад, утримання поліції для захисту права власності, грошово-кредитні повноваження для підтримки твердої валюти, неупереджена судова влада для контролю за дотриманням і виконанням зобов'язань, які даються партіями.

Коли урядове примушування перевищує мінімальний рівень, воно стає корозійним для свободи, і перша свобода, яка відчуває негативний вплив – це економічна свобода. Розширення державної влади потребує примушування і фондів, які створюються завдяки громадянам суспільства і за їх рахунок, але саме там, де межа примушування перетинається, виникають суперечності. Протягом усієї історії уряди нав'язували величезну кількість обмежень на господарчу діяльність. Обмеження економічного вибору викривлює і звужує виробництво, розподіл, споживання товарів і послуг, включаючи «трудоі послуги». Установлення цінового контролю є найбільш яскравим прикладом ефекту викривлення державного примусу через добре відоме порушення рівноваги між попитом і пропозицією.

Економічна свобода, зумовлена численними правами і свободами, за задумом авторів ІЕС може бути визначена кількісно як індекс менш абстрактних компонентів. ІЕС інтегрує десять специфічних свобод (що дістали назви: свобода бізнесу, торговельна, фіскальна, монетарна, інвестиційна, фінансова, трудова, свобода від урядових інтервенцій, від корупції, свобода прав власності), які складаються з ще більш деталізованих компонентів, що піддаються кількісному визначенню.

Стисло сутність кожного з десяти складників економічної свободи можна визначити таким чином:

свобода бізнесу – вимірник можливостей швидко й легко створювати, забезпечувати діяльність і закривати підприємство (бізнес); обтяжливим вважається встановлення надмірних регуляторних правил, які перешкоджають і створюють бар'єри для ділової свободи;

свобода торгівлі – це мірило відсутності тарифних і нетарифних бар'єрів, які впливають на імпорт та експорт товарів і послуг;

фіскальна свобода – це своєрідний вимірник тягаря уряду; у даному випадку враховуються як податковий тягар, зумовлений високими податковими ставками (індивідуальними і корпоративними окремо), так і сума доходу уряду від податків (як частка ВВП);

свобода (незалежність) від урядових інтервенцій – визначається для оцінки всіх урядових видатків, у тому числі на споживання, і трансферів; в ідеалі держава має забезпечувати лише дійсно суспільні товари з абсолютним мінімумом витрат;

монетарна свобода інтегрує оцінку цінової стабільності з оцінкою заходів контролю за цінами; як інфляція, так і контроль за цінами спотворюють механізм функціонування ринку; цінова стабільність без макроекономічного втручання – ідеальний стан монетарної сфери для вільного ринку;

інвестиційна свобода вимірює вільний потік капіталу, зокрема іноземного капіталу;

фінансова свобода – це мірило безпеки банківської сфери, а також її незалежності від державного контролю; державна власність банків і інших установ у різних сегментах фінансового ринку (наприклад, у страховому й на ринку капіталів) вважається неефективною; політичний фаворитизм не повинен мати місце на вільному ринку капіталу;

свобода прав власності як складова економічної свободи вимірює можливості індивідуумів накопичувати особисте майно, яке охороняється чіткими законами, дотримання і виконання яких повністю забезпечує держава;

свобода від корупції ґрунтується на кількісній оцінці даних, які вимірюють сприйняття корупції в діловому оточенні, у тому числі на урядовому рівні: юридичної, судової та адміністративної корупції;

трудова свобода – не складний вимірювач можливостей робітників і бізнес-структур взаємодіяти без обмежень з боку держави.

Кожна з десяти свобод градується за шкалою від 0 до 100. де відмітка 100 віддзеркалює максимальну свободу. Відмітка 100 оцінює економічне оточення або заходи політики уряду, які є найбільш сприятливими для економічної свободи. Більшість з оцінок складових десяти свобод ґрунтується на кількісних даних, які перетворюються безпосередньо на бали.

Щорічна інформація щодо методики та рейтингу ІЕС міститься на офіційній сторінці мережі Інтернет Фонду «Спадщина» [141-142]. Публікації також містять вихідні (початкові, абсолютні) дані по кожному фактору для того, щоб читачі могли оцінити, зважити і визначити їх важливість на свій розсуд. Методика визначення кожної з десяти свобод ІЕС (субіндексів) наводиться в Додатку Д.

В ІЕС вага кожного з десяти факторів однакова: фактори рівнозначні. Такий підхід виключає можливість відхилення загального результату в бік того або іншого фактору або напряму економічної політики. Здатність економічної свободи створювати підґрунтя швидкого зростання добробуту середнього громадянина пояснює сучасний інтерес до окремих складових економічної свободи, але це не може бути вагомою причиною підпорядкування або виокремлення одних компонентів щодо інших. На думку авторів ІЕС, не варто надавати індексу такого значення, що встановлює зв'язок між демократією та економічною свободою. Зазначений підхід узгоджується з метою індексу: віддзеркалити збалансоване економічне оточення в кожній країні, яка розглядається.

ІЕС-2010 розраховано для 179 країн світу (табл. Д2 Додатку Д) [142, с. 4-8]. За підсумками 2010 р. світова економіка вільна на 59,4 %, що на 0,1 процентних пункту менше порівняно з попереднім роком (після безперервного поступового зростання середньосвітового рівня впродовж 2004-2009 рр.). [При побудові ІЕС-2010 застосовано дані за період, який охоплює друге півріччя 2008 р. і перше півріччя 2009 р. Здебільшого для оцінки кожного фактору використано інформацію станом на 30.06.2009 р. Оцінка деяких факторів ІЕС базується на історичній інформації (наприклад, монетарний фактор свободи вимірюється середнім рівнем інфляції за трирічний період: за підсумками 2010 р. – з 01.01.2006 р. до 31.12.2008 р.)].

Падіння рівня свободи світової економіки за підсумками 2010 р. пов'язане насамперед зі світовою економічною кризою й відбулося за рахунок таких складових економічної свободи, як свобода від урядових інтервенцій, монетарна і фінансова свободи, свобода прав власності.

За прийнятою в рамках ІЕС класифікацією країни світу розподілились таким чином (табл. 2.5):

7 країн демонструють «вільну» економіку (значення індексу коливається від 80 до 100);

23 країни мають «переважно вільну» економіку (індекс коливається в межах від 70 до 70,9);

58 країн – із «помірно вільною» економікою (60-69,9);

економіка 55 країн – «переважно невольна» (50-59,9);

економіка 36 країн (у тому числі й України) – «невільна (пригнічена)» (0-49,9).

Таблиця 2.5. – Розподіл країн світу за рівнем свободи національних економік [142, с. 9-20]

Групи країн	Інтервал, на який припадає значення індексу економічної свободи	Кількість країн (частка від загальної кількості країн світу, для яких розраховано ІЕС)	ВВП на душу населення, дол. США (за ПКС)
Країни з вільною економікою	80-100,0	7 (3,9 %)	28091
Країни з переважно вільною економікою	70-79,9	23 (12,8 %)	23253
Країни з помірно вільною економікою	60-69,9	58 (32,4 %)	6819
Країни з переважно невольною економікою	50-59,9	55 (30,7 %)	1478
Країни з невольною (пригніченою) економікою	0-49,9	36 (20,1 %)	1796

Дані, що дають уявлення про особливості свободи економік регіонів світу, подано в табл. 2.6.

Аналіз даних табл. 2.6 дозволяє констатувати так: Північна Америка і Європа – два найвільніших регіони світової економіки; на території Азіатсько-Тихоокеанського регіону розмістились найвільніша (економіка Гонконгу) і найбільш пригнічена (економіка Південної Кореї) економіки світу; більше половини достатньо вільних економік (14 з 23) знаходиться у Європі; Північна Америка є притулком найбагатших, а Азіатсько-Тихоокеанський регіон – найдинамічніших економік світу.

Таблиця 2.6. – Регіональні особливості ІЕС [142, с. 63-77]

Показники	Регіони (кількість населення)						
	Світова економіка 6 573 млн чол.	Північна Америка 444 млн чол.	Європейський регіон, 813 млн чол.	Ближній Схід та Північна Африка, 334 млн чол.	Південь та Центральна Америка, Карибський регіон, 451 млн чол.	Азіатсько-Тихоокеанський регіон, 3 723 млн чол.	Африка на південь від Сахари, 768 млн чол.
Населення (частка від загальної кількості населення світу), %	100,0	6,7	12,4	5,1	7,0	57,1	11,7
ВВП на душу населення (за ПКС), дол. США	10521	38222	24543	10077	9607	6084	2122
Зростання ВВП в середньому за останні п'ять років, %	6,9	2,5	4,1	5,3	5,4	8,5	6,4
Рівень інфляції, %	8,7	4	7,9	13,5	8,9	8,1	12,9
Індекс економічної свободи для світової економіки та її регіонів							
Абсолютне значення (середнє для регіону), у тому числі за компонентами:	59,4	75,6	66,8	60,4	59,7	57,0	52,9
свобода бізнесу	64,6	90,3	76,9	67,1	63,1	64,5	51,5
торговельна свобода	74,2	85,7	85,5	75,2	74,3	1,0	5,2
фіскальна свобода	75,4	75,9	70,9	87,0	76,4	77,2	72,9
свобода від урядових інтервенцій	65,0	65,8	48,0	68,9	71,9	70,2	70,3
монетарна свобода	70,6	76,6	74,8	68,9	70,4	69,0	68,5
інвестиційна свобода	48,9	71,7	68,3	45,3	49,7	36,1	41,7
фінансова свобода	48,6	70,0	63,7	45,9	47,9	41,2	41,1
свобода прав власності	43,8	75,0	61,6	41,5	42,2	38,9	31,4
свобода від корупції	40,5	65,3	56,5	40,2	39,3	36,1	28,8
трудова свобода	62,1	79,4	61,8	64,1	61,3	66,0	57,5
Загальна кількість країн, у тому числі:	179	3	43	17	29	41	46
з вільною економікою	7	1	2	-	-	4	-
з переважно вільною економікою	23	1	14	1	2	3	2
з помірно вільною економікою	58	1	20	7	16	8	6
з переважно невільною економікою	55	-	5	6	6	17	21
з повільною (пригніченою) економікою	36	-	2	3	5	9	17

Економіка України за підсумками 2010 р. вільна на 46,4 % (належить до групи країн із пригніченою економікою) і за рівнем економічної свободи посідає 162 місце з 179 країн світу та 43 (останнє) в Європі: її загальна оцінка нижче (на 13 процентних пунктів) середнього світового та набагато нижче (на 20,4 пункту) середнього регіонального значень. Порівняно з минулим роком оцінка свободи для України знизилась на 2,4 %. Падіння рівня ІЕС відбувалось за рахунок зниження значень шести з десяти субіндексів (див. методику ІЕС в Додатку Д): свободи бізнесу, торговельної, монетарної, інвестиційної, фінансової свобод та свободи від корупції.

Упродовж досліджуваного періоду позитивно на рівень економічної свободи в Україні вплинув вступ до Всесвітньої торговельної організації, а негативно – остання світова економічна криза. ІЕС-2010 фіксує суттєве відставання України, зокрема від європейських країн, у створенні підприємницького середовища, у знищенні корупції, у розвитку сприятливого інвестиційного клімату, у свободі прав власності, у фінансовій свободі. Засади регулювання економіки і правові рамки залишаються обтяжливими й неефективними. Корупція та бюрократизм – головні проблеми українського суспільства та національної економіки, зокрема щодо реалізації свободи економіки.

Розглянемо значення субіндексів ІЕС-2010 для України [142, с. 425-426]:

ділова свобода – 38,7 %: свобода для початку, діяльності та закриття бізнесу обмежена українською регуляторною політикою економічного середовища; розпочати бізнес можна за 27 днів, у той час як середньосвітовий термін становить 35 днів. Для одержання ділової ліцензії необхідно на 18 процедур і на 218 днів більше, порівняно із середнім показником у світі; витрати високі; процедура банкрутства є довготривалою, потребує значних коштів;

торговельна свобода – 82,6 %: середньозважена тарифна ставка у 2008 р. становила 3,7 %; через застосування нетарифних бар'єрів (деяких митних процедур, експортних обмежень, бар'єрів доступу на ринок послуг, податків на імпорту та грошових зборів, ліцензування імпорту, санітарних обмежень) бал торговельної свободи знижено на 10 процентних пунктів; мають місце складні стандарти та непрозорі правила сертифікації, непрозорі урядові контракти, слабка реалізація прав на інтелектуальну власність;

фіскальна свобода – 77,9 %: Україна має відносно низькі податкові ставки; податкова ставка на доходи фізичних осіб становить 15 %, а ставка податку на доходи корпорацій – 25 %; прибутки страхових компаній і сільськогосподарських підприємств оподатковують-

ся за іншими ставками; інші податки включають податок на додану вартість, податок на землю й податок на транспортні засоби; у досліджуваному періоді податкові надходження становили 36,9 % ВВП;

свобода від урядових інтервенцій – 41,1 %: загальні урядові видатки, у тому числі на споживання і трансфертні платежі, залишаються високими; урядові витрати дорівнюють 43,6 % ВВП; незважаючи на широко розповсюджену приватизацію, економіка скута урядовим втручанням у приватний сектор;

монетарна свобода – 61,2 %: інфляція була надзвичайно високою і становила в середньому 20,7 у період 2006-2008 рр.; виконавча влада може встановлювати мінімальні або максимальні ціни на товари та послуги; уряд впливає на ціни й через регулювання підприємств та матеріально-технічних засобів, що знаходяться в державній власності; із балів монетарної свободи віднято у якості штрафних балів 10 процентних пунктів за проведення політики, що викривлює внутрішні ціни;

інвестиційна свобода – 20 %: закони забезпечують однаковий режим для вітчизняних та іноземних інвесторів, але іноземне інвестування в окремі сектори економіки обмежується або заборонене; головними стримуючими факторами є бюрократизм і корупція; валютні рахунки резидентів і нерезидентів можуть обмежуватись; платежі і трансферти регулюються різними вимогами й кількісними лімітами, окремі великі трансакції контролюються й ліцензуються;

фінансова свобода – 30 %: фінансова система України залишається слабкою і вразливою; реструктуризація банківської системи відбувається дуже повільно; два банки належать державі; кошти на рахунках 10 великих банків складають більше половини нетто-активів; протягом 2006-2008 рр. іноземним банкам та страховим компаніям дозволено відкривати філії; через низьку ефективність фінансової системи розвиток внутрішнього ринку капіталу перебуває на елементарній стадії; через кризу ліквідності та зростання суми неповернених кредитів, пов'язаних із глобальною фінансовою кризою, банківська система потребувала допомоги, зокрема від Міжнародного валютного фонду; уряд став власником контрольних пакетів акцій трьох із п'яти фінансово проблемних банків та розглядав питання націоналізації інших;

свобода прав власності – 30,0%: захист прав власності слабкий; судова влада підпорядкована виконавчій владі, а тиск злочинності й корупція суттєві; контракти належним чином не виконуються і не реалізуються, а експропріація можлива; ініціативи, спрямовані на розвиток іпотечного ринку, привели до стрімкого зростання числа іпотек і створили законодавчі й адміністративні засади функціонування ринку;

свобода від корупції – 25 %: корупція широко розповсюджена; за підсумками 2008 р. Україна посідає 134 місце серед 179 країн у міжнародному рейтингу за індексом прозорості сприйняття корупції (за підсумками 2006 р. – 99 місце серед 163 країн); корупція існує на всіх рівнях суспільства й уряду й у всіх сферах господарчої діяльності; низька заробітна плата в державному секторі підвищує корупцію в місцевих адміністративних органах, таких, наприклад, як ДАІ та податкова адміністрація, а також у системі освіти;

трудова свобода – 57,7 %: негнучке регулювання зайнятості перешкоджає загальному зростанню продуктивності й можливостям ефективної зайнятості, працевлаштуванню; вірогідність найму без оплати дуже висока; жорсткі правила найму і звільнення унеможливають працевлаштування в компаніях, які за інших умов могли б приймати на роботу більше людей і розширюватись.

Оцінюючи можливості використання ІЕС як одного з вимірювачів позитивів динамічних соціально-економічних процесів, слід сказати, що за задумом авторів індексу він ніколи не проектувався спеціально, щоб пояснити економічне зростання або будь-яку іншу залежну змінну. Методологія індексу не бездоганна й окремі питання залишає без відповідей: не зрозуміло, як десять економічних свобод взаємодіють; чи є мінімальний поріг кожної свободи суттєвим; чи можлива максимізація одного фактора або порогу за рахунок (при мінімізації інших); чи є вони залежними або виключними, повним комплектом або доповненням?

Глобальний індекс конкурентоспроможності (ГІК) – інтегральний показник конкурентоспроможності національної економіки. ГІК запроваджений у 2004 р. професором Колумбійського університету (США) Ксав'є Сала-і-Мартіном. Починаючи з 2005 р. ГІК розраховує і використовує Всесвітній економічний форум (ВЕФ) для оцінки конкурентоспроможності різних країн світу. ВЕФ – міжнародна неурядова організація (створена у 1979 р. за ініціативою швейцарського економіста К. Шваба), діяльність якої спрямована на розвиток міжнародного співробітництва (об'єднує близько 1000 великих компаній та організацій різних країн світу). ВЕФ ініціює економічні та політичні дослідження. Починаючи з 1979 р. спеціалісти ВЕФ щорічно складають та публікують доповідь «Глобальна конкурентоспроможність». ГІК визначається на підставі оцінки різноманітних численних факторів, які, на думку авторів індексу, дозволяють національним господарствам досягати стійкого економічного зростання й довгострокового процвітання [143-144].

ГІК – сучасний провідний інструмент ретельного вимірювання національної конкурентоспроможності, який урахує мікроскопо-

мічні та макроекономічні складові. ГІК можна вважати інструментом еталонного тестування, об'єктивної оцінки відносних слабкостей національних господарств, на підставі чого можливі міжнародні порівняння, вивчення кращих методів і засобів підвищення конкурентоспроможності в окремих сферах економіки, оптимізація та підвищення ефективності економічної політики. На нашу думку, ГІК може використовуватися для дослідження ключових факторів розвитку окремих країн. Тим більше, що за задумом авторів ГІК розроблено з метою оцінки потенціалу країн для довгострокового зростання, зважаючи на існуючий рівень розвитку і з розумінням того, що конкурентоспроможність визначається сукупністю інституцій, політики і факторів, які зумовлюють рівень продуктивності країни. Останній (рівень продуктивності) встановлює сталий рівень добробуту, який може бути забезпечений економікою. Більш конкурентоспроможні економічні системи здатні забезпечити більш високий рівень доходів для своїх громадян. Рівень продуктивності також визначає прибутковість інвестицій в економіку. Оскільки прибутковість – фундаментальна детермінанта темпів зростання економіки, остільки конкурентоспроможною можна вважати ту економіку, яка здатна до швидкого довгострокового зростання в навколишньому середовищі.

У сучасних оцінках загальної конкурентоспроможності країн та їх економік, які «мають велику палітру визначень, а методологія обрахунку інтегрованого показника конкурентоспроможності країни базується на композиції широкого спектра економічних характеристик різних країн і їх ієрархічному зіставленні», простежується вплив теорії конкурентоспроможності відомого американського економіста М. Портера [145, с. 4].

Конкурентоспроможність країни або її економіки, за теорією Портера, залежить від численних факторів. У сучасних умовах провідна роль відводиться: ресурсу наукових знань, який концентрується в університетах, державних НДІ, приватних дослідницьких та інших установах; фінансовим ресурсам – кількості й вартості капіталу, який може бути застосований для фінансування економіки; інфраструктурі, у тому числі й соціальній. До формування конкурентного середовища мають відношення й ринкові інституції, мережа яких надзвичайно велика й віддзеркалює розвиненість ринку в цілому, його секторів і сегментів. Важливу роль для створення конкурентоспроможної країни відіграють запропоновані Портером стадії розвитку конкурентоспроможності. Спираючись на розвиненість факторів і рівень їх взаємодії, він розчленував цей процес на логічні та часові стадії: на основі базових факторів, на основі інвестицій, на основі нововведень, на основі багатства. Кожна зі стадій спирається на відповідні стимули розвитку [146, с. 241].

Досвід ВЕФ у вивченні конкурентоспроможності переконує, що детермінанти конкурентоспроможності складні, численні і взаємопов'язані (комплексні). Питання про те, що визначає багатство націй, довгий час перебуває в центрі уваги (фокусі) економічних досліджень і суттєво впливає на економічну політику протягом тривалого часу. У ХХ ст. економісти акцентували увагу на інвестиціях у фізичний капітал і в інфраструктуру. В подальшому до зазначених інвестицій додалися освіта і перепідготовка. Наприкінці ХХ ст. важливими стали технологічний розвиток, макроекономічна стабільність, ефективний менеджмент, правові норми, прозорі й ефективні інституції, ринкова орієнтація й багато інших факторів. Вплив кожного з цих факторів на продуктивність спирається на ґрунтовні теоретичні основи, має економічний зміст, а деякі з факторів мають сильну емпіричну підтримку (підтвердження). Крім того, економетричні дослідження свідчать: для того, щоб країна розвивалась, більшість із цих факторів має реалізуватися одночасно.

ГІК ураховує в комплексі останні теоретизування щодо конкурентоспроможності і складність процесів економічного зростання й соціально-економічного розвитку, беручи до уваги зважене середнє число багатьох компонентів, кожен з яких віддзеркалює один з аспектів складної дійсності конкурентоспроможності. Методика визначення ГІК подана в Додатку Є.

За визначенням ВЕФ, конкурентоспроможність країни розглядається (як уже зазначено раніше) як сукупність чинників, політик та інституцій, які визначають рівень продуктивності країни. Зростання продуктивності означає краще використання наявних факторів виробництва й ресурсів, а також зростання рівня віддачі від вкладених інвестицій, що, у свою чергу, визначає рівень сукупного зростання економіки. Таким чином, більш конкурентна економіка буде однією з найбільш швидко зростаючих у середньо- та довгостроковій перспективі [143, с. 17].

Головні чинники (компоненти), на основі яких будується розрахунок ГІК, згруповано у 12 основних груп (що дістали назву «стовпів», «підвалин», на яких ґрунтується конкурентоспроможність – «субфакторів»): інституції, інфраструктура, макроекономічна стабільність, здоров'я і початкова освіта, вища освіта та перепідготовка, ефективність товарного ринку, ринок праці, витонченість фінансового ринку, розміри (ємність) ринку, технологічна готовність, витонченість бізнесу, інновації. Кожна група та її складники в сукупності оцінюються й ураховуються у ГІК за певною спеціально розробленою методикою (див. Додаток Є).

Сучасна методика обчислення ГІК ґрунтується на тому, що конкурентні переваги країн відрізняються залежно від доходу на душу населення (ВВП у дол. США). З урахуванням відповідного рівня зазначеного показника, у процесі обчислення ГІК, усі країни поділяються на три рівні (групи), кожен із яких передбачає відповідне зростання рівня складності управління економікою (Додаток Є, табл. Є1):

факторний розвиток (факторна стадія розвитку – перший рівень) – країни, конкурентоспроможність яких базується на інтенсивному (посиленому) використанні основних факторів виробництва;

ефективний розвиток (інвестиційна стадія розвитку – другий рівень) – країни, конкурентоспроможність яких базується на підвищенні ефективності та продуктивності виробництва й функціонування економіки;

інноваційний розвиток (інноваційна стадія розвитку – третій рівень) – країни, конкурентоспроможність яких базується на впровадженні й застосуванні інновацій.

Зазначені 12 груп факторів ГІК мають різний вплив у різних країнах, важливість кожного з яких залежить від особливостей поточного етапу соціально-економічного розвитку країни. Для того, щоб урахувати ці особливості, усі чинники конкурентоспроможності, у свою чергу, розподілені на три групи для обчислення трьох проміжних індексів («субіндексів»), які одночасно є своєрідними індикаторами відповідного рівня й етапу соціально-економічного розвитку країни:

субіндекс «фундаментальні (базові) фактори розвитку» обчислюється на основі таких груп чинників, як: «інституції», «інфраструктура», «макроекономіка», «здоров'я і початкова освіта». Він із найбільшою вагою враховується у ГІК країн, рівень розвитку яких відповідає стадії факторного розвитку (рівень перший);

субіндекс «фактори, що підвищують ефективність» будується на основі таких груп чинників, як: «вища освіта і навчання», «ефективність товарного ринку», «ринок праці», «витонченість фінансового ринку», «розміри (ємність) ринку», «технологічна готовність». Він із найбільшою вагою враховується у ГІК країн, які за рівнем доходів і розвитку відповідають стадії ефективного розвитку (рівень другий);

субіндекс «фактори інноваційності» розраховується на основі чинників, які входять до груп «витонченість бізнесу» та «інновативність». Він із найбільшою вагою враховується у ГІК країн, рівень розвитку яких відповідає стадії інноваційного розвитку (рівень третій).

На основі цих трьох субіндексів і розраховується ГІК, у якому субіндекси враховані з відповідною вагою, залежною від рівня розвитку країни (першого, другого чи третього) (Додаток Є, табл. Є2).

При розрахунку ГІК для кожного рівня розвитку (першого, другого чи третього) країни розподіляються за рівнем валового внутрішнього продукту на душу населення, обчисленого за ринковими валютними курсами. Країни, які не потрапляють в основні три рівні, вважаються «перехідними», і щодо них застосовуються проміжні вагові коефіцієнти, розраховані виходячи з фактичного рівня ВВП на душу населення.

Отже, урахувавши розподіл країн за рівнем ВВП на душу населення, а також за рівнем розвитку (перший – факторний, другий – інвестиційний, третій – інноваційний). ВЕФ розраховує і ранжирує значення кожного з 12 груп чинників, які впливають на конкурентоспроможність країни, і на їх основі – трьох субіндексів, які входять до складу ГІК. Таким чином, порівняння економік різних країн розгортається у своєрідну карту діагностики, де у зіставленні з іншими країнами оцінюються практично всі складові економічної системи: макроекономічна стабільність, підприємницьке середовище, стан інфраструктури, доступність ресурсів, кваліфікація робочої сили, фінансові та фондові ринки, якість освіти й охорони здоров'я, а також розвиток фундаментальних та прикладних наук тощо (табл. Є3 Додатку Є).

Світовий рейтинг за ГІК за підсумками 2009-2010 рр. міститься у табл. Є4 Додатку Є. За оцінками ВЕФ-2010, Україна знаходиться серед країн, що перебувають на стадії ефективного розвитку (табл. 2.7). Вона посідає 82 місце серед 133 країн (за підсумком 2005-2006 рр. – 64 місце з 114 країн, за 2006-2007 рр. – 69 місце з 122 країн, за 2007-2008 рр. – 73 місце серед 131 країни). Для порівняння: 81 місце у рейтингу ГІК-2010 посідає Гамбія, 83 – Алжир; очолюють список: Швейцарія – 1, США – 2, Сінгапур – 3 місце.

Рейтинг і оцінки компонентів ГІК за підсумком 2009-2010 рр. для України подано в табл. 2.8. Дані таблиці свідчать, що продуктивність та розвиток української економіки, у тому числі й підвищення рівня її міжнародної конкурентоспроможності, гальмується такими групами чинників, як «інституції», «макроекономічна стабільність», «ефективність товарного ринку», «витонченість фінансового ринку». Одним з основних чинників низького рівня міжнародної конкурентоспроможності нашої країни за субіндексом «базові фактори» є «інституції» (120 місце), параметри якого віддзеркалюють систему правил, за якими економіка та її суб'єкти взаємодіють і впливають один на одного. Роль чинника «інституції» враховується у ГІК на основі оцінок 18 параметрів, за більшістю з яких Україна не має конкурентних переваг і посідає дуже низькі місця в рейтингу (від 93 до 132).

Таблиця 2.7. – Класифікація країн за стадіями розвитку [144, с. 12]

Стадія розвитку країни	Країни	Важливі фактори для конкурентоспроможності
Стадія 1 Факторна стадія	Бангладеш, Бенін, Болівія, Буркіна-Фасо, Бурунді, Камбоджа, Камерун, Чад, Кот-Д'Івуар, Ефіопія, Гамбія, Гана, Гвінея, Гондурас, Індія, Кенія, Кир-гизія, Лесото, Мадагаскар, Малаві, Малі, Мавританія, Мошотлія, Мозамбік, Непал, Нікарагуа, Нігерія, Пакистан, Філіппіни, Сенегал, Шрі-Ланка, Таджикистан, Танзанія, Тимор-Лешті, Уганда, В'єтнам, Замбія, Зімбабве	Базові фактори (критичні) та фактори підвищення ефективності (дуже важливі)
Перехід від 1 до 2 стадії	Алжир, Азербайджан, Ботсвана, Бруней Даруссалам, Єгипет, Грузія, Гватемала, Індонезія, Ямайка, Казахстан, Кувейт, Лівія, Марокко, Парагвай, Катар, Саудівська Аравія, Сирія, Венесуела	Базові фактори (критичні) та фактори підвищення ефективності (мають зростаюче значення)
Стадія 2 Інвестиційна стадія	Албанія, Аргентина, Вірменія, Боснія і Герцеговина, Бразилія, Болгарія, Китай, Колумбія, Коста-Ріка, Домініканська Республіка, Еквадор, Ель Сальвадор, Йорданія, Македонія, Малайзія, Маврикій, Чорногорія, Намібія, Панама, Перу, Сербія, Південно-Африканська Республіка, Суринам, Таїланд, Туніс, Україна	Базові фактори (дуже важливі) та фактори підвищення ефективності (критичні)
Перехід від 2 до 3 стадії	Бахрейн, Барбадос, Чилі, Хорватія, Угорщина, Латвія, Литва, Мексика, Оман, Польща, Румунія, Російська Федерація, Туреччина, Уругвай	Те ж саме, що й вище, але фактори інновації мають зростаюче значення
Стадія 3 Інноваційна стадія	Австралія, Австрія, Бельгія, Канада, Кіпр, Чеська Республіка, Данія, Естонія, Фінляндія, Франція, Німеччина, Греція, Гонконг, Ісландія, Ірландія, Ізраїль, Італія, Японія, Корейська Республіка, Люксембург, Мальта, Нідерланди, Нова Зеландія, Норвегія, Португалія, Пуерто-Ріко, Сінгапур, Словаччина, Словенія, Іспанія, Швеція, Швейцарія, Тайвань, Тринідад і Тобаго, Об'єднані Арабські Емірати, Велика Британія, США	Важливі всі три групи факторів: базові, фактори підвищення ефективності, фактори інновації

Таблиця 2.8. – Компоненти індексу конкурентоспроможності та їх оцінка для України (порівняно з країнами-«сусідами») за підсумками 2010 р. [144, с. 13-20]

Індекс конкурентоспроможності та його складові	Україна		Казахстан		Російська Федерація	
	Рейтинг	Оцінка	Рейтинг	Оцінка	Рейтинг	Оцінка
1	2	3	4	5	6	7
Індекс конкурентоспроможності	82	3,95	67	4,08	63	4,15
<i>Базові фактори розвитку</i>	94	3,96	74	4,27	64	4,43
Інституції	120	3,10	86	3,64	114	3,23
Інфраструктура	78	3,39	75	3,49	71	3,62
Макроекономічна стабільність	106	3,96	59	4,71	36	5,24
Здоров'я і початкова освіта	68	5,41	80	5,22	51	5,65
<i>Фактори, що підвищують ефективність</i>	68	4,05	69	4,04	52	4,20
Вища освіта та перепідготовка	46	4,38	59	4,13	51	4,30
Ефективність товарного ринку	109	3,74	84	4,00	108	3,75
Ефективність ринку праці	49	4,57	18	4,93	43	4,67
Витонченість фінансового ринку	106	3,56	111	3,48	119	3,27
Технологічна готовність	80	3,37	69	3,53	74	3,45
Розміри(обсяг) ринку	29	4,67	55	4,17	7	5,78
<i>Фактори інноваційності</i>	80	3,42	78	3,43	73	3,47
Витонченість бізнесу	91	3,63	88	3,70	95	3,59
Інновативність	62	3,21	64	3,15	51	3,35

Найнижчий рейтинг України серед чинників за субіндексом «фактори, що посилюють ефективність» є «ефективність товарного ринку» (109 місце), параметри якого віддзеркалюють розвиток ринкових відносин у країні. Роль чинника «ефективність товарного ринку» урахується у ГІК на основі оцінок 15 параметрів, за якими Україна також не має конкурентних переваг і посідає від 71 до 129 місця в рейтингу. Основними чинниками наявних конкурентних переваг України є «розміри ринку», «вища освіта і перепідготовка» та «ефективність ринку праці».

Оцінюючи індекс конкурентоспроможності на предмет його використання як індикатора динамічних процесів, слід зазначити як позитивні так і негативні моменти. У якості позитивів ГІК як вимірювача процесів зростання й розвитку країни слід назвати: інформативність, охоплення численною кількістю параметрів; можливість використання для міжнародних порівнянь, урахування конкурентоспроможності окремих регіонів певної країни; залучення не лише статистичних методів оцінки, а й вибіркового опитувань, що дозволяє вивчати й

ураховувати суб'єктивні оцінки респондентів, суб'єктів різних галузей і сфер економіки. Як недоліки слід відзначити певну недосконалість самої методології обчислення ГІК та його субіндексів, зокрема врахування значень субіндексів із відповідною вагою, залежною від рівня розвитку країни, а також обмеженість щодо оцінки абсолютного рівня конкурентоспроможності й ін. Додамо, що вибірка респондентів при опитуванні не завжди може бути репрезентативною, зважаючи на значну різноманітність підприємств та середовища, у якому вони працюють, залежно від галузі, території та розміру. Таким чином, індекс конкурентоспроможності здебільшого оцінює не рівень розвитку країни та її конкурентоспроможності, а скоріше рівень можливостей розвитку й підвищення конкурентоспроможності. Незважаючи на названі недоліки, індекс конкурентоспроможності й методологія його розрахунку та застосування можуть бути корисними та повчальними для аналізу конкурентних переваг, розробки і реалізації ефективної стратегії розвитку національної економіки на засадах підвищення її міжнародної конкурентоспроможності, що відповідає вимогам глобалізації й ураховує інтеграційні наміри України.

Підбиваючи підсумки дослідження можливостей вимірювання процесів соціально-економічної динаміки за допомогою зазначених вище агрегованих та інтегральних показників (ІРЛП, ІЕСЛІ, ІЕС, ГІК), слід зазначити, що деякі з них, як вважають вчені, ґрунтуються не на надійній теоретичній базі, а на слабких теоретичних передумовах, а іноді на недостовірних статистичних методах. Вибір численних критеріїв (індикаторів, показників, факторів динамічних процесів) при обчисленні індексів зумовлений здебільшого баченням і думкою авторів, а не науковим підходом. Застосовувані критерії доволі часто змінюються, і тому в серіях статистичних даних немає послідовності, що унеможливує використання щорічних рейтингів як надійних орієнтирів.

Сучасні уявлення світової науки і практики про подальший прогрес людства, як уже зазначалося, ґрунтуються на ідеї досягнення збалансованого співіснування й розвитку суспільства, економіки і природних систем (на цій ідеї вибудовано сучасну концепцію сталого або стійкого розвитку). У зв'язку із цим постає потреба розробки й застосування індикаторів, що б дозволили контролювати численні параметри, якими визначається сталий розвиток, що є завданням надзвичайної складності.

Автори підручника «Соціально-економічний потенціал стійкого розвитку» дуже переконливо пояснюють складність завдання нижчеповеденими причинами:

«По-перше, між факторами, що визначають стан трьох взаємопов'язаних систем: людини, довкілля і економіки – існують надзвичайно складні зв'язки. Кожна з систем у дійсності є мегасистемою, яка самовідтворюється (людство, біосфера, глобальна економічна система) і складається з величезної кількості індивідуальних підсистем (індивідуумів, господарчих суб'єктів), стан яких залежить від незчисленної кількості параметрів.

По-друге, існування і діяльність усіх компонентів мегасистем (людей, біологічних організмів, підприємств) тісно пов'язані між собою (все пов'язано зі всім).

По-третє, згадані три мегасистеми і системний комплекс, які вони утворюють, – дуже динамічні утворення. Кожен стан будь-якої з підсистем, що їх утворюють, заново відтворюється щомоментно.

По-четверте, процеси формування параметрів великих і малих системних утворень (від клітин кожного організму до фінансового стану окремих підприємств і держав) несуть вірогідний і значною мірою стохастичний (випадковий) характер.

По-п'яте, склад системного утворення, яке розглядається і яке необхідно підтримувати у стійкому стані, надзвичайно неоднорідний і різноманітний, що виключає можливість повної уніфікації (стандартизації) інструментарію, який застосовується...» [147, с. 260].

Наведемо висловлювання із цього приводу Л. Г. Мельника, який вважає, що «створити досконалу систему оцінки, контролю й моніторингу в контексті стійкого розвитку навряд чи можливо у принципі. У будь-якому разі, на сучасному етапі розвитку людства. Це пояснюється хоч би тим, що неможливо проконтролювати мільярди параметрів, від яких залежить стан людей, біологічних видів і геологічних компонентів (атмосфери, гідросфери, літосфери), які формують передумови стійкого розвитку. Уже це свідчить про те, що моніторингова система не може будуватись на основі лінійного принципу контролю за кожним подібним параметром. На практиці застосовується нелінійна система, вона формується за принципом «чорного ящика». У якості умовного «чорного ящика» можна представити зміст процесів, які відбуваються в людині, суспільстві, природі. Постає завдання відстежувати стан не вхідних характеристик (тобто тих самих мільярдів параметрів), а інформацію на виході, тобто результуючі показники. Але й це завдання в повному обсязі непосильне через свою трудомісткість. Тому контролюється не весь масив даних, а лише ключові агреговані (узагальнюючі) індикатори, які найбільш яскраво віддзеркалюють стан систем, і головне, тенденції їх змінення» [147, с. 261].

Слід відзначити, що першою відомою спробою поглибленого вивчення поведінки складних систем (яку можна вважати і першою спробою відстеження стійкого розвитку метасистеми, що складається із трьох взаємопов'язаних метасистем: людини, довкілля й економіки), є побудова математичної моделі світової динаміки, виконаної свого часу групою американських вчених під керівництвом Дж. Форрестера [7], про яку вже йшлося в підрозділі 1.3. Сам Форрестер підкреслював, що його модель мала навчальний, попередній, методичний характер, яка демонструвала можливість одержання кількісних оцінок там, де раніше дослідники обмежувалися лише якісними категоріями.

Повертаючись до дослідження проблем вимірювання процесів економічної динаміки, зокрема сталого розвитку, слід відзначити плідну роботу в цьому напрямі українських вчених.

Наведемо методику вимірювання сталого розвитку, запропоновану М. З. Згуровським [147, с. 265-279; 148, с. 14; 149, с. 1, 14]. Як узагальнюючий показник розраховано індекс сталого розвитку (ICP). Автор пропонує визначати його як суму індексів для трьох вимірювань: економічного (індекс економічного розвитку – IEP), екологічного (індекс екологічного розвитку – IE), соціального (індекс соціального розвитку – IC) з відповідними ваговими коефіцієнтами за такою формулою:

$$ICP = 0,43 \cdot IEP + 0,37 \cdot IE + 0,33 \cdot IC. \quad (1)$$

З формули видно, що індекси IEP, IE, IC виступають субіндексами щодо ICP. Для забезпечення однакової ваги економічного, екологічного і соціального вимірювань в індексі сталого розвитку у формулі використано коефіцієнти масштабування. Кожен з індексів IEP, IE і IC, у свою чергу, пропонується розраховувати з використанням шести поширених у міжнародній практиці індексів (табл. 2.9), у тому числі й індексів розвитку людського потенціалу, конкурентоспроможності, економічної свободи, про які вже йшлося.

Таблиця 2.9. – Індекси, що використовуються для оцінки агрегованого індексу сталого розвитку [148]

Вимірювання сталого розвитку	Індекс
Економічне (IEP)	Індекс конкурентоспроможності
	Індекс економічної свободи
Екологічне (IE)	Індекс екологічної стійкості
	Індекс якості і безпеки життя
Соціальне (IC)	Індекс розвитку людського потенціалу
	Індекс суспільства, яке базується на знаннях

Економічну складову сталого розвитку (*індекс економічного вимірювання*) Згуровський пропонує розраховувати на основі двох індексів: індекс конкурентоспроможності; індекс економічної свободи.

Екологічне вимірювання сталого розвитку пропонується проводити за *індексом екологічного вимірювання* (IE), який, у свою чергу оцінюється за допомогою індексу екологічної стійкості (Environmental Sustainability Index). Індекс розраховується Центром екологічного законодавства і політики Йельського університету (США). Він сформований з оцінок 21 групи екологічних факторів, які, у свою чергу, розраховано на основі використання 76 наборів екологічних даних про стан природних ресурсів у країні, рівень забруднення довкілля в минулому і в теперішній час, зусилля країни щодо управління екологічним станом, можливості країни поліпшити екологічні характеристики й ін. IE кількісно визначає здатність тієї або іншої країни захищати своє довкілля як у поточному періоді часу, так і в довготривалій перспективі, виходячи з таких п'яти критеріїв: наявність національної екологічної системи; можливість протидії екологічним впливам; зниження залежності людей від екологічних впливів; соціальні й інституціональні можливості країни відповідати на екологічні виклики; можливість глобального контролю екологічного стану країни.

Соціальне вимірювання сталого розвитку – *індекс соціального вимірювання* (IC), на думку автора, формується шляхом усереднення трьох таких індексів:

1) індекс якості і безпеки життя (Life Quality Index). Індекс розроблено міжнародною Організацією інтелекту економістів (Economist Intelligence Unit). Він формується за допомогою таких дев'яти параметрів: ВВП на душу населення за ПКС; середньої тривалості життя населення країни; рейтингу політичної стабільності й безпеки країни; кількості розлучених сімей на 1000 населення; рівня суспільної активності (активність профспілок, суспільних організацій та ін.); розбіжностей за географічною широтою між кліматично більш теплими і більш холодними регіонами країни; рівня безробіття у країні; рівня політичних і громадянських свобод у країні; співвідношення між середньою зарплатною платою чоловіків і жінок;

2) індекс розвитку людського потенціалу;

3) індекс суспільства, заснованого на знаннях, або К-суспільства (knowledge-value society). Індекс розроблено департаментом ООН з економічного і соціального розвитку (UNDESA). Він визначається трьома основними субіндексами: інтелектуальні активи суспільства; перспек-

тивність розвитку суспільства; якість розвитку суспільства. Субіндекси, у свою чергу, формуються за допомогою 15 наборів даних про рівень охоплення молоді освітою й інформацією, інвестиційний клімат у країні, рівень корупції, нерівність розподілу матеріальних і соціальних благ (Gini-індекс), рівень дитячої смертності й ін.

Усе викладене вище свідчить, що кожен субіндекс розраховується з використанням великої кількості індикаторів і наборів даних як кількісного, так і якісного характеру. Безумовно, усі індикатори та набори даних, які впливають на складові наведених індексів, як і самі ці індекси, вимірюються в різних одиницях і мають різні інтерпретації. Тому вони, за пропозицією Згуровського, приводяться до нормованої форми таким чином, щоб їх змінення, як і змінення самих індексів, знаходились у діапазоні від 0 до 1. У цьому випадку найгірші значення названих індикаторів відповідають числовим значенням, близьким до 0, а найкращі – будуть наближати ці значення до 1. Таке нормування дозволяє розраховувати кожен із субіндексів ІСР (ІЕР, ІЕ, ІС) у вигляді усередненої суми своїх складових із відповідними ваговими коефіцієнтами.

Десять країн-лідерів за ІСР подано в табл. 2.10.

Таблиця 2.10. – Найкраща десятка країн світу за індексом сталого розвитку [148]

Рейтинг	Країна	Індекс стійкого розвитку	Індекс економічного вимірювання	Індекс екологічного вимірювання	Індекс соціального вимірювання
1	Фінляндія	0,786	0,567	0,751	0,802
2	Ісландія	0,778	0,561	0,708	0,839
3	Швеція	0,776	0,537	0,717	0,839
4	Норвегія	0,776	0,488	0,734	0,829
5	Швейцарія	0,735	0,537	0,637	0,820
6	Люксембург	0,735	0,557	0,618	0,815
7	Данія	0,729	0,563	0,582	0,828
8	Канада	0,719	0,525	0,644	0,777
9	Ірландія	0,716	0,559	0,592	0,779
10	Австралія	0,714	0,532	0,610	0,791
Середнє значення для 10 лідерів		0,744	0,542	0,659	0,811
Середнє значення для Великої вісімки		0,651	0,473	0,553	0,740
Середнє для постсоціалістичних країн		0,580	0,408	0,512	0,640

Даючи загальну позитивну оцінку запропонованій методиці вимірювання сталого розвитку та її складових, слід зауважити таке:

у запропонованому ІСР не вдається виокремити інституціональну складову динамічних процесів, яка б інтегрувала інституціональні рамки й інституціональні можливості розвитку;

вимірювання позитивів розвитку за допомогою запропонованого ІСР слід розглядати лише як один із варіантів вирішення проблеми. Необхідність підтримки національних екологічних систем, упровадження систем протидії екологічним негативам, реалізації заходів щодо зниження залежності людей від екологічних впливів, забезпечення соціальних й інституціональних можливостей країни відповідати на екологічні виклики, тобто всі заходи, з яких складається екологічна стійкість, пов'язані із суттєвими і додатковими витратами. Безумовно, забезпечення сталого розвитку за рахунок екологічної складової сьогодні можливе лише завдяки реалізації перелічених заходів. Але додаткові витрати зазвичай не додаються до здобутків (у нашому випадку до здобутків стійкого розвитку), а віднімаються.

Продовжуючи дослідження можливостей удосконалення методики вимірювання сталого розвитку та його складових, пропонуємо власне рішення. Узагальнюючий показник (*інтегральний індекс економічного, соціального, екологічного та інституціонального розвитку*) та його складові, на нашу думку, можуть бути обчисленими на підставі таких субіндексів: економічна складова – на підставі індексу економічної свободи; соціальна складова – на підставі індексу розвитку людського потенціалу, інституціональна складова – на підставі індексу конкурентоспроможності, екологічна складова – на підставі індексу екологічного сліду людства (табл. 2.11).

Таблиця 2.11. – Субіндекси інтегрального індексу економічного, соціального, екологічного та інституціонального розвитку

Вимірювання складових розвитку	Інтегральні оцінки складових для розрахунку субіндексів
Економічна складова	Індекс економічної свободи
Соціальна складова	Індекс розвитку людського потенціалу
Інституціональна складова	Індекс конкурентоспроможності
Екологічна складова	Індекс екологічного сліду

Узагальнюючи світовий та національний досвід створення системи індикаторів динамічних процесів, слід сказати, що вона має будуватись на принципах наукової обґрунтованості, можливості практичного застосування, націленості на вирішення завдань державної політики і прогресу суспільства. Крім загального рівня або темпів зростання й розвитку, індикатори мають ураховувати численні фактори та різні складові зазначених процесів, їх необхідно відстежувати на національному, регіональному рівнях, а також на різних рівнях економічної системи (в окремих галузях, для конкретних груп суб'єктів економіки). Крім того, система індикаторів має враховувати: безпечні рамки (межі) коротко-, середньо- та довгострокових змін соціально-економічно-інституціонально-екологічної ситуації, у рамках якої зберігається можливість контролю за розвитком обставин і появою ризиків, запобігання загрозам довкіллю й інтересам майбутніх поколінь; оптимальні або раціональні параметри відтворення, зростання, розвитку, що здатні забезпечити гідний рівень добробуту людей та ефективність господарчого комплексу країни. При побудові системи індикаторів необхідно зважати на те, що значна кількість виявів динамічних процесів узагалі не піддається вимірюванню, а тому виникає необхідність пошуку нових і вдосконалення вже існуючих методик оцінки.

Одним з ефективних сучасних способів адекватного вимірювання позитивів динамічних процесів слід визнати обчислення інтегральних показників, зокрема індексу розвитку людського потенціалу, індексу конкурентоспроможності, індексу економічної свободи, індексу якості і безпеки життя, індексу суспільства, яке базується на знаннях.

Одним із варіантів вирішення проблем вимірювання позитивів сталого розвитку з урахуванням його економічної, соціальної, інституціональної та екологічної складових можна вважати інтегральний індекс економічного, соціального, інституціонального й екологічного розвитку. Як субіндекси для його розрахунку можуть бути використані: індекс розвитку людського потенціалу, індекс економічної свободи, глобальний індекс конкурентоспроможності та індекс екологічного сліду людства.

У своєму дослідженні ми торкнулись лише загальнометодологічних проблем вимірювання й оцінки процесів динаміки і не претендуємо на їх вичерпне висвітлення. Зазначимо лише, що вирішення деяких із зазначених проблем можливе вже сьогодні на підставі подальшого розвитку національної системи статистичних досліджень, використання світового досвіду створення системи індикаторів макроекономічної динаміки, запровадження новітніх методів вивчення закономірностей динамічних процесів.

РОЗДІЛ 3

КОНЦЕПЦІЯ МОДЕЛІ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ Й РОЗВИТКУ

Питання щодо ефективної моделі економічного зростання й розвитку будь-якої країни є предметом гострих наукових дискусій. Актуальність проблеми для України сьогодні зумовлена, передусім, пошуком національної моделі сталого розвитку й необхідністю визначення шляхів перетворення на розвинуту країну соціально орієнтованої ринкової економіки. Серед вітчизняних теоретиків і практиків продовжуються дискусії щодо того, куди йде Україна, від чого до чого переходить, щодо наслідків соціально-економічної політики уряду останніх років та перспектив розвитку країни.

У сучасній дискусії щодо моделі зростання й розвитку національної економіки беруть участь такі провідні українські вчені, як А. С. Гальчинський, В. М. Геєць, О. П. Гонч, Ю. М. Пахомов, М. Г. Чумаченко, А. А. Чухно та ін. У своїх останніх дослідженнях вони порушують питання забезпечення передумов ефективного використання факторів, визначення пріоритетів державної стратегії і тактики соціально-економічного розвитку. Але дефіцит теоретичних досліджень проблем моделювання зростання й розвитку, придатності загальних положень теорії до специфічних умов України все ще відчутний. Практики дотепер очікують рекомендації щодо ефективних важелів забезпечення механізму функціонування запропонованих моделей.

Основною метою дослідження у третьому розділі монографії є спроба класифікації існуючих моделей економічного зростання й розвитку. Здійснити це можливо лише на підґрунті комплексного аналізу світового досвіду щодо ефективних механізмів вирішення проблем стабілізації економіки, на базі визначення основних елементів механізму функціонування національних моделей зростання й розвитку країн, які свого часу продемонстрували й демонструють неабиякі успіхи в цьому напрямку.

На такій методологічній основі здійснено спробу розробити сучасну національну модель розвитку України.

Авторське бачення розв'язання означених проблем опубліковано у відкритому друці й обговорювалося на наукових конференціях [151-155].

3.1. Критерії класифікації моделей економічного зростання й розвитку

В економічній літературі існує декілька визначень сутності моделі економічного зростання й розвитку. Дехто з вчених під моделлю соціально-економічного розвитку розуміє «взаємопов'язану єдність ... форм і механізмів взаємодії суб'єктів економічного життя, регулювання господарчого порядку та господарських процесів з боку держави та інших організаційних структур» [156, с. 40; 157, с. 3].

Заслуговує на увагу визначення поняття «модель» (від лат. *modele* – зразок) Л. І. Дмитриченко, яка використовує його з приводу характеристики моделей державного регулювання економіки (про що вже йшлося в підрозділі 1.1). «Філософський зміст моделі в тому, що це деякий спеціально створений зразок (об'єкт або змодельоване явище), що містить усі (усвідомлені й бажані) характеристики того об'єкта, що вивчається. Між моделлю й досліджуванним об'єктом має бути певна totoжність, що виявляється в подібності характеристик або функцій. Модель може виконувати свою роль лише тоді, коли ступінь її відповідності досліджуваному об'єкту визначено досить строго. Отже, модель державного регулювання економіки охоплює все різноманіття методів, важелів, форм регулювання тощо. У певному розумінні модель близька до сутності явища. Умовно поняття «модель» відповідає на питання «що є дане явище?», «яке воно?».

Поняття «модель», як і будь-яке поняття, можна розглядати у філософському і соціально-економічному аспектах. У філософському – це система методів, важелів, форм, інструментів. Соціально-економічний аспект моделі полягає в тому, що вона завжди конкретна і специфічна. У світовій практиці існує багато моделей державного регулювання – американська, французька, японська, шведська, південнокорейська тощо» [44, с. 53-54].

Щодо моделей економічного зростання, то автори навчального посібника з економіки зарубіжних країн вважають, що: «Залежно від ролі уряду, профспілок, роботодавців у господарському і соціальному регулюванні в розвинутих країнах можна виокремити такі моделі економічного розвитку: ліберальна, корпоративістська, соціально-ринкова; кожна з них має свої різновиди за окремими країнами» [158, с. 84].

В економічній літературі визначаються декілька підходів до критеріїв, за якими розрізняють моделі економічного зростання й соціально-економічного розвитку.

Перший критерій – доктринний, або концептуальний. Згідно з таким критерієм, сучасна історія економічної думки розрізняє: нео- і посткейнсіанські, неокласичні і неолиберальні, а також неоінституціональні моделі соціально-економічної динаміки (кризи, підтворення, сволюції, зростання, розвитку, трансформації) [159, с. 295-311, 358-365, 377-378, 407-417, 437-442; 160, с. 13-42, 448-532, 627-633].

Другий критерій – залежно від ступеня розгортання або трі-лості (досягнутого рівня) процесів динаміки. Такий підхід застосовується здебільшого ООН, МВФ, Всесвітнім банком. Зазвичай такий критерій використовується для ранжування національних моделей щодо досягнення ними певних кількісних характеристик [120-121]. За цим критерієм розрізняють: моделі високорозвинутої економіки (країни); модель економіки (країни), яка розвивається; модель трансформаційної (перехідної) економіки; модель паздоганяючого розвитку.

Третій критерій – залежно від домінування факторів, що визначають або зумовлюють процеси динаміки. Всесвітній економічний форум виокремлює такі моделі: модель розвитку на засадах інтенсивного (поширеного) використання основних факторів виробництва; модель розвитку на основі підвищення ефективності і продуктивності функціонування економіки; модель розвитку, який базується на впровадженні й застосуванні інновацій [144]. Деякі автори розглядають моделі екзогенно-залежного й ендогенно-орієнтованого розвитку, і модель інноваційно-інвестиційного розвитку [20, с. 95-107, 337-482].

Четвертим критерієм визначення моделей динаміки можна вважати домінування або взаємодію технологічних та соціально-економічних укладів. За визначенням фахівців, технологічні уклади становлять цілісні та стійкі утворення (групи технологічних сукупностей) у технологічній структурі економіки, які пов'язані однотиповими технологічними й відтворювальними ланцюгами та забезпечують виготовлення певного набору кінцевих продуктів відповідно до потреб певного суспільного типу [161, с. 6]. На підставі цього критерію виокремлюють моделі доіндустріального, індустріального, постіндустріального розвитку.

Зміст п'ятого критерію – залежність від співвідношення рушійних сил процесів соціально-економічної динаміки (інтересів соціальних груп, ринкового або централізованого регуляторів). Згідно з ним розрізняють моделі розвитку ліберальної, корпоративістської, соціально-ринкової економіки [158].

Переважає більшість досліджень моделей економічної динаміки присвячується національним моделям [75; 162-165]. Отже, ще одним критерієм визначення різновидів моделей динамічних процесів є

національний критерій. За національним критерієм виділяють американську, японську, англійську, китайську й ін. На думку провідних фахівців у сфері економічної теорії, «саме такий підхід найбільшою мірою відповідає критерію розмежування моделей ... І не тільки тому, що самі моделі обумовлені історичними, соціально-економічними, політичними й іншими особливостями країн, а й тому, що національний критерій за сутністю є комплексним, він відображає всі інші критерії» [44, с. 169-170]. Отже, різноманітність моделей економічного зростання й розвитку почасти зумовлена тим, що модель (як і її складові елементи) залежить від конкретно-історичних умов, у яких вона застосовується, від особливостей соціально-економічного розвитку країни, від економічної і навіть політичної ситуації у країні, від цільових орієнтирів країни, від цільових орієнтирів державної політики.

У зв'язку з означенням вище постає необхідність дослідження моделей зростання й розвитку конкретних країн.

Англійська модель економічного зростання й соціально-економічного розвитку. Сучасна модель зростання й розвитку економіки Сполученого Королівства – один із прикладів моделі найрозвинутіших країн світу. Своєрідність моделі початку ХХІ ст. віддзеркалює національні особливості її становлення, а також вплив інтеграційних процесів у Європі та глобалізації світової економіки. Модель створена не на принципах додержання тих або інших економічних доктрин (неокейнсіанства, неолібералізму, монетаризму), а на засадах прагматичного міркування та спадкоємності урядів (консерваторів та лейбористів). Останні трансформації моделі свідчать про прискорення переходу країни до соціально орієнтованого, постіндустріального й екологічно орієнтованого розвитку.

Бурхливий підйом економіки країни, який розпочався з осені 1992 р. (після довготривалого застою до останньої чверті минулого століття), вважається найтривалішим в історії країни за весь післявоєнний період. У 1990-2007 рр. середньорічні темпи приросту ВВП становили 2,6 % (при середньому по провідних країнах – 1,9 %) [166, с. 6]; рівень безробіття (за методологією МОП) уперше за останню чверть століття опускався нижче 5 % (нижче, порівняно зі США та більшістю країн Євросоюзу); середньорічний темп зростання споживчих цін становив 2 % (найнижчий рівень інфляції серед великих розвинутих країн після Японії) [167, с. 50].

Підйом супроводжувався помітними змінами в галузевій структурі господарства, зокрема зростанням сфери нематеріального виробництва й послуг: у 2000-2006 рр. на сільське господарство припадало 1,0 % частки економіки, на промисловість – 25,6, на сферу послуг

73,4 % [158, с. 195]. Економічне зростання спиралося на прискорене підвищення продуктивності праці та інноваційної активності: за останні 15 років внесок наукоємних галузей промисловості та послуг у ВВП перевищив 40 %, а частка компаній, які активно використовують інновації, зросла з 49 до 69 % [167, с. 50].

Результати останніх досягнень економіки країни полягають у нижчепаведеному. Країна виробляє: близько 25 % продукції електро-технічного і електронного машинобудування у Європі (оптичне волокно, високовольтний кабель; радарне, навігаційне і медичне обладнання); наряду із США, Росією та Францією більшість видів авіаційної і ракетно-космічної техніки; значні обсяги полімерних матеріалів, зокрема синтетичних волокон та пластмас. Британська фармацевтика (посідає друге місце після США за кількістю комерціалізованих інноваційних ліків) спирається на величезні вкладення в наукові дослідження (на фармацевтичну й аерокосмічну галузі припадає більше половини витрат на НДДКР великих компаній країни). За рівнем біотехнології країна поступається лише США. Успішно розвивається постачання обладнання та технологій для охорони довкілля й утилізації відходів. За останнє десятиліття виробництво у високотехнологічних галузях промисловості зросло на 30 %. Швидко розвивається інформаційно-комунікаційний сегмент: частка витрат у ВВП на інформаційні технології становить більше 4 % (друге місце у світі після США). Країна знаходиться серед лідерів у використанні технологій цифрового телебачення; є світовим лідером за темпами зростання широкосмугового доступу до Інтернету. У сфері послуг посилюється сегмент складних видів діяльності: країна – один зі світових лідерів телекомунікаційних послуг (близько 5% світового ринку); за обсягом внутрішнього ринку програмного забезпечення й послуг інформатики (7 % у ВВП) у Європі поступається лише Німеччині. Інновації активно впроваджуються у сферу фінансових, страхових та ділових послуг [158, с. 192-197].

Однією з головних особливостей британської моделі завжди вважали меншу роль держави в регулюванні економіки порівняно із країнами Європи. Однак очікувалось, що протягом 2000-2010 рр. частка державних витрат у ВВП країни зросте з 37 до 49 % (через бюджет країна перерозподілятиме більшу частку ВВП, порівняно з більшістю країн Європи) [167, с. 51].

Прискорився перехід до соціально орієнтованого економічного розвитку: якщо у 70-ті роки соціальні витрати (на охорону здоров'я, освіту, науку, субсидоване будівництво, інші соціальні послуги) становили приблизно половину всіх витрат держави, то до 2007 р. вони становили майже дві третини. Після приєднання (у 1997 р.) країни до

соціального законодавства Євросоюзу робітники одержали право на чотиритижневу відпустку; зрівнялися права зайнятих (які працюють на половинну та на повну ставку); тривалість пічної зміни не перевищує восьми годин; матері після народження одержали право на оплачену відпустку, а батьки – на відпустку за свій рахунок. Одночасно спостерігалось посилення соціальної відповідальності бізнесу (компанії одночасно з річними звітами все частіше опубліковували спеціальні доповіді щодо своєї діяльності в галузі охорони довкілля, поліпшення умов праці й відносин з органами регіональної влади).

Усе активніше використовується довгострокове планування діяльності великих компаній, розвиваються різноманітні форми участі населення і його окремих груп у вирішенні соціальних, економічних та політичних питань розвитку суспільства на усіх рівнях і в усіх його основних сферах.

В останньому десятилітті господарний механізм та соціально-економічна політика країни все більше трансформувались відповідно до вимог членства у ЄС, що виявлялось у: інтенсивній «європеїзації» британського бізнесу; «накладанні» господарного механізму ЄС на національну економічну систему (до 2003 р. у законодавство країни впроваджено 98,5 % правових норм ЄС у галузях створення внутрішнього ринку, аграрної та регіональної політики, енергетики, фінансах, страхуванні, захисту прав споживачів) [167, с. 52].

Підйому економіки сприяли радикальні перетворення в системі господарного механізму, а також зміни в напрямках, формах і методах державного регулювання (соціально-економічної політики держави).

Перетворення полягають у такому:

1. *Частковий демонтаж механізму державного регулювання, значна децентралізація та лібералізація управління:*

реформування вертикалі влади шляхом передачі владних повноважень центру на місця (регіональним органам та спеціально створеним регіональним агенціям), зокрема у сферах економічного розвитку територій (щодо підвищення ефективності виробництва й конкурентоспроможності бізнесу, стимулювання інвестицій), охорони здоров'я, освіти (професійної підготовки та перепідготовки кадрів), соціального обслуговування, житлового будівництва, транспорту, охорони довкілля, сільського господарства, частково в науці;

упровадження ринкових засад у діяльність державного сектору, зокрема державно-приватного партнерства (на нього припадає від 10 до 13 % усього обсягу державних інвестицій, з його допомогою уряд здійснює більше 800 проектів);

виважена денационалізація та приватизація, результатом чого стало скорочення державного сектору (до 2/3);

реформування законодавчо-нормативної бази господарчої діяльності шляхом відміни багатьох актів обмежувального характеру і спрощення процедур регулювання; зокрема ринку робочої сили та фондового ринку, у банківсько-кредитній та валютній сферах, у сфері діяльності інвестиційних та страхових компаній; відміщено контроль за заробітною платою, цінами та дивідендами; допущено банки й іноземні установи на Лондонську фондову біржу.

Масштабні процеси дерегулювання британської економіки не означають відмови уряду від контролю ринків. У країні діють дуже жорсткі закони щодо регулювання поведінки господарчих суб'єктів на ринку (зокрема діяльності приватного підприємництва, захисту споживачів), метою яких є запобігання монополізму, збереження та стимулювання конкуренції. Стали жорсткішими вимоги до бухгалтерської звітності компаній та підвищено вимоги до аудиту.

2. *Зміни у напрямках, формах, методах, важелях державного регулювання (соціально-економічної політики держави):*

у промисловій політиці:

кардинальні зміни концепції та практики промислової політики: рівноправними учасниками розробки та реалізації політики поряд із державою виступають бізнес, наукові та громадські організації й інституції; акценти перенесено з галузевої політики на технологічну, зі старих – на нові галузі;

підвищення жорсткості критеріїв надання фінансової допомоги; відмова від прямого субсидування бізнесу на користь розширення його інформованості про повинки у сфері техніки та технологій; зниження значення вибіркової підтримки галузей і надання селективної допомоги;

відхід від галузевої політики та вибір на користь політики інноваційної економіки; виокремлення пріоритетів і посилення стимулів інноваційного розвитку за допомогою заходів прямого державного втручання й фінансування; використання державного замовлення; активізації дослідницької діяльності; широкого промислового використання інновацій; розширення співпраці науки та бізнесу (на базі таких форм інноваційної діяльності, як технологічні платформи, використання лабораторій Міністерства оборони для громадянських досліджень);

удосконалення системи державного стимулювання НДДКР і діяльності з упровадження шляхом скорочення прямих бюджетних асигнувань на фундаментальні наукові роботи на користь збільшення коштів на конкретні цілі та програми з успішною комерціалізацією одержаних результатів; збільшення державних витрат і активне залучення позабюджетних коштів на проведення промислових досліджень (очікується, що до 2014 р. частка сукупних витрат держави і приватного сектору на НДДКР у ВВП має зрости на 2,5 %);

у фінансовій політиці:

у бюджетній політиці: послідовне скорочення абсолютних і відносних розмірів державних витрат і зменшення дефіциту держсектору; ефективність і пріоритетність використання державних коштів бюджетів усіх рівнів (центрального та місцевих). До пріоритетних статей бюджету віднесено асигнування на охорону здоров'я, освіту, професійне навчання (особливо молоді), створення нових робочих місць та транспорт;

у податковій політиці: зниження ставок прибуткового податку (з 33 % у 1979 р. і 25% у 1995 р. до 20 % у 2008 р.) і податку на прибуток корпорацій (протягом двох останніх десятиліть з 50 до 28 %); податкове заохочення малого бізнесу у вигляді спеціальних субсидій та пільг (ставка податку для невеликих компаній із річним прибутком до 300 тис. фунтів стерлінгів знижена з 50 до 23 %, а потім до 19 %, найдрібніші компанії взагалі звільняються від цього податку); компенсація скорочення надходжень від прямих податків за рахунок посилення непрямого оподаткування (зокрема ставка ПДВ зросла у 2008 р. до 17,5 %); використання податкових методів стимулювання внутрішньофірмових досліджень і розробок, а також заохочення виробництва екологічно чистої продукції;

у грошово-кредитній політиці: виведення монетарної політики зі сфери діяльності уряду й надання операційної незалежності Банку Англії (права самостійно приймати рішення щодо змін процентних ставок); здійснення середньострокової фінансової стратегії (плану та тричотирьох років) із метою обмеження темпів інфляції й управління державним боргом (відповідальність покладено на Міністерство фінансів);

у політиці щодо розвитку соціальної сфери: розвиток освіти, професійної підготовки, перепідготовки, підготовки висококваліфікованих кадрів (запровадження загальнонаціональної шкільної програми з підвищеними вимогами вивчення науково-природничих дисциплін, підвищення вимог до якості підготовки шкільних вчителів, залучення випускників шкіл до вищих і середніх спеціальних закладів або на професійно-технічні курси, запровадження загальнонаціональної системи професійної кваліфікації та виробничих розрядів); зміна політики регулювання міграції (запровадження бальної шкали надання робочих віз залежно від професії, віку, освіти, рівня доходів) [167, с. 52-57].

Восени 2007 р. підйом економіки країни перервався фінансова криза, що вважається найтяжчою за післявоєнний період і глибшою, порівняно з більшістю розвинутих держав світу. Приріст ВВП у 2008 р. знизився до 0,7 % (порівняно з 3,0 % у 2007 р.), а за 2009 р. зафіксовано його падіння на 4,9 % [3, с. 550]. Індекс промислової

продукції у 2009 р. становив 89,4 %. Рівень безробіття виріс з 5,5 % у 2007 р. до 7,6 % у 2009 р. [там само, с. 546, 554]. За 2007-2009 рр. експорт зменшився на 14 %. Дефіцит бюджету країни у 2009-2010 фінансовому році очікується на рівні 12,4 % (у 2007-2008 рр. становив 2,4 %). За оцінками експертів, чистий державний борг відносно ВВП зростає з 36,5 % у 2007-2008 фінансовому році до 68 % у 2009-2010 і майже до 80 % у 2013-2014 фінансовому році [167, с. 57]. Підйом британської економіки очікується з 2010 р.

Аналізуючи чинники спаду економіки країни, науковці вважають, що вони (чинники) ті ж самі, що й чинники підйому. На думку фахівців, основними передумовами кризи британської економіки стали [167, с. 57-60]:

борговий характер економіки, зумовлений перевищенням споживання над виробництвом та інвестицій над заощадженнями. Попередній підйом економіки супроводжувався розширенням внутрішнього ринку, передусім зростанням споживчих витрат, зокрема на житлове будівництво. Житло в основному купувалося на умовах іпотечного банківського кредитування, яке активно забезпечували банки при зростанні доходів населення й цін на житло. Після обвалу цін (на житло, що виступало заставою) більшість позичальників опинилися у складних умовах (споживча, головним чином іпотечна, заборгованість відносно наявного доходу домогосподарств зросла з 57 % у 1997 р. до 157 % у 2007 р., ризиковані кредити на початок 2008 р. становили 12 % від загальної кількості запозичень на нерухомість, за 2008 р. кількість відчужень об'єктів нерухомості за борги за іпотекою зросла на 70 %). Обвал цін на нерухомість негативно позначився на балансах кредитних установ;

нарощування диспропорцій у галузевій структурі економіки. Останні два десятиліття характеризуються двома різноспрямованими процесами: прискорені темпи деіндустріалізації економіки (скорочення частки сфери матеріального виробництва): випереджальний розвиток сфери обігу та послуг, передовсім фінансового сектору. Фінансовий сектор для Великої Британії має особливе, порівняно з іншими країнами, значення. Великі банки країни та Лондонська фондова біржа утворюють один із найбільших фінансових центрів світу. Банки та спеціалізовані фінансово-кредитні установи значно більшою мірою (ніж в інших країнах) орієнтовані на обслуговування міжнародних зв'язків та кредитування зовнішньої торгівлі. Банки розширювали кредитування здебільшого за рахунок коштів, залучених ззовні, за рахунок притоку іноземного капіталу, зокрема із США. Після того, як американські компанії опинилися на межі банкрутства, у британських банків з'явилися величезні проблеми з фінансуванням. Слід додати,

що останнім часом у Великій Британії фінансово-кредитна сфера розвивалась не просто бурхливими, а гіпертрофованими темпами (її частка у ВВП становить 8 % порівняно з 5 % у Єврозоні: країна забезпечує чверть світового експорту фінансових послуг): вона все більше віддалялась від реальної економіки та відособлювалась від товарного виробництва. Швидка деіндустріалізація (протягом 1970-2007 рр. частка обробної промисловості у ВВП скоротилась із 32 до 13 %, а кількість зайнятих – з 7 до 3 млн осіб) суттєво знизила рівень стійкості та життєздатності економіки країни.

послаблення позитивного впливу енергетичного фактора: на сьогоднішній день вичерпуються власні родовища та скорочуються об'єми видобування нафти (які зазвичай покривали 70 % енергетичних потреб країни) на шельфі Північного моря;

у процесі дерегуляції втрачено інструменти контролю фінансової сфери, обліку ризиків, управління фінансовими потоками, що обернулось фінансовою кризою, а в подальшому і згортанням виробництва;

активне залучення британських корпорацій через високорозвинуті ринки цінних паперів до глобальних процесів корпоративного транснаціонального поглинання і злиття;

особливість становища країни у світовій економіці: британський бізнес глибше інтегрований у міжнародне виробництво, порівняно з іншими країнами Європи та Японією. Країна має розгалужену закордонну мережу філій підприємств та транснаціональних банків. Із цих причин британська економіка надзвичайно вразлива до криз в інших країнах та регіонах світу.

Американська модель економічного зростання й соціально-економічного розвитку. Сполучені Штати Америки (США) – найрозвинутіша країна світу, одна з найбільших держав за територією (четверте місце у світі після Росії, Канади й Китаю) і за чисельністю населення (третє місце після Китаю та Індії). Частка США у валовому світовому продукті (ВВП) становить 20 % у розрахунку за ПКС (якщо ж рахувати за поточним курсом валют, то вона сягає 28%), а частка у світовій промисловості – 18 % [168, с. 99].

Країна ввійшла у XXI ст. абсолютним лідером не тільки в економічному та технологічному плані, а перетворилась на світову наддержаву. Економіка країни завдяки своєму потенціалу, сміливості ринку й залученню у світогосподарські зв'язки стає важливим сегментом глобалізованої світової економіки, точніше її глобалізатором, а вказані зв'язки – усе більш важливим чинником зростання та структурних змін у національній економіці.

Про масштаби США у глобальній економіці свідчать такі дані. У 2008 р. на США припадало 8,1 світового товарного експорту (3 місце у світі після Німеччини та Китаю) і 13,2 % світового товарного імпорту (перше місце у світі); навіть однопроцентне зменшення або збільшення американського експорту або імпорту означає відповідну зміну обсягів світових товарних потоків на 18-25 млрд дол. У першій десятці найбільших приватних компаній світу частка американських компаній стабільно становить близько половини; серед 500 найбільших світових транснаціональних корпорацій трохи менше однієї третини – це компанії, які базуються у США. Американська фінансова система (що представлена розвинутою банківською системою; системою небанківських інститутів із потужним фондовим ринком; конвертованою національною валютою) обслуговує світові фінансові відносини: на країну припадає 40 % світового обсягу продажів ділових, фінансових та комунікаційних послуг. У 2008 р. долар залишається основною світовою резервною валютою і сума резервів країн світу в доларах США перевищувала 2500 млрд дол., а частка доларових активів у резервах становила 40 %; частка США в загальносвітовому обсязі вивезених (вкладених в економіки інших країн) інвестицій становить 17,9 %, а ввезених (розміщених на своїй території) – 13,8 %; частка двох найбільших американських бірж у світовому біржовому обороті з 2000 р. коливається від 47 до 62 %, що в цілому більше ніж у два рази перевищує американську частку у світовому ВВП [168, с. 8, 43, 54, 55, 112, 117].

Такі масштаби країни у світовій економіці призвели до того, що на початку XXI ст. світова кон'юнктура значною мірою залежить від стану економіки США.

Модель економічного зростання й соціально-економічного розвитку США цікава тим, що у процесі свого формування вона практично випробувала найпоширеніші на сьогоднішній день доктрини, зокрема кейнсіанство та монетаризм. Так, упродовж XX ст. у США відбулися два глибоких перевороти в державній економічній політиці. Перший відноситься до років Великої депресії й подальшого нового курсу Рузвельта, в основі якого лежало кейнсіанське вчення (стимулювання попиту й масштабний перерозподіл національного доходу через федеральний бюджет). Одночасне зростання безробіття та інфляції у другій половині 70-х років, як відомо, поставило під сумнів постулати кейнсіанства, які здавались неспокитними після Великої депресії. На тодішнього президента США Р. Рейгана та на економічну політику його адміністрації суттєво вплинули М. Фрідмен і школа «економіки пропозиції», передусім А. Лаффер. Відбулась суттєва

трансформація державної політики. (До речі, республіканці, на відміну від демократів, традиційно вважаються послідовниками «економіки пропозиції».) Але згодом стало зрозумілим, що трансформація політики США в бік монетаризму не дала очікуваних результатів. І тоді Р. Рейган став на позицію поєднання елементів монетаризму і кейнсіанства, що підштовхнуло США до нових висот економічного розвитку. Американська державна політика того періоду увійшла в історію під назвою «рейганоміка». Наприкінці ХХ ст. чіткі межі між економічними платформами двох партій стали розмиватись.

Сьогодні спостерігається спадкоємність у магістральних напрямках соціально-економічних заходів, які вживаються. В умовах демократії політична еліта змушена реагувати на настрої електорату, а виважена американська система формування державної політики дозволяє виявляти потреби, що підтримують ефективність економіки, а також виклики та загрози соціально-економічному розвитку країни, при тому, що вони у більшості своїй стали носити глобальний характер. Усе це сформувало фундамент для третьої «трансформаційної хвилі» у державній політиці в розпал глобальної фінансово-економічної кризи 2008-2009 рр. [168, с. 13].

Однією з вагомих особливостей моделі зростання й розвитку країни є те, що вона (країна) володіє численними природними ресурсами (корисні копалини, запаси води, родючі землі, лісові угіддя, промислові рибні території та ін.), які служать матеріальною основою й сировинною базою сильної та життєздатної економіки [169; 170, с. 32-33].

Базовим системоутворюючим та інноваційним ресурсом розвитку країни фахівці вважають її населення: унікальна демографічна ситуація (приріст населення, його склад, якість, активність і вмотивованість) суттєво полегшує використання загальних закономірностей соціально-економічного розвитку. Тут зберігається двосторонній характер формування населення за рахунок поєднання високої народжуваності (у 2007 р. на 1 тис. жителів зареєстровано 14,18 народжень – найвищий рівень серед індустріально розвинутих країн) та імміграції; спостерігається висока економічна активність та демократичний потенціал населення; загальноприйнята національна ідеологія громадян наближається до найбільш загального вираження цільової функції сучасних соціально-економічних концепцій – максимізація задоволення життям [168, с. 265-267].

Високий рівень економічного розвитку країни забезпечується світовим лідерством за продуктивністю праці: за цим показником США випереджають інші країни «великої сімки» на 20-40 %, Китай – майже у 7 разів; з 90-х років щорічні прирости продуктивності праці

країни у два рази перевищують темпи післявоєнного періоду (у 1995-2000 рр. продуктивність щорічно в середньому зростала на 2,0 %, у 2001-2006 рр. – на 1,9 %, у той час як у країнах ЄС – відповідно на 1,8 та 1,1 % [168, с. 268].

Характерною ознакою структурних змін відтворювального процесу у країні є зміна співвідношення між головними сферами суспільного виробництва: скорочення матеріальної і зростання нематеріальної. Найбільш помітні зміни у структурі суспільного продукту відбувались унаслідок випереджального розвитку сфери послуг, передусім фінансових та інформаційних, а також сектору нерухомості (у 2008 р. частка фінансових послуг та сектору нерухомості в доданій вартості була найбільшою і становила 20,0 % від ВВП [171, с. 36]). Сучасна галузева структура економіки США виглядає таким чином: найбільшу частку у ВВП та в кількості зайнятого населення становлять послуги – відповідно 78,6 і 75 %; промисловість – відповідно 20,5 і 23,0 %, сільське господарство – відповідно 0,95 і 2,0 % [158, с. 112]. Незважаючи на скорочення матеріального виробництва, ефективність цих галузей сфери залишається доволі високою, а в господарчій системі країни розширюються міжгалузеві зв'язки. Так, у результаті структурних зрушень у матеріальному виробництві утворився потужний експорторієнтований агропромисловий комплекс. У промисловості випереджальними темпами розвивався комплекс наукомістких галузей: конструювання та виробництво комп'ютерів, приладобудування, аерокосмічна промисловість, виробництво хімічної продукції та нових матеріалів (країна посідає перше місце у світі за обсягом виробництва у трьох галузях високої технології: наукового приладобудування, аерокосмічній та фармацевтичній промисловості; друге місце – у виробництві комунікаційного обладнання, офісного машинобудування і комп'ютерів). Натомість питома частка таких галузей, як добування, металообробки, верстатобудування, автомобілебудування помітно зменшилась. Але зазначені галузі активно модернізуються на засадах досягнень наукомістких виробництв (комп'ютеризуються й переводяться на автоматизовані системи управління виробничі процеси, розширюється використання біотехнологій і обладнання із принципово новими фізико-хімічними ефектами), що підвищує їх ефективність, конкурентоспроможність, ліквідує негативні наслідки технологічного розриву між наукомісткими та традиційними виробництвами. Таким чином, на початку третього тисячоліття в економіці США мав місце пріоритетний розвиток наукомістких галузей та сфери послуг, що відповідає сучасному етапу НТР [171, с. 36-42].

Механізм формування й реалізації соціально-економічної політики базується на специфічній дієвій і збалансованій системі прийняття рішень, яка склалась історично. Вона ґрунтується на приведенні до єдиного знаменника національних інтересів та різноспрямованих інтересів різноманітних корпорацій, малого бізнесу, некомерційних організацій і суспільних груп, які мають легальні канали впливу (тиску) на законодавчу і на виконавчу гілки влади. У країні сформована широка законодавча база розподілу прав і обов'язків між різними рівнями управління (федеральним центром, штатами, місцевими органами), відпрацьовані механізми встановлення взаємозв'язків та узгодження рішень між державними структурами. Ефективність цієї системи ґрунтується на чіткому розмежуванні повноважень між трьома гілками влади (конгресом, виконавчими органами, інститутом лобізму – провідними економічними асоціаціями банкірів, торговців, промисловців тощо). Важливим механізмом узгодження інтересів є багаторівнева система спеціальних консультативних комітетів (рад), куди входять представники як ділового співтовариства, так і державних агенцій, що є одним із механізмів взаємодії держави із приватним бізнесом. Із другої половини 80-х років усе більшу роль у процесі прийняття рішень відіграють незалежні експерти (сформована президентська Рада консультантів з науки та технологій). Сьогодні адміністрація США докладає зусиль щодо підвищення ефективності прийняття рішень, активно залучаючи до цього процесу «громадянське суспільство» [168, с. 13-15].

Основні принципи державної політики: створення сприятливих умов для саморозвитку всіх секторів змішаної економіки; спадкоємність курсів щодо ліквідації надлишкових юридичних, регламентаційних та економічних бар'єрів, які заважають розвитку бізнесу; головний акцент зроблено на розробку механізмів заохочення малого бізнесу [168, с. 16]. У грудні 2009 р. Президент США виклав основні принципи своєї стратегії, яка має закласти підвалини стійкого зростання економіки країни, і виокремив три основні напрямки: допомога малому бізнесу; інвестиції в інфраструктуру; створення нових робочих місць за рахунок інвестицій в ефективну й екологічно чисту енергетику [168, с. 25].

Найважливішим напрямком державної політики протягом усього післявоєнного періоду була і є розробка національної стратегії інноваційного розвитку, орієнтованої на підтримку світового технологічного лідерства країни й ефективне використання інновацій для вирішення загальнонаціональних соціально-економічних завдань і для укріплення конкурентних позицій у глобальній економіці. Met інноваційного розвитку підпорядковані всі інші напрямки соціально-економічної політики та заходи щодо вирішення загальнонаціональних завдань.

Основними сучасними національними проблемами, які формують пріоритети інших напрямків політики, фахівці називають такі [168, с. 13-32, 34, 41-42, 179-200, 262-290]:

1. *Стабілізація економіки та створення засад для подальшого безкризового розвитку.* Вирішення цієї проблеми планується в контексті інноваційно-інвестиційного розвитку, для забезпечення якого у країні лише на НДДКР щорічно витрачаються значні кошти: у період 2004-2008 рр. вони зросли з 220 до 377 млрд дол. (на частку витрат США на НДДКР лише в нанотехнологіях припадає 31 % світових обсягів). Обсяг інвестицій у НДДКР становить 67 % сукупного обсягу промислових інвестицій, а 94% цих витрат припадає на частку 1000 найбільших фірм. У країні зосереджується значна частка не лише фінансових, а й інших ресурсів, необхідних для функціонування інноваційної економіки, зокрема трудових. Про високу концентрацію наукових кадрів свідчить той факт, що, нараховуючи на своїй території 5 % населення земної кулі, країна залучила одну третину загальної чисельності вчених та інженерів світу, які займаються науковими дослідженнями й розробками. Широке використання вчених і техніків іноземного походження традиційно є часткою державної стратегії напрошування інноваційного потенціалу за рахунок багатства інтелектуального капіталу, втіленого в кадрах спеціалістів. Однак важливим механізмом капіталізації наукових досягнень стає малий інноваційний бізнес, який створюється на базі венчурного фінансування: у його структурі зайнято 5 млн осіб, що становить одну третину загальної чисельності працюючих у високотехнологічних галузях; малі фірми здобувають у шість разів більше патентів на 1 дол. витрат на НДДКР порівняно з великими компаніями, що свідчить про їх успіхи у створенні радикальних нововведень; малим фірмам належить у два рази більше особливо важливих патентів, ніж великим корпораціям; уже сьогодні у США налічується 500 тис. малих інноваційних фірм, що становить близько 1/3 загальної кількості компаній високотехнологічних галузей.

2. *Численні проблеми соціальної сфери* (освіти й охорони здоров'я, підтримка соціальних програм, регулювання міграції та асиміляції мігрантів). Прорив у сфері освіти визнано однією з основ американської інноваційної системи. За останню чверть століття частка ВВП, що витрачається на фінансування природничих наук із федерального бюджету, скоротилася майже вдвічі. Між тим, американські школи відстають від інших розвинутих країн, а в деяких випадках і від тих, що розвиваються: п'ятнадцятирічні американці знаходяться на 25 місці з математики і на 21 місці з точних наук порівняно з однолітками з інших країн; зараз у старших класах більше 20 % вчителів математи-

ки й більше 60 % вчителів хімії та фізики не мають спеціалізованої підготовки за своїми дисциплінами. Конкурентною перевагою США залишається ефективна система вищої освіти. Однак забезпечити високотехнологічні галузі лише за рахунок внутрішніх ресурсів країна не здатна. В умовах формування глобального ринку кваліфікованих кадрів посилюється конкуренція за залучення іноземних фахівців вищої кваліфікації. Водночас підготовка спеціалістів із вищою освітою в ряді країн, які технологічно розвиваються, йде виключно прискореними темпами: якщо у 2004 р. на частку Китаю та Індії припадало 19 % глобального науково-технічного персоналу, то наприкінці 2007 р. вона підвищилась до 31 %; кількість інженерів із ступенем бакалавра у Китаї вже зараз перевищує їх кількість у країнах ЄС та США. Нова адміністрація поставила за мету до 2020 р. знову мати найвищий у світі відсоток випускників вищих навчальних закладів (щоб зробити вищу освіту більш доступною держава надає податкові пільги та гранти), «що багатократно підвищить здатність США конкурувати за високооплачувані високотехнологічні місця майбутнього і допоможе виростити наступне покоління вчених та інженерів»: «рішення про підтримку науки, які приймаються сьогодні, поживлять успіхи країни протягом наступних 50 років».

3. *Фінансові дисбаланси* (дефіцити федерального бюджету та платіжного балансу) і величезний державний борг. Сальдо платіжного балансу країни у 2006 р. становило «мінус» 829 млрд дол., а зовнішній борг – 10 трлн дол. [158, с. 99]. Довготривалий час США залучали у країну світові заощадження, зокрема із країн, які розвиваються: великі профіцити платіжних балансів низки цих країн дозволяли їм купувати найбільш ліквідні інструменти – американські казначейські папери, що давало можливість США парочувати борг понад рівня, який раніше вважався критичним. Одним із внутрішніх чинників бюджетного дефіциту є необхідність виконання основних соціальних програм (у 1970 р. витрати на три найбільші державні соціальні програми становили 3,8 % ВВП, а на сьогоднішній день ця цифра більше ніж подвоїлась, досягнувши 8,4 %). Фахівці вважають, що провідним чинником останньої світової кризи є надлишок ліквідності в економіці США (зумовлений іноземним інвестуванням в американські цінні папери, довготривалою політикою низьких процентних ставок, низькою якістю та непрозорим розподілом іпотечних кредитів на ринку США) [172].

4. *Енергетична безпека*. Володіючи надсучасними технологіями, країна споживає близько 1/5 світової первісної енергії, а тому, будучи потужним енерговиробником, змушена імпортувати енергоресурси. У 2005 р. енергоємність ВВП країни більше ніж утричі перевищувала по-

казники Європи та Японії; імпортна нафта забезпечувала внутрішні потреби на 50 %, імпортиний газ – на 15 %. Як основні напрямки та заходи сучасної енергетичної політики країни визначено: розвиток традиційної енергетики (сприяти відповідальній розробці нових нафтогазових родовищ за рахунок вирішення інфраструктурних та юридичних проблем, підвищувати ефективність видобутку; забезпечити стабільність і безпеку атомної енергетики; створити високотехнологічну національну електротехнічну систему); підвищення ефективності використання енергоресурсів і альтернативних енергоносіїв (підвищити стандарти ефективності витрат палива; до 2015 р. збільшити кількість автомобілів із гібридним двигуном до 1 млн од.; довести частку відновлюваних джерел у виробництві електроенергії до 10 % до 2012 р. та до 25 % до 2025 р.; розвивати «чисту» вугільну енергетику; щорічно вводити в експлуатацію (модернізувати) 1 млн енергоощадних будинків; скоротити викиди парникових газів на 80 % до 2050 р.; зробити країну світовим лідером у галузі боротьби із змінами клімату; інвестувати 150 млрд дол. у НДДКР в енергетичній сфері; збільшити виробництво біопалива до 60 млрд галонів до 2030 р.; створити 5 млн робочих місць у «новій енергетиці»; забезпечення безпеки імпорту енергоресурсів (упродовж 10 років відмовитись від поточних обсягів імпорту нафти з Венесуели та країн Близького Сходу).

Фахівці вважають, що сучасна модель соціально-економічного розвитку країни є віддзеркаленням її переходу до нового типу розвитку, «змістом якого є початкова фаза цивілізаційного транзиту до соціально- та гуманітарноорієнтованої економіки» [168, с. 281].

Китайська модель економічного зростання й соціально-економічного розвитку. Модель Китайської Народної Республіки є прикладом моделі, яка має численні характеристики. Однією з них вважається ефект масштабу: найбільша у світі кількість населення, третє місце у світі за розмірами території, значні природні ресурси зумовлюють відповідні можливості формування потужного національного відтворювального комплексу. Наступною особливістю моделі вважається поєднання національних культурних традицій та сучасних здобутків світової цивілізації: країна із власною багатотисячорічною цивілізацією, глибоко вкоріпленими національними традиціями, особливим менталітетом населення виважено усвідомила закономірності і творчо використала досвід, які напрацьовані довготривалим історичним процесом світового розвитку і реформування, – й у цілому, і на його пізніх етапах, і у суспільствах різних типів [173, с. 121-122]. За більш критичною оцінкою, країна відмовилась від загальної східно-азійської моделі розвитку (за якою свого часу розвивались Японія,

Сінгапур, Південна Корея та ін.) [174, с. 14]. Китайська модель зростання й розвитку є прикладом активного залучення країни, яка розвивається, у глобалізаційні процеси з одночасним збереженням власної специфіки та суверенності. В основі моделі лежать послідовні, виважені, поступові (градуалістичні, а не «шокової терапії», без «швидких» приватизацій) реформи в напрямку «до ринку» при збереженні й навіть зростанні контролю держави над економікою (капіталістичний розвиток, але при сильній державній владі й монополії однієї політичної сили; утворення «двосекторної» економіки, з контролем базових галузей і фінансової сфери, а також приватно-господарюючого сектору [173, с. 121]). Додаючи інші характеристики, можна сказати, що це – модель «наздоганяючого» розвитку; лібералізації та індустріалізації. На думку фахівців, у світовій практиці за ступенем ліберальності й радикальності реформування аналогів китайським реформам не існує.

Китайські економісти та політологи вважають, що західна суспільствознавча наука до цього часу не висунула концепції, яка б пояснила зміст останніх перетворень китайської моделі. На їх погляд, економічна система Китаю не є перехідною: «це – змішана економіка, що виникла на ґрунті взаємодії специфічного політичного устрою Китаю, його культурних традицій і економічного капіталу» [175, с. 79].

Реалізація моделі дозволила країні за відносно короткий термін досягти значних успіхів. Протягом останніх трьох десятиліть (з кінця 70-х років Китай був і залишається одним зі світових лідерів за темпами економічного зростання – близько 10 % щороку [170, с. 338]. Протягом 1981-2007 рр. ВВП Китаю примножився у 10,7 рази, а в середньодушовому вимірі – у 8,1 рази. У підсумку частка Китаю у світовому ВВП у ці роки зросла у 2,3 рази (з 2,6 до 6,1 %), а у сукупному ВВП країн, що розвиваються, – у два рази (з 11,7 до 23,3 %), забезпечивши таким чином більше чверті (26,1 %) загального приросту. При цьому частка китайського ВВП, яка реалізується на світовому ринку, підвищилась у 3,9 рази (з 10,5 % у 1980 р. до 40,7 % у 2006 р.), а частка Китаю у світовій торгівлі товарами та послугами – у 5,4 рази (з 1,36 % у 1980 р. до 7,3% у 2006 р.). Особливої уваги заслуговує розвиток обробної промисловості, частка якої у світовій обробній промисловості за ті ж 26 років зросла у 2,5 рази (з 4,5 до 11,3 %), а в обробній промисловості світу, який розвивається, – у 1,5 раз (з 23,3 % у 1980 р. до 36,1 % у 2006 р.). При оцінці ж китайського ВВП за ПКС, його частка у світовому ВВП зростає з 2,1 до 10,8 %, а у ВВП країн, які розвиваються, – з 8,9 до 26,5 % (забезпечивши 32 % його загального приросту) [173, с. 97-98].

Сучасна китайська економіка являє собою цілісний господарчий комплекс, активно залучений до міжнародного поділу праці. Економіка країни багатогалузева і має таку структуру: промисловість – 48,1 % у ВВП; сільське господарство – 11,9 % у ВВП; послуги – 40 % у ВВП. У промисловості Китаю поєднуються традиційні «старі» галузі (текстильна, вугільна, металургійна) з новими (нафтопереробка, хімія, авіаційна, космічна, електронне машинобудування). За обсягами виробництва продукції сільського господарства Китай є абсолютним світовим лідером (провідними сільськогосподарськими галузями є землеробство та скотарство). Країна є основним постачальником на світовий ринок: вугілля, мінеральних добрив, чорних металів, тканин із натурального шовку, рису (перше місце у світі за обсягами виробництва), чаю (друге місце), сої (третє місце), фармацевтичної продукції, дешевого одягу та взуття. Сфера послуг представлена в основному торгівлею, але останнім часом стрімко розвиваються різноманітні фінансові та комунікаційні послуги [158, с. 338-392].

Витрати Китаю на НДДКР (у перерахунку за ПКС) поступаються лише витратам США: у відносному вираженні (1,5 % ВВП у 2008 р.) цей показник має тенденцію до зростання – на відміну від ряду західних держав. Реалізується колосальний потенціал щодо впровадження новітніх технологій: на закупівлю зарубіжних патентів і ліцензій лише у першій половині 2008 р. країна витратила 4,4 млрд дол. [173, с. 92].

Розглянемо основні етапи становлення (реформування) сучасної китайської моделі економічного зростання й соціально-економічного розвитку [174; 176, с. 73-76].

Перший етап реформ у Китаї продовжувався з 1979 до 1984 р.

Розпочався він перетвореннями у сільському господарстві, що було цілком закономірно для країни, у якій 80 % населення займалось сільським господарством. Були розпущені «народні комуні», селянам надано свободу господарської діяльності, запроваджено сімейний підряд. Земля не стала приватною власністю, але передавалася в довгострокову оренду, і селянину було дозволено розпоряджатися всіма надлишками, отриманими від її використання. У результаті проведення реформ у цьому секторі тільки за 1978-1985 рр. сільськогосподарське виробництво зросло на 67 %, зростання продуктивності праці становило 50 %. Що стосується зовнішньоекономічної діяльності, то вже у 1980 р. у Китаї було створено «спеціальні економічні зони» (СЕЗ) і, що найголовніше, – законодавчу базу для їх ефективного функціонування. Через чотири роки аналогічний статус був наданий 14 приморським містам. Політика «відкритих» міст, що сприяла залу-

ченню іноземного капіталу, створила умови для виробництва конкурентоспроможної продукції та виходу Китаю на зовнішній ринок.

Другий етап реформування охоплює 1984-1992 рр. Основне завдання полягало в тому, щоб створити життєздатний народногосподарчий комплекс із китайською специфікою. Для цього передоцалося запровадження чотирьох нових систем: планування, цін, економічного управління, заробітної плати. Створювалися нові промислові структури приватного капіталу: національного та іноземного. Почалася «мала індустріалізація», яка змогла забезпечити міста та села товарами першої необхідності. На цьому етапі відбувається лібералізація зовнішньої торгівлі: ліквідовано експортні дотації та регулюючий податок на імпорт, знижені митні тарифи на сировину, машини, обладнання. Держава сприяла розвитку експорту та суворо регулювала імпорт. У країну завозиться велика кількість комплектного обладнання, що дозволяє створити нові галузі важкої та легкої промисловості (зокрема виробництва телевізорів, кондиціонерів, ліфтового обладнання). Саме в цей період розпочалося реформування управління наукою та освітою. Основна ідея реформ полягала в тому, що «наука і техніка мають служити економічному розвитку країни, а економічний розвиток має будуватися на підтримці науки і техніки». Були поставлені завдання скорочення розриву між економікою та наукою і технікою; заохочення до співпраці промисловості, академічного товариства; комерціалізації науково-технічних досягнень. З метою забезпечення конкурентоспроможності, підвищення технологічності та наукоємності виробництва и експорту, у країні було започатковано створення менших за масштабами, ніж СЕЗ, численних локальних зон розвитку. Провідними серед них стали зони розвитку нових і високих технологій (ЗНВТ). На прийняття рішення про створення ЗНВТ у Китаї вплинув досвід створення Силіконової долини у США, hi-tech інкубаторів в Ізраїлі, японських технопарків, кластерів у європейських країнах, привертая увагу і досвід Тайваню зі створення технопарків (Hsinchu Science Park). ЗНВТ, сформовані шляхом територіальної концентрації спеціалізованих виробників високотехнологічної або нової продукції, стали осередками освоєння передових технологій та розвитку на їх основі виробництва. Стратегічна мета створення ЗНВТ полягала в залученні іноземного капіталу, а також започаткуванні та подальшому становленні інноваційної моделі розвитку економіки. В інституціональному плані ЗНВТ – це форма регіонального об'єднання установ науки, освіти, місцевих органів влади, банківсько-фінансових установ, а також фірм у вигляді мережі збуту. Для створення сприятливих умов становлення и розвитку ЗНВТ надавалися пільги, передусім в оподаткуванні та кредитуванні.

Для них також було встановлено пільговий режим митного оподаткування: на території ЗНВТ створювалися безмитні сховища та підприємства, що працювали в безмитному режимі. Відповідним розпорядженням Центробанку Китаю державні та комерційні банки мали створювати фонди фінансових ресурсів для кредитування високотехнологічних підприємств. У період 1988-2003 рр. у Китаї було майже 60 ЗНВТ, що вміщували 16 тис. високотехнологічних підприємств і 1,8 млн робочих місць. Не менш позитивні результати досягнуті й у фінансово-економічній сфері. Завдяки розвитку інноваційних структур відмічаються високі темпи економічного зростання. Згідно з даними китайської національної статистики за 12 років обсяг продажу (оборот) у 53 національних зонах збільшився у 250 разів, надходження податків та прибуток із зон виріс у 77,3 раза, а експорт – у 183 рази. Завдяки діяльності ЗНВТ економіка країни отримала якісні зрушення: прискорене створення ринків науково-технічних розробок; зменшення енергоємності продукції (у ЗНВТ вона була меншою майже у 2 рази, порівняно із промисловістю в цілому); розвиток наукоємного сектору економіки; підвищення фондодідачі і продуктивності праці (у ЗНВТ вони виявились у 3-10 разів вищими, порівняно з промисловістю у цілому). Підсумком цього періоду стало двократне (порівняно з 1980 р.) зростання ВВП (у 1987 р., що на три роки раніше наміченого терміну).

Третій етап реформування включає 1992-2002 рр. Він розпочався з реформування держсектору (на той момент від 30 до 40 % промислових підприємств держсектору були збитковими). Спочатку проводиться часткова лібералізація менеджменту (оновлено до 90 % директорського корпусу). Державним підприємствам дозволяється після виконання плану випускати надпланову продукцію й самостійно реалізувати її на ринку. Запроваджується система «подвійних цін»: фіксовані ціни – за якими продукція здавалася державі, та вільні ціни – за якими продавалися надлишки. Паралельно з реформою держсектору починається комерціалізація банківської системи. У 1995 р. з'явився перший комерційний банк, що займався кредитуванням і банківським обслуговуванням промислових та комерційних підприємств. Протягом першої половини 90-х років у Китаї проводилася економічна політика, що дістала назву «м'якої посадки», метою якої було призупинення надто високих темпів економічного зростання (12-14 %, для цього використовувались окремі методи обмежувальної грошово-кредитної політики). У 1995 р. Китаю вдалося знизити і стабілізувати темпи приросту ВВП до 10 %. Підсумками цього періоду стали: двократне збільшення ВВП (у 1995 р., що на п'ять років раніше визначеного терміну); створення системи державних і недержавних підприємств; становлен-

ня приватного підприємництва; руйнування системи довічного пайму; утворення потужних міграційних потоків у країні.

Четвертий етап (2002-2007 рр.) вважається початком нової фази індустріалізації. У цей період продовжується стратегія парашування експортного потенціалу з урахуванням змін розвитку промисловості й експортної орієнтації, після вступу Китаю до СОТ. Країна офіційно переходить до «транснаціональної діяльності»: формує транснаціональні корпорації; активно діє на світових ринках капіталів, сировини, товарів; укладає угоду із країнами АСЕАН про створення протягом десяти років зони вільної торгівлі. Продовжується реформування управління, зокрема в державному секторі: державні підприємства перетворюються за осередків єдиного державного планування на самостійні господарюючі структури державної власності; держава звільняється від неефективних, малих та середніх розмірів підприємств і зосереджується на структурах із річним доходом у 5 і більше млн. юанів (вони дістали назву «понаднормативні»); переважна більшість (82,8 %) активів державних підприємств центрального підпорядкування концентрується у восьми галузях (нафтовій та нафтохімічній, електроенергетичній, гірничорудній, обробній, інформаційній, металургійній, машинобудівній промисловості та транспорті); державна монополія зберігається у фінансово-банківській системі, виробництві й розподілі електроенергії, водо- та газопостачанні, транспорті. Протягом цього періоду стрімко зросла кількість приватних «понаднормативних» підприємств: у 2007 р. їх частка становила 51,5 % від загальної кількості промислових підприємств таких розмірів (з них: 53 % – знаходилось у власності національного капіталу і виробляло 23,2 % валової продукції; 20 % – знаходилось у власності іноземного капіталу і виробляло 31,5 % валової продукції). Саме в результаті реалізації планів цього періоду Китай досяг 5-6 % світового ВВП, про що вже йшлося раніше.

Новий, п'ятий етап реформування китайської моделі зростання й розвитку почався з 2008 р. Більшість заходів цього періоду спрямовано на соціально-економічний розвиток сільського господарства й села, підвищення рівня життя селян, за рахунок яких, як визнано на політичному рівні, відбулося загальне піднесення останнього тридцятиліття. Протягом останніх років прийняті численні законодавчі та нормативні акти, спрямовані на реформування трудових відносин, створення системи соціального забезпечення і страхування, розвиток систем охорони здоров'я та освіти, розбудову села. Перед країною постає важливе завдання: реформувати модель економічного зростання для створення моделі соціально-економічного розвитку.

Успіхи китайського зростання й розвитку останніх трьох десятиліть порівнюють з успіхами Японії, Південної Кореї, Тайваню і називають «китайським дивом». Між тим, вони є результатом власних титанічних зусиль. Підтвердженням тому можуть бути такі цифри: упродовж 1986-2000 рр. інвестиції в основний капітал перевищили 30 % ВВП, у 2005 р. цей показник сягнув 48 %, а у 2007 р. – 55 %, у той час як на споживання витрачалось менше 40 % ВВП (жодна країна світу не дозволяла собі цього протягом такого тривалого періоду) [176, с. 77]. Модель витримала випробування світової фінансово-економічної кризи: за підсумками 2010 р. за абсолютними розмірами виробленого ВВП Китай випередив Японію, посівши за цим показником друге (після США) місце у світі, хоча темп приросту ВВП Китаю, починаючи з 2008 р., почав знижуватись (у 2008 р. він становив 9 %, що на 4 % нижче, порівняно з попереднім роком [176, с. 80]).

Слід визнати, що успішні реформи в Китаї супроводжуються не лише вагомими цифрами економічного зростання, а і зростаючим соціальним розшаруванням суспільства, відчуженням чиновницької та підприємницької верхівки («нових китайців») від решти населення, диспропорціями між містом та селом. Негативним наслідком стрімкого індустріального розвитку стали серйозні екологічні проблеми, ерозія довкілля, вичерпання ресурсів. Більшість фахівців вважають, що Китай зміг наростити лише кількісні показники, а за якісними (зокрема за рівнем розвитку людини, за рівнем диференціації доходів) знаходиться ще дуже далеко від світового лідерства.

Усе сказане вище дозволяє зробити такі висновки:

класифікація різноманітних моделей економічного зростання й розвитку будуватиметься на численних критеріях, комплексним серед яких вважається національний критерій;

аналіз національних моделей економічного зростання й розвитку свідчить, що: формування моделей відбувається в межах певної економічної системи на основі певних майнових, інституціональних, фінансових та інших відносин і організаційних форм; побудова моделей кореспондується з наявним економічним, ресурсним, культурним потенціалом країни, її традиціями, духовністю та ментальністю;

вивчення світового досвіду реалізації моделей економічного зростання й розвитку може бути корисним для виокремлення пріоритетів, факторів та заходів державної політики при формуванні національної моделі.

3.2. Національна модель розвитку соціально-економічної системи

Однією з найактуальніших проблем методології в теорії сучасної економічної науки є обґрунтування програм та побудова ефективної моделі зростання й розвитку національної економіки, а також пошук механізму її реалізації. Ця проблема знайшла відбиття у значній кількості публікації вітчизняних вчених – Л. К. Безчасного [177], В. М. Гейця [1; 178], А. С. Гальчинського [1; 19], І. В. Крючкової [145; 179], А. А. Чухна [22; 180], Л. І. Федулової [21] та інших. Фахівці наголошують на необхідності вирішення фундаментальних проблем національної економіки і, перш за все, шляхом повного використання наявного національного багатства (зокрема людського капіталу, природних ресурсів, науково-технологічного та виробничого потенціалів); концентрації всіх доступних засобів і заходів державної економічної політики, які здатні вплинути на стан економіки за рахунок відповідних ресурсів і факторів.

Так, В. Гегць обґрунтовує необхідність переходу України до моделі «економіки знань» і акцентує, що основою інтелектуального ресурсу розвитку є знання й масова інтелектуалізація [178].

При обґрунтуванні «концепції формування національної господарської системи, зорієнтованої на економічне зростання інноваційного типу», Л. Безчасний та В. Мельник як ключовий фактор називають науково-технічний прогрес, а серед «інших важливих факторів» виокремлюють «інвестиції в людський капітал і виробничі потужності, розвиток правової системи, стабільність макроекономічного та політичного середовища, незначну диференціацію населення за доходами» [177, с. 304].

У концепції становлення інвестиційної моделі економічного зростання України А. Гальчинського та С. Львовича «нова якість економічного зростання» в Україні пов'язується з «відчутним зростанням інвестиційного попиту» і зростанням обсягів інвестицій [19, с. 7].

Л. Федулова наголошує, що «саме технології нових поколінь, орієнтовані на нарощування прогресивних переваг країни й утримання в заданих межах негативних факторів соціально-економічного розвитку (наприклад, ослаблення ризиків виникнення техногенних катастроф; зниження рівня безробіття завдяки вдосконаленій інноваційній інфраструктурі, скорочення викидів шкідливих речовин в навколишнє середовище)» [21, с. 4].

І. Крючкова вважає, що виведення нашої країни на траєкторію стійкого динамічного зростання з ефективним використанням людського, виробничого і природного капіталу має спиратись на підвищення конкурентоспроможності економіки [145, с. 3].

Наведений (далеко не повний) перелік запропонованих вітчизняною наукою концепцій, моделей і програм зростання й розвитку національної економіки переконує у відсутності їх дефіциту. У зв'язку із цим доречно згадати висловлювання Президента України, у якому підкреслюється, що сьогодні не існує будь-якого дефіциту програм економічного розвитку: лише за 11 років української незалежності було прийнято 15 таких програм; питання сьогодні не в дефіциті програм, а в політичній консолідації для підтримки ключових загальнонаціональних пріоритетів [181].

Отже, завданням сучасної науки є узагальнення існуючих концептуальних підходів та практичного досвіду створення моделі національної економіки й розробка ефективного механізму задля її функціонування. Методологічною основою дослідження має бути сприймання й аналіз економіки як цілісної системи, спостереження й виявлення загальних закономірностей її розвитку, визначення властивостей її складових, а ще більшою мірою – установлення механізмів взаємозв'язку та взаємодії складових національної економіки й відповідних механізмів їх «роботи». Окрім системного, основними методами дослідження мають бути також діалектичний і аналітичний методи як такі, що одержали широке визнання в економічній науці.

Розпочнемо з того, що аналіз багатьох, запропонованих вітчизняною наукою, концепцій економічного зростання й розвитку дає підставу стверджувати, що більшість із них зосереджена на вивченні факторів (чинників), що обумовлюють ці процеси. Безумовно, зростання й розвиток – явища багатофакторні. Окрім того, чинники забезпечують механізм розгортання цих процесів, завдяки чому вони (процеси) і стають можливими. Отже, цілком закономірно, що особлива увага при побудові моделі приділяється факторам зростання й розвитку.

У сучасному словнику іншомовних слів знаходимо етимологічне походження поняття «фактор» (розвитку чи гальмування будь-якого явища або процесу), що в перекладі з латини (*factor*), означає «той, що працює, рушійна сила, суттєва обставина (умова)» [131, с. 635]. Одночасно з поняттям «фактор», здебільшого як його синонім, дослідники динамічних процесів використовують також поняття «ресурс», що в перекладі з французької (*ressource*) означає «запас, можливість, джерело будь-чого» [131, с. 529]. Отже, із логіки викладу – ресурс – потенційний фактор. У філософському словнику знаходимо визначення рушійних сил зростання й розвитку в розумінні суттєвих, необхідних, тривалий час діючих чинників, що забезпечують функціонування і прогрес суспільства [41, с. 109]. З огляду на вищезазначене, доходимо висновку, що поняття «ресурс», «фактор», «рушійні сили» дуже близь-

кі, але за своїми значущістю, характером, спрямованістю та сумарною результативністю впливу не тотожні. Тому в рамках концепції зростання й розвитку, зокрема при побудові моделі та пошуку механізму її функціонування, їх доцільно розрізняти. Така диверсифікація зазначених понять не нова і є доволі поширеною в економічній теорії взагалі й у політичній економії зокрема [61, с. 87-94; 182, с. 83-95; 184].

Найближчою до нашої точки зору щодо диверсифікації понять «ресурс» та «фактор» є позиція Л. Гребієва, який зазначає, що «відмінність факторів і ресурсів є одним із виявів суб'єкт-об'єктного бачення реальності, яке притаманне господарюванню в цілому. При цьому фактори являють собою суб'єктне начало («хто/що впливає, змінює?»), а ресурси – об'єктне («на що впливають, що змінюється?»). Іншими словами, фактори та ресурси являють собою не просто різні, а взаємодоповнюючі протилежні сторони в реальних господарчих процесах, де різні суб'єкти цілеспрямовано змінюють властивості об'єктів» [183, с. 139].

Найбільш прийнятне, на нашу думку, вирішення питання про розмежування понять «фактор» та «джерело» економічного розвитку запропонував С. В. Мочерним. Вчений вважає, що фактори (економічного прогресу) – це окремі елементи технологічного способу виробництва, які сприяють створенню споживчих вартостей, виникненню нової продуктивної сили, але не мають фізичної продуктивності, не створюють вартості (а отже, й додаткової вартості). Такими елементами є речові фактори виробництва: засоби виробництва, земля, знання, інформація, наука, географічне середовище тощо. Наведене визначення не стосується людини (або робочої сили як її складової), яка є особистісним фактором виробництва, а її праця – джерелом вартості [61, с. 92].

Слід зазначити, що в економічній літературі існують різні підходи щодо визначення груп факторів зростання й розвитку. Наведемо приклади деяких із них.

С. Іванковський вважає, що «здатність економіки до зростання залежить від ряду факторів, під якими слід розуміти явища і процеси, які визначають темпи і масштаби довгострокового збільшення реального об'єму виробництва, можливості підвищення ефективності і якості зростання». Залежно від способу впливу на економічне зростання вчений розрізняє прямі та непрямі фактори. Прямими, на його думку, слід вважати фактори, які «роблять зростання фізично можливим», це – фактори пропозиції: кількість і якість трудових ресурсів, кількість і якість природних ресурсів, обсяг основного капіталу, технологія й організація виробництва, рівень розвитку підприємницьких здібностей у суспільстві. Непрямі фактори, на думку автора, – це умови, які дозво-

ляють реалізовувати суспільству наявні можливості до економічного зростання. Вони створюються факторами попиту й розподілу: зниження ступеня монополізації ринку, податковий клімат в економіці, ефективність кредитно-банківської системи, зростання споживчих, інвестиційних та державних витрат, розширення експортних поставок, можливості перерозподілу виробничих ресурсів в економіці, діюча система розподілу доходів. Саме ступінь впливу цих факторів на економіку, як вважає Іванковський, обумовлює тип економічного зростання, під яким розуміють ступінь впливу на економічне зростання кількісних і якісних змінних, а типи економічного зростання розрізняються співвідношенням результатів і факторів виробництва [184, с. 374-384].

Н. Кузнецова сукупність факторів економічного зростання визначає таким чином: «Першим і найважливішим фактором економічного зростання є робоча сила людини. Сукупність економічно активного населення держави представляє трудові ресурси або трудовий потенціал суспільства. Він характеризується, з однієї сторони, кількісними параметрами, а з іншої – рівнем кваліфікації робочої сили. ... Другим фактором ... є виробничі ресурси суспільства, або виробничий капітал країни. Він об'єднує всі виробничі фонди: парк устаткування, обладнання, промислові будівлі і споруди, виробничу інфраструктуру. ... Третім фактором ... є технологія як сукупність способів і прийомів обробки сировини та матеріалів, які здійснюються в різних галузях виробництва. ... Четвертим фактором ... являються природа та сировинні ресурси. ... Фактори економічного зростання взаємодіють між собою певним чином. У механізмі економічного зростання особливе значення має взаємозв'язок двох груп факторів: робочої сили і засобів виробництва, з однієї сторони, природи, сировинних ресурсів та технології – з іншої» [52, с. 87-90].

Б. Плишевський усе різноманіття факторів розвитку економіки групує таким чином: реальні фактори (ресурси економіки й ефективність їх застосування); економічні механізми й інструменти управління; соціально-політичні фактори. До першої групи вчений відносить працю, капітал та природні ресурси, а також параметри їх ефективності – продуктивність праці, віддачу основного капіталу й ін. Саме ця група факторів, на думку Плишевського, визначає динаміку економіки, процес її розвитку. Дві інші групи, як зазначає дослідник, впливають на економіку не безпосередньо, а через першу групу факторів. Другу групу факторів вчений розділяє на механізми ринкові й неринкові. Третя група факторів, на погляд Плишевського, впливає на розвиток економіки ще більш опосередковано – через економічні механізми [49, с. 167].

Вважаємо, що ступенева ієрархія факторів розвитку економічної системи, якою є національна економіка, почасти зумовлена її (системи) структурою, складом елементів та характером зв'язків між ними. В економічній науковій та навчальній літературі поширеною є позиція, згідно з якою основними елементами економічної системи суспільства, її підсистемами є: 1) продуктивні сили; 2) техніко-економічні відносини; 3) організаційно-економічні відносини; 4) виробничі відносини, або відносини економічної власності; 5) господарський механізм [185, с. 64]. Безумовно, розвиток цілісного, структурного об'єкта, яким є економічна система макрорівня, певною мірою зумовлений розвитком її елементів. Отже, при визначенні факторів економічного розвитку систем доцільно виокремлювати групи факторів розвитку продуктивних сил, економічних відносин, господарського механізму тощо. Саме процес взаємодії всіх елементів системи, комплексна дія всіх факторів розвитку формує нову системну якість, тобто розвиває економічну систему.

Колектив авторів книги «Якість економічного зростання» безпосередньо фактори цього процесу не називає, але в одному з розділів своєї праці (під назвою «Чинники зростання та добробут») пропонує акцентувати увагу на «моделях інвестування у три основні різновиди активів: фізичний і тісно пов'язаний з ним фінансовий, людський і тісно пов'язаний з ним соціальний, природний і тісно пов'язаний з ним екологічний. Методологія, яка впливає на використання цих різновидів капіталу, також має велике значення» [130, с. 74]. З такого твердження можна припустити, що основними факторами розвитку та зростання національних економік автори вважають фізичний, фінансовий, людський, соціальний, природний, екологічний капітали, інвестування в ці активи (їх накопичення) та технологію їх використання.

У такому визначенні факторів зростання й розвитку спостерігається перехід (який притаманний останньому півстолітньому відрізку часу) до використання терміна «капітал» (від лат. *capitulis* – головний) як універсального позначення всіх економічних ресурсів, які можуть бути приведені в дію для одержання прибутку або отримання вигоди (потенційно можуть залучатися до процесу виробництва). Такий підхід у визначенні ресурсів та факторів є відзеркаленням подальшої капіталізації економіки, що реалізується через тенденції перетворення будь-якого ресурсу на капітал, тобто у вартість, здатну збільшувати свою вартість (звідси примноження різних видів капіталу: людського, соціального, інституційного, інтелектуального тощо) [186, с. 7]. У такому розумінні термін «капітал» об'єднує значну кількість різноманітних взаємопов'язаних ресурсів, які виконують різні

функції та забезпечують різноманітні послуги для суспільства. Однак при цьому ігноруються такі важливі аспекти категорії «капітал», як відносини капіталістичної власності, за яких власники засобів виробництва, інших матеріальних і духовних цінностей привласнюють результати чужої праці [4, т. 2., с. 216].

Автором однієї зі спроб систематизації «еволюції факторів економічного зростання й розвитку в різних макроекономічних системах залежно від цільових орієнтирів і матеріально-речової основи їх забезпечення» у вітчизняній літературі є В. Попова [187]. Так, на думку цього автора, матеріально-речовою основою (факторами) розвитку макроекономічної системи для забезпечення становлення виробництва є природні ресурси, праця, капітал, підприємництво; для становлення ринку й ринкових відносин – фактори пропозиції: кількість і якість трудових ресурсів, обсяг основного капіталу й рівень використовуваних технологій, попит на результати виробництва й розподіл; для міжнародного конкурентного статусу – первинні фактори, попит на внутрішньому ринку, міжфірмова конкуренція та наявність родинних і підтримуючих галузей; для забезпечення національної безпеки – базовий потенціал, економічна й фінансова міцність, рівень розвитку науки та технологій, валютно-фінансові ресурси, дієздатність на міжнародній арені, географічні умови і природні ресурси, чисельність населення, оборонна сила й національна мораль [188, с. 55].

Аналіз численних концепцій зростання й розвитку макроекономічних систем перекопсує у важливості виокремлення не тільки факторів, а й ресурсів, джерел та рушійних сил цих процесів. Критичний аналіз наведених вище підходів до визначення та систематизації факторів економічного зростання й розвитку дозволяє стверджувати, що при визначенні та групуванні факторів (їх типології) доцільно було б урахувати характер, спрямованість, сумарну результативність їх впливу, зокрема безпосереднього, опосередкованого, підсилюючого, послаблюючого, гальмівного тощо. Ефективна факторна активізація розвитку економіки потребує: виділення груп факторів, що впливають на окремі елементи (складові) економічної системи; урахування еволюції факторів, зокрема залежно від стадії та цільових орієнтирів розвитку макроекономічних систем.

З огляду на вищезазначене й за результатами проведеного дослідження можна запропонувати такі *критерії розмежування та групування (типології) факторів* економічного зростання й соціально-економічного розвитку: рівень значущості, характер, ступінь, спрямованість впливу, з урахуванням структури, етапів та цільових орієнтирів розвитку макроекономічної системи (табл. 3.1).

Таблиця 3.1. – Критерії типології та групування факторів економічного зростання й розвитку

Критерій	Групи типів факторів
За рівнем значущості	- ресурси (потенційні фактори): природні, людські, матеріальні, фінансові; - джерела, рушійні сили; - засоби поживлення джерел та активізації рушійних сил
За функціональною ознакою	- фізичний і фінансовий капітали, - людський і соціальний капітали, - природний і екологічний капітали
Залежно від структури макроекономічної системи (фактори розвитку елементів системи – підсистем)	- якісного вдосконалення та кількісного зростання продуктивних сил; - розвитку економічних відносин; - вдосконалення господарського механізму
Залежно від етапів та цільових пріоритетів розвитку макроекономічної системи	- визначення таких факторів можливе у процесі дослідження форм виявів законів та закономірностей розвитку макросистеми (національної економіки)
За характером впливу	- безпосереднього / опосередкованого впливу; - екстенсивні (екстенсифікації) / інтенсивні (інтенсифікації) - об'єктивного характеру: ринкові сили, конкуренція, співвідношення сукупного попиту та сукупної пропозиції; науково-технологічний прогрес; - суб'єктивного характеру: регулююча діяльність держави, тобто державна економічна політика
За ступенем впливу	- прямого / непрямого впливу
За спрямованістю	- підсилюючої / послаблюючої / гальмівної дії
	- екзогенні (зовнішні) / ендогенні (внутрішні)

При побудові моделі зростання й розвитку економіки важливо враховувати, що сучасна економічна теорія напружувала та широко застосовує певні перевірені й визнані методологічні підходи до моделювання економічних процесів і явищ [44, с. 53-71; 189, с. 59;]. У першу чергу це стосується змістовного наповнення економічної моделі як цілісної діалектичної сукупності взаємопов'язаних і взаємообумовлених елементів. Економічна модель є формалізованим описом економічного процесу або явища, структура якого (опису) визначається об'єктивними властивостями досліджуваних процесів або явищ і суб'єктивним цільовим характером дослідження. Проте поряд із графічним і алгебраїчним способом формалізації моделі, доволі поширеним і загальнозживаним є логічний спосіб.

Ураховуючи зазначені методологічні підходи до моделювання економічних процесів та явищ, розмежування понять «рушійні сили», «ресурси», «джерела» зростання й розвитку, багатофакторність дослід-

жуваних процесів, а також значущість, характер, спрямованість і сумарну результативність впливу численних факторів, модель зростання й розвитку економіки можна визначити як цілісну діалектичну сукупність взаємопов'язаних, взаємообумовлених рушійних сил, ресурсів, джерел зростання й розвитку, а також методів, інструментів, форм і важелів впливу на них, що можуть бути задіяні для поживлення джерел, активізації рушійних сил, підвищення ефективності ресурсів, тобто забезпечення функціонування моделі.

На такому методологічному підґрунті можна побудувати найбільш загальну абстрактну схему факторної моделі зростання й розвитку економіки як такої (рис. 3.1).

Формування моделі зростання й розвитку економіки потребує врахування цілої низки динамічних процесів. Зазначимо, що взаємообумовленість та взаємозв'язок зростання й розвитку, виявлені в результаті попередніх досліджень, дають підставу пропонувати саме модель зростання й розвитку економіки.

Основу механізму розгортання процесів економічного зростання та розвитку становлять *рушійні сили*, якими є економічні суперечності та суспільний поділ праці – основні елементи моделі. Найпотужнішою рушійною силою є суперечність між потребами зростання й розвитку продуктивних сил економіки і, насамперед, основної продуктивної сили – людини (з її потребами, інтересами, цілями) та економічними відносинами (у сферах безпосереднього виробництва, обміну, розподілу, споживання). Суспільний поділ праці у вигляді відокремлення різних видів трудової діяльності, як у межах національної економіки, так і в межах окремого регіону, галузі або підприємства, визначає структуру економіки (галузеву, територіальну, функціональну) і також безпосередньо впливає на кількісні та якісні характеристичні ознаки економічного зростання й розвитку. Можливості ж зростання й розвитку (розв'язання суперечностей і поглиблення поділу праці) визначаються наявними ресурсами (природними, людськими, матеріальними, фінансовими й ін.). Залучення ресурсів до суспільного виробництва перетворює їх на речові фактори виробництва (ті, що працюють), які лише сприяють створенню додаткової вартості, але не створюють її. Створення ж вартості та її приріст зумовлені певним джерелом. Питання щодо джерела (походження) доданої вартості, відповідь на яке дає змогу відповісти й на питання «що є джерелом зростання й розвитку?», у економічній теорії завжди було й залишається дискусійним, і заглиблюється своїм корінням аж до фундаментальних теоретичних проблем економічної науки, зокрема коректності теорії вартості [60]. Так, наприклад, із точки зору трудової теорії вартості єдиним джерелом додаткової вартості є праця в усіх її різновидах (проста і складна, фізична і розумова, управлінська і виконавська тощо).

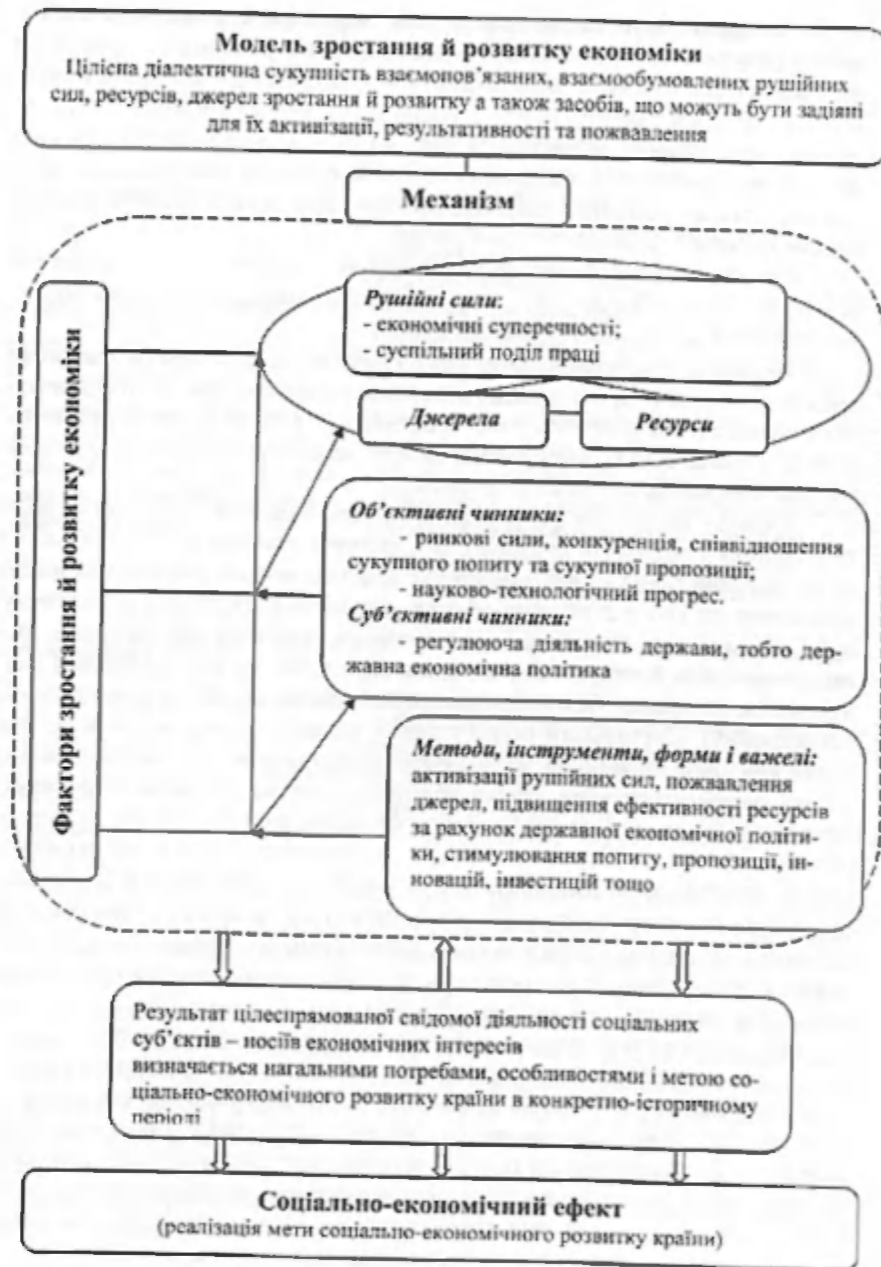


Рис. 3.1. Абстрактна схема факторної моделі зростання й розвитку економіки країни

Як свідчать сучасні економічна теорія та практика, активізація рушійних сил зростання й розвитку економіки (розв'язання суперечностей і поглиблення розподілу праці), залучення й ефективне використання ресурсів, якісне вдосконалення факторів виробництва, а через це й розширення меж зростання й розвитку, у свою чергу, перебувають під впливом таких чинників:

ринкових сил: конкуренції, сукупного попиту та сукупної пропозиції, а також їх співвідношення;

науково-технологічного прогресу, основою ознакою якого сьогодні є інновації, тобто впровадження та використання новітніх і прогресивних технологій, техніки, знань;

регулюючої діяльності держави, тобто державної економічної політики в сукупності її інструментів, методів, форм і важелів впливу на процеси зростання й розвитку.

Усе вищезазначене (засоби активізації рушійних сил зростання й розвитку) певною мірою є результатом цілеспрямованої свідомої діяльності соціальних суб'єктів – носіїв економічних інтересів – різних рівнів (держави, регіонів, галузей, окремих підприємств та громадян країни), що, як відомо, ґрунтується на пізнанні сутності об'єктивних економічних закономірностей, умов їх дії, вимог та використанні набутих знань, зокрема для формування структури ринку й національної економіки, напрямів економічної політики або науково-технологічного прогресу.

Беручи до уваги той факт, що економічні закономірності явищ та процесів мають історичний характер, слід визнати, що й засоби активізації, які зумовлюють дію їх рушійних сил, також мають історичний характер. Отже, вибір засобів визначається нагальними потребами, особливостями й метою соціально-економічного розвитку країни в конкретно-історичному періоді. Таким чином, будь-яка модель (у нашому випадку модель зростання й розвитку економіки) завжди конкретна та специфічна, тобто має враховувати національні особливості країни і специфіку конкретно-історичного періоду її розвитку [44; 53-71].

У подальшому дослідженні зосередимось на вивченні й узагальненні досвіду вітчизняної науки та практики щодо створення моделі зростання й розвитку національної економіки та пошуку механізму її функціонування.

Упродовж доволі тривалого пострадянського періоду (1990-1999 рр.) розвиток економіки нашої країни з певних причин (як об'єктивного, так і суб'єктивного характеру) знаходився здібального

під посиленням впливом зовнішніх чинників, що стало причиною формування так званої «екзогенно залежної» моделі. Певна «склопенізація», одночасно з гальмуванням ефективних внутрішніх (ендогенних) чинників економічного зростання й розвитку, притаманна майже всім стратегіям переходу України до ринкової економіки, реалізованим протягом того періоду [докладніше про це див. 20, с. 96-99].

Розвиток теорії та практики у сфері розробки й запровадження моделі національної економіки в період 2000-2003 рр. характеризується вираженою оцінкою помилок та здобутків попереднього періоду. У цей час з'являються ідеї про необхідність створення «ендогенізованої» моделі (орієнтованої на активізацію внутрішніх та зменшення негативного впливу зовнішніх чинників) і стратегії зростання національної економіки, що здатна запобігти повторенню помилок, закріпити позитивні економічні тенденції й одержати соціальні здобутки. «Ендогенізована» модель трактується її авторами як «орієнтована на:

повніший (оптимальний в існуючих економічних умовах) ступінь ефективного використання внутрішніх ресурсів (у першу чергу людських, науково-технологічних, фінансових) і факторів розвитку;

захист національних інтересів в умовах глобалізації на основі впровадження інновацій у пріоритетних сферах діяльності;

формування інтелектуального капіталу та його захист;

формування рівноправних, партнерських зовнішньоекономічних взаємовідносин» [20, с. 103].

Слід зазначити, що ідея моделі, орієнтованої на активізацію внутрішніх та зменшення негативного впливу зовнішніх чинників зростання й розвитку економіки, у світовій економічній теорії та практиці не нова [163, с. 88-89; 190]. Запровадження такої моделі зумовлено необхідністю вирішення таких важливих завдань:

підвищення міжнародної конкурентоспроможності країни та розвиток її людського потенціалу,

забезпечення високих темпів зростання на довгостроковий період;

ефективне використання внутрішніх ресурсів і оптимальне поєднання внутрішніх та зовнішніх ресурсних джерел в інтересах національної економічної безпеки;

прискорення темпів зростання виробництва високотехнологічної продукції та послуг;

урахування чинників, тенденцій глобалізації, запобігання її негативам і використання позитивів;

приділення належної уваги внутрішнім процесам та внутрішній інтеграції економіки й суспільства як засобам протидії зовнішньому тиску;

розробка й реалізація ефективної національної економічної, соціальної та культурної політики.

Починаючи з 2004 р., увага науковців, урядовців і політиків до проблем зростання й розвитку помітно активізувалася. Із цього часу побудова моделі країни та її економіки ґрунтується на підставі врахування максимальної кількості найважливіших чинників різного спрямування, на вираженій оцінці факторів як екзогенного, так і ендогенного характеру й розумінні того, що саме такий підхід визначає життєздатність і результативність моделі.

Результати порівняльного аналізу окремих концептуальних моделей зростання й розвитку економіки, запропонованих вітчизняною наукою в період 2004-2007 рр., у тому числі й на предмет їх визначеності щодо основних елементів моделі (засобів активізації рушійних сил, поживлення джерел, підвищення ефективності ресурсів зазначених процесів), а також щодо етапів, термінів упровадження й очікуваних результатів, подано у табл. 3.2 і 3.3.

Таблиця 3.2– Концептуальні моделі зростання й розвитку національної економіки (розроблені в період із 2004 по 2007 р.)^{*}
[складено за: 1; 19; 21; 78; 83; 145; 177-178]

Концептуальна модель	Основні характерні ознаки й елементи моделі
1	2
<i>Інноваційна модель економічного розвитку</i>	Ключовим фактором сучасного економічного зростання є НТП. Іншими важливими факторами виступають інвестиції в «людський» капітал і виробничі потужності, розвиток правової системи, стабільність макроекономічного та політичного середовища, незначна диференціація населення за доходами
<i>Інвестиційна модель економічного зростання</i>	Основою стратегічного курсу, його базовим принципом має стати реалізація державної політики, що спрямована на впровадження інноваційної моделі структурної перестройки і зростання економіки, утвердження України як високотехнологічної держави
<i>Модель «економіки на базі знань»</i>	Економіка знань – це економіка, у якій і спеціалізовані, і повсякденні знання є джерелом зростання. При запровадженні таких знань поряд із природними ресурсами, капіталом і працею, домінуючим фактором стають процеси їх накопичення і використання, у результаті чого постійно зростає конкурентоспроможність економіки

<i>Модель економіки «українського прориву»</i>	Переорієнтація соціально-економічних відносин у країні на запровадження моделі прискореного розвитку при суттєвому підвищенні якості економічного зростання на основі інвестиційно-інноваційного технологічного оновлення і структурної модернізації за рахунок високих темпів нарощування інвестицій та випереджального розвитку наукоємних галузей і машинобудування
<i>Модель «технологічного оновлення економіки»</i>	Як вирішальний фактор визнано розробку й запровадження технологічних інновацій. Технології нових поколінь апріоритовані на нарощування прогресивних переваг країни і утримання в заданих межах негативних факторів соціально-економічного розвитку
<i>Модель економічного і соціального розвитку «шляхом європейської інтеграції»</i>	Зростання економіки можливе на основі структурно-інноваційної моделі економічного зростання, інтенсивного технічного та технологічного оновлення виробництва. Політика сталого економічного зростання має замінити діючу політику зростання в основному відновлювального характеру, ураховувати національні стратегічні цілі і пріоритети, глобальні тенденції та європейський вектор інтеграції країни до світового співтовариства
<i>Модель економіки сталого розвитку</i>	В основу покладено ідеї і принципи, ухвалені Конференцією ООН з навколишнього середовища і сталого розвитку в Ріо-де-Жанейро, спеціальною сесією Генеральної Асамблеї ООН («Ріо+5»), Всесвітнім самітом зі сталого розвитку в Йоганнесбурзі («Ріо+10») та ін. Модель має ґрунтуватися на органічному поєднанні економічної ефективності, соціальної справедливості та ресурсно-екологічної збалансованості. Основним завданням усіх ланок організації суспільства є мета, що формулюється так: «краща якість життя для кожного тепер і для прийдешніх поколінь»
<i>Модель «конкурентоспроможної економіки»</i>	Головною метою є підвищення конкурентоспроможності національної економіки шляхом ліквідації її критичних відставань від країн, що входять у світове інноваційне ядро, і створення нової якості життя і праці, а також привабливого середовища для бізнесу. Реалізація моделі має забезпечити якісні зміни в економіці з одночасним підвищенням ефективності використання людського, виробничого і природного капіталу й забезпеченням більш високого рівня соціального розвитку

* Назви моделей запозичені у їх творців – авторів відповідних концепцій і не віддзеркалюють особистого ставлення автора монографії до тієї або іншої моделі чи концепції.

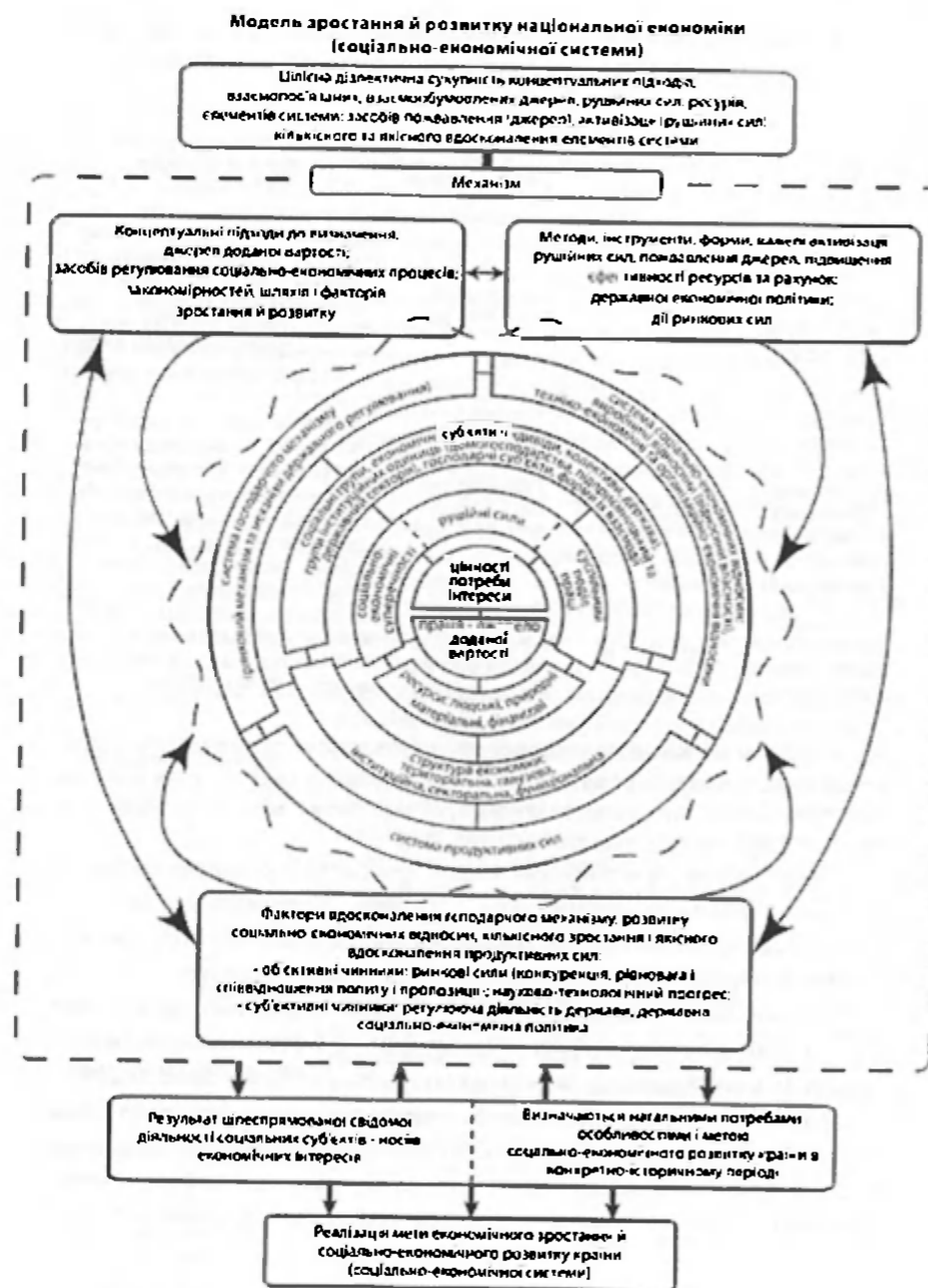
Таблиця 3.3. – Терміни й очікувані (авторами концепцій) результати запровадження моделей зростання й розвитку національної економіки [складено за: 1; 78; 145]

Концептуальна модель	Період запровадження моделі	Етапи запровадження	Рівень ВВП, досягнення якого передбачено концепцією
<i>Модель економіки «українського прориву»</i>	2005-2011 рр.	2005-2006 рр.; 2007-2011 рр.	Збільшення середньорічних темпів реального ВВП: на першому етапі (за моделлю інерційного розвитку) – до 6,5 % і (за моделлю прискореного розвитку) – до 10 %; на другому етапі (за моделлю інерційного розвитку) – до 10 % і (за моделлю прискореного розвитку) – до 12 %
<i>Модель економічного і соціального розвитку «шляхом європейської інтеграції»</i>	2004-2015 рр.	2004-2005 рр.; 2006-2009 рр.; 2010-2015 рр.	Закріплення щорічних темпів зростання ВВП: за ймовірним (базовим) сценарієм на першому етапі – на рівні 6-7 %; на другому – збільшення до 7,1 %; на третьому – утримання на рівні 6 %. Розглядаються також оптимістичний і песимістичний сценарії розвитку
<i>Модель «конкурентоспроможної економіки»</i>	2007-2015 рр.	2007-2011 рр.; 2012-2015 рр.	Підвищення рівня ВВП за ПКС на одну особу населення від 27 % щодо рівня ЄС у 2006 р. до не менше 40 % у 2015 р.

З огляду на вищезазначене й за результатами проведеного дослідження можна запропонувати таку більш детальну (яка містить широке коло функціональних елементів) абстрактну схему моделі зростання й розвитку національної економіки (рис. 3.2).

Таким чином, при побудові моделі зростання й розвитку країни та її економіки необхідно враховувати об'єктивні закономірності динамічних процесів, ґрунтуватися на виваженій оцінці рушійних сил, джерел, ресурсів, факторів як екзогенного, так і ендогенного характеру.

Збалансованість концептуальної моделі на підставі врахування максимальної кількості найважливіших факторів різного спрямування визначає її життєздатність та результативність. У цьому сенсі зазначимо, що вітчизняна економічна наука і практика мають доволі плідний доробок щодо вирішення проблем відновлення майже зруйнованого впродовж трансформаційної кризи потенціалу національної економіки, її прискореного зростання й успішного соціально-економічного розвитку країни.



Аналіз концепцій і моделей на основі методу компаративістики свідчить про їх відмінність за: ступенем обґрунтованості; визначеністю щодо стратегічних орієнтирів, цілей та пріоритетних завдань; термінами та періодами запровадження; за кількісними та якісними параметрами; формою тощо. Зазначені відмінності певною мірою зумовлені підпорядкованістю меті концепції або моделі. На жаль, жодна з розглянутих концепцій та моделей не прийнята як національна доктрина.

Таким чином, у даному розділі ми торкнулись лише окремих аспектів теорії та практики моделювання процесів зростання й розвитку національної економіки і не претендуємо на їх вичерпне висвітлення та розв'язання. Науковим завданням подальших досліджень має стати деталізація складових механізму функціонування національної моделі економіки.

Предметом аналізу наступного розділу монографії є ресурсний потенціал (найбільш вагомий на сучасному етапі ресурси та чинники) економічного зростання й розвитку української економіки.

Рис. 3.2. Функціональні елементи моделі зростання й розвитку економіки країни (соціально-економічної системи)

РЕСУРСИ ТА ЧИННИКИ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

Як уже зазначалось, ресурси та чинники (фактори) посідають особливе місце в забезпеченні функціонування моделі зростання й розвитку економічної системи та національної економіки. Факторна активізація лежить в основі побудови та реалізації сучасних моделей соціально-економічного піднесення провідних країн світу.

Особливе значення факторної проблематики економічного зростання й соціально-економічного розвитку відзначають провідні економісти сучасності. Так, за висловом Роберта-Мертон Солоу, «історія економічного зростання – це історія зростання факторів виробництва» [191, с. 79].

Суттєвий доробок світової економічної думки у проблематиці ресурсів і факторів зростання й розвитку ні в теорії ні у практиці національних перетворень протягом тривалого періоду належним чином не використовувався. Сьогодні вже доведено, що зростання ВВП, яке спостерігалось у 2000-2008 рр., не було результатом науково обгрунтованої та цілеспрямованої реалізованої політики зростання й розвитку, а спиралось на залучення незадіяних у періоди кризи потужностей і ресурсів, мало джерела і фактори спонтанного порядку. Для закріплення та відновлення позитивів макроекономічної динаміки в Україні (уже після чергової кризи 2008-2009 рр.) необхідно активізувати найпродуктивніші ресурси та найважливіші фактори. У зв'язку із цим постає необхідність ґрунтового факторного аналізу та вивчення ресурсного потенціалу національної економіки.

Авторська точка зору щодо проблем ресурсного забезпечення та факторної активізації економічного зростання й соціально-економічного розвитку доповідалася й обговорювалася на наукових та науково-практичних конференціях і опублікована у відкритому друці [192-199].

4.1. Ресурсний потенціал розвитку національної економіки: земельні ресурси

Наукове обґрунтування стратегії, зокрема стратегії реалізації певної моделі розвитку країни та її економіки, має спиратись на виважену оцінку ресурсного потенціалу та визначення шляхів його ефективного використання. Наявність ресурсів обумовлює ті або інші можливості країни щодо збільшення обсягів виробництва та споживання, зростання доходів і добробуту її громадян, а також її місце та роль у світовій

соціоекономічній системі. Залучення ресурсів до суспільного виробництва, як уже зазначалось, перетворює їх на речові фактори, які сприяють створенню доданої вартості, додаткового продукту та доходу, саме завдяки чому й відбувається зростання та розвиток.

За оцінками Інституту економічного прогнозування НАН України, ресурсний потенціал нашої країни (природний, економічний, технологічний та науковий) усе ще може (незважаючи на вагомі втрати останніх років) суперничати з потенціалом багатьох розвинутих країн світу: вона має всі галузі, притаманні економіці великої, за європейськими масштабами, сучасної країни; її природно-ресурсний потенціал у розрахунку на душу населення в 1,5-2 рази перевищує ресурсний потенціал США, у 4 рази – Німеччини, у 12-15 разів – Японії. Але в усіх відношеннях наша країна поступається цим і багатьом іншим країнам ефективністю використання зазначеного потенціалу: має місце реальна невідповідність між величезними можливостями країни й умовами, у яких живе її населення [20, с. 120].

Потенціал (від лат. *potentia* – сила, міць) – сукупність засобів, які є, можливостей у будь-якій галузі [131, с. 484]. У науковій літературі категорія «економічний потенціал» розглядається як теоретичне узагальнення економічних явищ, пов'язаних із виконанням цільових функцій накопичених економічних ресурсів. Отже, економічний потенціал не можна розглядати тільки як просту сукупність ресурсів і можливостей їх використання: у процесі економічної діяльності ресурси не можуть знаходитись у стані простої сукупності; використання ресурсів завжди визначене, ресурси мають бути певним чином організовані для реалізації цілей розвитку сучасних економічних систем [200, с. 56].

Основними елементами ресурсного потенціалу економіки традиційно вважаються природні, людські, матеріальні (капітальні), фінансові ресурси. На цьому етапі дослідження зупинимось на вивченні природних ресурсів.

Ґрунтовний аналіз природних ресурсів України (земельних, водних, лісових, корисних копалин) міститься у Стратегії економічного і соціального розвитку України (2004-2015) «Шляхом Європейської інтеграції» [1, с. 63-70]. За свідченням фахівців, територія України має унікальний комплекс фізико-географічних, гідрологічних, структурно-геологічних та інших параметрів, що і сприяло формуванню значної кількості багатьох видів природних ресурсів. Найбільш цінними серед природних ресурсів, за оцінками Ради з вивчення продуктивних сил України, є земельні та мінерально-сировинні. Але це не знижує економічного значення водних, лісових, рекреаційних ресурсів, тваринного та рослинного світу для створення належних умов життєдіяльності та

збалансованого розвитку держави. Значна кількість природних та рекреаційних ресурсів України є унікальними [там само, с. 63].

Оцінюючи роль природно-ресурсного потенціалу країни в забезпеченні процесів її зростання й розвитку, слід визнати: у світовій історії багатими є промислово розвинуті країни, більшість з яких не має значних природних ресурсів, а бідними – країни зі значними природними ресурсами [20, с. 120]. Багато вчених та фахівців, у тому числі Міжнародного валютного фонду та Всесвітнього банку, відзначають феномен стійкої зворотної залежності між темпами економічного зростання країн і багатством ресурсами (наявністю значного їх обсягу). Взаємозв'язок між величиною запасів ресурсів і низькими показниками економічної діяльності став предметом спеціальних досліджень і дістав назву «прокляття ресурсів» чи «парадокс багатства». Після виявлення відповідних взаємозв'язків на прикладі Голландії це явище дістало також назву «голландський синдром» або «голландська хвороба», але вже у прив'язці до розвинутих країн. Феномен «голландської хвороби» – як причини слабких показників зростання – полягає у відволіканні наявних інвестиційних коштів у сектор видобутку і розподіл сировинного товару й у перетворенні інших сфер економічної діяльності на неконкурентоспроможні [201, с. 9]. Отже, невідсутність природних ресурсів, а зневажливе ставлення до пошуку й застосування методів і засобів підвищення ефективності наявного природно-ресурсного потенціалу загрожує перетворенням країни на сировинний придаток розвинутого світу.

Одним із найвагоміших елементів природно-ресурсного потенціалу, а також засобів виробництва є земля. У Конституції України та Земельному кодексі України зазначено: «земля є основним національним багатством, що перебуває під особливою охороною держави» [202, с. 15]. За оцінками фахівців Ради з вивчення продуктивних сил України НАН України, орієнтована вартість усіх природних ресурсів країни становить 5 трлн. дол. США, а основна частина цієї суми (близько 3 трлн) припадає на земельні ресурси [200, с. 28].

Масиви чорноземних ґрунтів України фахівці відносять до унікальних з числа її природних ресурсів. В Україні зосереджено більше 20 % світових запасів чорноземів [1, с. 63] і чверть придатної для орання землі у Європі. Розораність української території – найвища у світі [204, с. 108]: 54 % усіх земель і 76 % сільськогосподарських земель [205]. Для порівняння: розораність території США становить 20%, Англії – 28 %, Франції, Німеччини та Італії – від 28 до 31 % [206, с. 6].

Дані про структуру запасів земельних ресурсів (земельного фонду) України по основних видах угідь та їх функціональному використанню, а також динаміка структури запасів (фонду) у період 1994-2009 рр. (за даними Державного комітету з земельних ресурсів України – Держкомзему) подані в табл. 4.1. Більш детальна інформація про структуру земельного фонду України (за даними веб-сайту Держкомзему з посиланням на дані Департаменту державного земельного кадастру України) станом на 01.01.2010 р. та розрахунки динаміки структури фонду протягом останніх десяти років, подані в табл. 4.2.

Як видно з табл. 4.1 і 4.2, на сьогоднішній день земельний фонд України становить 60,4 млн. га, з яких: 42,8 млн га (71 %) – це землі сільськогосподарського призначення; 10,6 млн га (18 %) – ліси та вкриті лісами площі; 2,5 млн га (4 %) – забудовані землі; 2 млн га (3 %) – відкриті заболочені і сухі землі, а також землі без рослинного покриву або з незначним рослинним покривом; 2,4 млн га (4 %) – територія, яка вкрита поверхневими водами. За десять років, починаючи з 1 січня 2001 р., структура земельного фонду змінилася по основних видах угідь, зокрема площа сільськогосподарських земель зменшилася на 244,1 тис. гектарів (лише за 2009 р. – на 31,1 тис. га [205]); забудованих земель стало на 42,9 тис. га більше; відкритих заболочених – на 32,2 тис. га. Позитивну динаміку мають ліси та лісовкриті території, площа яких протягом зазначеного періоду збільшилася на 178,3 тис. га. Але загальна лісистість території України становить у середньому лише 17,6 %, тоді як лісистість Японії досягає 68 %, Фінляндії та Швеції – 57, США – 33, Німеччини – 26,9, Франції – 24 % [206, с. 6]. Незважаючи на негативні тенденції, зокрема такі як намівні піски і висихання річок, територія суші за період 2006-2009 рр. зменшилася на 6,6 тис. га, а води відповідно збільшилася на таку ж площу.

Наведемо декілька цифр, які певною мірою віддзеркалюють ефективність використання земельних ресурсів в Україні. Середнє виробництво валової продукції сільськогосподарства у вираженні на 1 га становить 270 євро, у той час як у країнах ЄС цей показник перевищує 2 тис. євро.

Таблиця 4.1. – Динамія в структурі земельного фонду України по основних видах угідь та їх функціональному використанню (1994-2019 рр.) [205]

Види основних земельних угідь та їх функціональне використання	Роки											
	1994		2005		2006		2007		2008		2009	
	площа, тис. га	% від загальної площі території України	площа, тис. га	% від загальної площі території України	площа, тис. га	% від загальної площі території України	площа, тис. га	% від загальної площі території України	площа, тис. га	% від загальної площі території України	площа, тис. га	% від загальної площі території України
Сільськогосподарські угіддя	41890,4	69,4	41763,8	69,2	41722,2	69,1	41675,9	69,1	41650,0	69,0	41625,8	69,0
Лісові площі	10331	17,1	10475,9	17,3	10503,7	17,4	10539,9	17,5	10556,3	17,5	10570,1	17,5
Забудовані землі	2386,2	4,0	2458,3	4,1	2467,5	4,1	2470,2	4,1	2476,6	4,1	2489,0	4,1
Відкриті заболочені землі	920,8	1,5	957,1	1,6	966	1,6	972,4	1,6	975,8	1,6	978,0	1,6
Відкриті землі без або з незначним рослинним покривом	1105,6	1,8	1039,0	1,7	1040,5	1,7	1042,5	1,7	1038,2	1,7	1032,8	1,7
Інші землі	1301,2	2,2	1239,6	2,1	1238	2,1	1235,2	2,0	1236,3	2,1	1236,6	2,1
Води	2419,6	4,0	2421,1	4,0	2416,9	4,0	2418,7	4,0	2421,6	4,0	2422,5	4,0
Усього (територія)	60354,8	100,0	60354,8	100,0	60354,8	100,0	60354,8	100,0	60354,8	100,0	60354,8	100,0

Таблиця 4.2. – Земельний фонд України станом на 1 січня 2010 р. згідно з розподілом по основних видах земельних угідь і економічної діяльності [розраховано за: 205; 207, с. 8]

Складові земельного фонду за видами земельних угідь та економічної діяльності	Зміни за період 2001-2005 рр. (+,- тис. га)	Зміни за період 2006-2009 рр. (+,- тис. га)	Площа земель станом на 01.01.2010	
			всього, тис. га	% від загальної площі території України
Сільськогосподарські землі	-115,2	-128,9	42813,7	71,0
у тому числі:				
сільськогосподарські угіддя	-104,8	-152,8	41569,4	68,9
з них:				
рілля	-111,7	+26,5	32478,4	53,8
перелог	-2,3	-98,5	320,8	0,5
багаторічні насадження	-31,4	-2,8	897,7	1,5
сіножаті	+40,6	-19,4	2409,8	4,0
пасовища	...	-31,6	5489,7	9,1
інші сільськогосподарські землі	-10,4	+23,9	1244,3	2,1
Ліси та інші вкриті лісами площі	-90,1	+88,2	10591,9	17,6
Забудовані землі	-11,3	+31,6	2499,1	4,1
у тому числі:				
під житловою забудовою	-12,1	-59,1	384,5	0,6
землі промисловості	-18,4	+3,7	222,0	0,4
землі під відкритими розробками, кар'єрами, шахтами	-0,7	-1,8	150,7	0,2
землі комерційного й іншого призначення	+7,2	+10,2	52,1	0,1
землі спеціального призначення	-8,3	-1,9	281,8	0,5
землі змішаного використання	-3,6	+2,2	28,9	0,1
землі, які використовуються для транспорту та зв'язку	-2,1	+2,2	493,4	0,8
землі, які використовуються для технічної інфраструктури	+8,6	-5,3	65,1	0,1
землі, які використовуються для відпочинку та інші відкриті землі	+9,3	+4,7	743,9	1,3
Відкриті заболочені землі	+18,8	+13,4	979,4	1,6
Сухі відкриті землі з особливим рослинним покривом	+0,1	0,0	17,6	
Відкриті землі без рослинного покриву або з незначним рослинним покривом (кам'янисті місця, піски, яри, інші)	+11,5	-10,6	1029,9	1,7
Усього земель (суша)	+16,6	-6,6	57931,3	96,0
Води (території, що покриті поверхневими водами)	-6,6	+6,6	2423,5	4,0
Разом (територія України)	0,0	0,0	60354,8	100,0

Дані про врожайність основних сільськогосподарських культур в Україні, Європейському Союзі та світі подано в табл. 4.3 і свідчать, що урожайність, наприклад, зернових в Україні в середньому за 2005-2009 рр. становила 81% світового рівня та ледь не у 2 рази нижча, ніж у Європейському Союзі.

Таблиця 4.3.– Урожайність основних сільськогосподарських культур в Україні, Європейському Союзі та світі, у середньому за 2005-2009 рр. (ц/га) [208, с. 49]

Культура	Україна	ЄС	Світ	Україна/ЄС, %	Україна/світ, %
Зернові у тому числі:	27,5	48,8	34,0	56,4	80,9
пшениця	29,0	52,3	29,2	55,4	99,3
ячмінь	22,2	42,5	25,8	52,2	86,0
кукурудза	43,3	67,4	49,6	64,2	87,2
Цукрові буряки	299,6	639,4	492,6	46,9	60,6
Соняшник	13,8	17,1	13,3	80,7	103,8
Картопля	134,2	280,7	173,5	47,8	77,3
Овочі і баштанні	153,9	259,5	172,5	59,3	89,2

Показники рентабельності основних видів продукції тваринництва, реалізованої сільськогосподарськими підприємствами України, у 2008 р. становили: молоко – +4,1 %, м'ясо великої рогатої худоби – -24,1 %, м'ясо свиней – +0,3 %, м'ясо птиці – -11,3 % [186, с. 66].

Фактично, за оцінками вчених, українська земля сьогодні годувє 0,6 людини, у той час як у США цей показник становить 1,3 людини, у Данії – 2 людини, у Німеччині – 8, а в Японії – 26,5 людини. Завдяки високоефективному використанню земельних ресурсів провідні країни світу підтримують надзвичайно високий рівень самозабезпечення продовольством: США, Франція (яка характеризується схожими з Україною погодно-кліматичними умовами) – 100 %, Німеччина – 93, Італія – 78 %, навіть бідні родючими ґрунтами Японія – 40 %. Україна забезпечує своє населення продовольством лише на 53 % [209, с. 129]. Між тим, на кожного жителя України припадає 0,81 га сільгоспугідь (що вдвічі перевищує загальноприйнятий світовий норматив) і 0,74 га ріллі (у чотири рази більше нормативу), що свідчить про істотні можливості забезпечення великої маси світового населення харчовими продуктами [206, с. 6]. За деякими оцінками, при оптимальній структурі землекористування, відповідному рівні землеробства, наша держава здатна прогодувати 300-320 млн чол. [1, с. 64].

Найбільш складною проблематикою сучасного соціально-економічного розвитку України, у тому числі й на засадах ефективного використання ресурсного потенціалу, фахівці вважають реформування земельних відносин [204; 210-211], а гальмування ринкових реформ в Україні відбувається «здебільшого через відсутність прогресу в питаннях земельних відносин».

Система земельних відносин складається з таких елементів: відносини власності на землю (співвідношення прав володіння, користування та розпорядження, як відомо, зумовлює існування різноманітних форм власності); відносини господарського використання землі (поділ праці, кооперування, концентрація зумовлюють існування різних форм господарювання); відносини регулювання й управління (визначеними способами і методами, які складають форми та напрями регулювання або управління).

З організаційної точки зору реформування земельних відносин у повітній історії України розпочалось у 1990 р. після прийняття 18.12.1990 р. постанови Верховної Ради України «Про земельну реформу», якою всі землі країни оголошувались (з 15 березня 1991 р.) об'єктом земельної реформи. Визначено, що земельна реформа є складовою частиною економічної реформи, здійснюваної в Україні у зв'язку з переходом економіки держави до ринкових відносин. Завданням цієї реформи є перерозподіл земель з одночасною передачею їх у приватну та колективну власність, а також у користування підприємствам, установам і організаціям із метою створення умов для рівноправного розвитку різних форм господарювання на землі, формування багатокладної економіки, раціонального використання її охорони земель [210, с. 3; 211, с. 3]. Окрім зазначеної постанови Верховної Ради (від 18.12.1990 р.), реформуванню земельних відносин в Україні протягом останніх двадцяти років присвячена ціла низка прийнятих законодавчих документів, які сьогодні складають земельне законодавство України (у широкому розумінні – близько 300 законодавчих актів) і чільне місце серед яких посідає Земельний кодекс України (Закон України від 25.10.2001 р. № 2768-III) [202, с. 29-63]. Вітчизняне законодавство в сфері земельних відносин є одним із масштабних у світі [212, с. 38].

Підсумком земельної реформи на сьогоднішній день є: запровадження приватної власності на землю шляхом роздержавлення земель із передачею їх у власність колективних підприємств і

громадян та розпаювання земель колективних підприємств між працівниками та пенсіонерами з їх числа;

створення різних форм господарювання шляхом реформування колективних господарств і значної частини радгоспів, замість домінуючої колгоспно-радгоспної форми господарювання: особистих селянських та фермерських господарств, а також господарських підприємств ринкового типу. Такі форми господарювання відповідають вимогам різного бізнесу – великого середнього та дрібного;

розвиток на рівноправній основі різних форм господарювання: особистих селянських та фермерських господарств, побудованих на приватній власності на землю й індивідуальній або сімейній формах організації праці; різноманітних господарських підприємств – на приватній і державній власності на землю в поєднанні з колективними формами організації праці.

Структура та динаміка структури земельного фонду України (за останні п'ятнадцять років) за основними користувачами та власниками землі подана в табл. 4.4.

Дані табл. 4.4 свідчать, що протягом 1994-2009 рр.: частка земель, наданих у постійне користування сільськогосподарським підприємствам, у загальному обсязі використовуваних земель країни зменшилась з 67,6 до 29,7 %, а частка земель у користуванні громадян – зросла з 9,8 до 33,5%; частка земель установ, організацій, підприємств промисловості, транспорту та зв'язку майже не змінилась (3,9 % – у 1994 р. і 4,0 % – у 2009 р.); частка земель, якими користуються лісгосподарські підприємства, – зросла з 11,6 % до 14,2 %, а земель запасу та пенаданих у власність та постійне користування (у межах населених пунктів) – з 5,6 до 17,2 %.

За даними Держкомзему України, станом на 1 січня 2009 р. лише сільськогосподарських недержавних підприємств реформовано 11,9 тис., на базі яких створено 32,6 тис. нових господарських формувань ринкового спрямування, у тому числі: 7,6 тис. товариств з обмеженою відповідальністю, 5,3 тис. – приватних (приватно-орендних) підприємств, 0,7 тис. – акціонерних товариств, 1,2 тис. – сільськогосподарських кооперативів, 11,4 тис. фермерських господарств і 6,4 тис. інших суб'єктів господарювання [211, с.8]. Дані про розподіл земельних угідь і виробництво продукції в аграрному секторі економіки за формами власності й основними товаровиробниками подано в табл. 4.5.

Таблиця 4.4. – Динаміка структури земельного фонду України за основними землекористувачами та власниками землі [205]

Основні землекористувачі та власники землі	Роки											
	1994		2005		2006		2007		2008		2009	
	площа тис. га	%	площа тис. га	%	площа тис. га	%	площа тис. га	%	площа тис. га	%	площа тис. га	%
Сільськогосподарські підприємства	40805,5	67,6	21143,3	35,1	19507,9	32,3	18367,8	30,4	17934,9	29,7	17787,2	29,7
Громадяни	5933,9	9,8	17773,4	29,5	19054,9	31,6	19908	33,0	20235,8	33,5	20192,6	33,5
Заклади установ, організацій, підприємств промисловості та інших підприємств	2337,8	3,9	2615,6	4,3	2594,2	4,3	2518,7	4,2	2415,6	4,0	2380,8	4,0
Лісгосподарські підприємства	7022,6	11,6	8484,7	14,1	8540	14,1	8550,1	14,2	8568,1	14,2	8582,5	14,2
Землі запасу та пенадані у власність та постійне користування (у межах населених пунктів)	3353,9	5,6	9438,4	15,6	9783,1	16,2	10155,9	16,8	10364,8	17,2	10161,3	17,2
Інші землекористувачі	901,1	1,5	854,3	1,4	864,7	1,4	854,3	1,4	835,6	1,4	844,4	1,4
Усього	60354,8	100,0	60354,8	100,0	60354,8	100,0	60354,8	100,0	60354,8	100,0	60354,8	100,0

Таблиця 4.5. – Розподіл земельних угідь і виробництва продукції в аграрному секторі економіки України за формами власності й основними товаровиробниками, % [213, с. 162-163]

Показники	Роки				
	1990	1995	2000	2005	2008
Землі України на кінець року у тому числі:	100	100	100	100	100
в державній власності	100	60,16	49,98	49,04	48,64
в недержавній власності з них:	0	39,84	50,02	50,96	51,36
у колективній власності	0	36,65	1,79	0,19	0,13
у приватній власності	0	3,19	48,23	50,77	51,23
Сільськогосподарські угіддя на кінець року у тому числі:	100	100	100	100	100
в державній власності	100	-	29,46	27,25	26,52
в недержавній власності з них:	0	-	70,54	72,75	73,48
у колективній власності	0	-	1,70	0,10	0,13
у приватній власності	0	-	68,84	72,65	73,41
Валова продукція сільськогосподарських виробників у тому числі:	100	100	100	100	100
державного сектору	22,30	10,40	2,29	1,60	1,39
недержавного сектору з них:	77,70	89,60	97,71	98,40	98,61
сільськогосподарських підприємств (без фермерських господарств)	50,96	43,52	31,36	34,84	38,95
фермерських господарств	0	0,57	1,75	4,23	5,69
господарств населення	26,74	45,51	64,60	59,33	53,97

Однією з дискусійних проблем реформування земельних відносин в Україні залишається мораторій купівлі-продажу землі сільськогосподарського призначення до 1 січня 2012 р. [202, с. 501-505]. Проблема полягає в такому. Право власності включає повноваження власника володіти, користуватись та розпоряджатись своєю власністю. Отже, існування мораторію купівлі-продажу землі сільськогосподарського призначення означає, що у процесі реформування земельних відносин в Україні власники цієї землі не отримали всіх повноважень розпоряджатися своїм майном.

Запровадженні мораторій неоднозначно оцінюється вітчизняними фахівцями. Узагальнення позитивних та негативних оцінок запровадження мораторію купівлі-продажу землі сільськогосподарського призначення провідними українськими вченими подано в табл. 4.6.

Таблиця 4.6. – Наслідки існування мораторію купівлі-продажу землі сільськогосподарського призначення [складено за: 202, с. 502; 207; 214]

Негативні	Позитивні
<p>Заблокована оптимізація землеволодіння і землекористувань, що утворюються внаслідок наявності земель сільськогосподарського призначення, стимулюються негативні явища землекористування – через змушення, вкраплення, малоземелля, далекоземелля тощо.</p> <p>Селяни старших вікових груп, їх спадкоємці, що проживають в іншій місцевості тощо не можуть реалізувати своє право власності на землю.</p> <p>Блокується створення великих конкурентоспроможних сільськогосподарських підприємств.</p> <p>Знижується кредитоспроможність сільськогосподарських виробників через неможливість іпотечного кредитування</p>	<p>Зберігаються процеси активного вкладання виробниками сільгосппродукції в модернізацію виробництва та підвищення зарплати працівників і стримується вкладання коштів в купівлю землі. У разі відміни мораторію перерозподіл коштів загрожує розвиток на 8-10 років, а також змусить більшість середніх і дрібних виробників продати свій бізнес іноземним компаніям.</p> <p>Прогіддя масовому скуповуванню землі олігархічними фінансовими групами, в основному іноземними.</p> <p>Збереження конкурентоспроможності країни на світових ринках. У разі відміни мораторію країна може (знову, як і 17 років тому) втратити свою конкурентоспроможність.</p>

Окрім зазначених у таблиці оцінок мораторію, у літературі зустрічаються й більш конструктивні. Так, наприклад, Ю. Фесіна вважає, що: стримування процесів купівлі-продажу земель сільськогосподарського призначення не стало перешкодою для поширення тіньового ринку земель; існуючий в Україні мораторійний період, держава не використовує для формування інституціонального середовища земельних відносин; продовження мораторію виправдане лише в тому випадку, якщо конкретний період часу буде витрачено на належну добудову інституційного середовища земельного ринку [212, с. 38].

Між тим, існування мораторію – лише одна з численних проблем формування ефективного механізму регулювання земельних відносин, який має забезпечувати компроміс інтересів держави, землевласників і землекористувачів при використанні земельних ресурсів. За оцінками фахівців, упродовж усього періоду реформування, екологічного та економічного критеріїв прогресу в розвитку земельних відносин не досягнуто [215, с. 6].

Державне регулювання земельних відносин має полягати в системі заходів, спрямованих на забезпечення раціонального й ефективного використання землі, її охорони, відтворення і підвищення родючості ґрунтів, збереження і створення сприятливого для людей середовища, захист прав власності, володіння і користування землею шляхом здійснення комплексу організаційних, правових, економічних дій. Державне

регулювання забезпечує організаційно-правовий базис, регламентує економічні взаємини суб'єктів земельного права [216, с. 81].

Процес формування ефективного механізму регулювання земельних відносин в Україні сьогодні потребує вирішення величезної кількості проблем, основними серед яких є:

правомірність/неправомірність визнання абсолютного права приватної власності на землю (як, наприклад, на результати власної праці); земельні ресурси не є результатом людської діяльності, не природний об'єкт, а не творіння людської праці. У жодній країні світу не існує абсолютно вільного земельного ринку та необмеженого права приватної власності на землю, безконтрольних операцій з її обороту. Ведучи мову про приватну власність на землю, слід розуміти необхідність її певної обмеженості з боку держави, зокрема, шляхом заборони зміни цільового призначення, обмеження купівлі-продажу, здійснення контролю за ефективним використанням земельних ресурсів, тощо;

доцільність/недоцільність введення ринку земель (виключно на тій підставі, що він реально вже функціонує, але змушений ховатися в тінь) без попередньої інвентаризації земель, яка має встановити якість і приналежність кожної ділянки (вартість земельних ресурсів ще не одержала загальнонаціональної оцінки). В умовах ринкової економіки земля має використовуватись економічно та розподілятися раціонально. Тому кожна земельна ділянка повинна мати свою економічну оцінку, виходячи з якої визначатиметься доцільність варіантів використання цієї ділянки. За відсутності такої оцінки раціональне господарювання на землі неможливе. Земельний ринок має загальмувати розвиток процесів антагоністичної поляризації суспільства, стати засобом гармонізації відносин між його суб'єктами щодо володіння, користування, розпорядження об'єктами ринку;

комплексність (а не ототожнення) земельної та аграрної реформи і завершеність/незавершеність економічної основи земельної реформи за рахунок цінової, податкової та інвестиційної політик, політики доходів в аграрній сфері: формування еквівалентних цін (не тільки земельних ділянок, а й сільськогосподарської продукції): використання земельної ренти як основи системи економічних регуляторів, що застосовуються в комплексі з іншими економічними важелями (ціною, позичковим відсотком, прибутковим податком);

наявність/відсутність інфраструктури організованого ринку земельних ресурсів (сільськогосподарських земель), окремих інститутів та інституцій регулювання обігу таких ресурсів і земельних відносин. Систему інститутів можна визначити таким чином: економічні інститути (інститути субсидування, кредитування, оподаткування, іпотеки,

страхування, економічних санкцій), екологічні інститути (інститути стандартизації, сертифікації, ліцензування, екологічного аудиту, моніторингу), соціальні інститути (інститут громадського контролю, інститут освіти та виховання); базові інститути (інститут оренди, захисту власності, правової відповідальності, влади) [217, с. 11]. Система центральних інституцій (органів) управління земельними відносинами може мати таку структуру: Міністерство територіального розвитку земельних відносин, а у його підпорядкуванні – Державна земельна інспекція, Державна агенція з управління державними землями, Державний департамент земельного кадастру і реєстрації прав на землю, Український державний земельний банк, Земельний межовий суд України [215]. Складовими інфраструктури ринку землі мають стати земельні аукціони та земельні біржі.

підпорядкування/непідпорядкованість політики держави не стільки зміні форм земельної власності, скільки формуванню комплексу факторів, які забезпечують ефективність аграрного сектору, зокрема підвищення родючості ґрунтів, зростання сільськогосподарського виробництва, стабільне надходження коштів до бюджетів різних рівнів.

Отже, Україна має унікальні за якістю та кількістю ресурси, передовсім земельні. Але застосовувані в даний час методи їх використання не завжди ефективні. Оскільки земельні ресурси є найдорожчим природним ресурсом країни, остільки земельні відносини виявились найбільш складною проблематикою в сучасному реформуванні економіки України. При формуванні засад регулювання земельних відносин ключове значення мають відносини власності, які визначають економічну поведінку господарюючих (сільськогосподарських) суб'єктів.

4.2. Людські ресурси та соціальні чинники економічного зростання

Окремі показники, що віддзеркалюють стан та динаміку стану людських ресурсів, а також їх тенденції, уже аналізувались у підрозділі 2.1. На цьому етапі нашого дослідження зупинимось на вивченні людських ресурсів більш докладно.

Людина з її здібностями посідає особливе місце в системі ресурсів та факторів зростання й розвитку економіки. Праця людини є джерелом доданої вартості – джерелом зростання й розвитку. Потреби та інтереси людини виступають рушійною силою процесів соціально-економічної динаміки. Інтереси, зумовлені потребами, у сукупності визначають спрямованість, тобто формують цілі діяльності як окремої людини, так і суспільства в цілому (у тому числі стосовно соціально-

економічного розвитку). Економічні інтереси людини є формою вияву не лише потреб, але й усієї системи економічних відносин суспільства [218, т. 1, с. 228].

Головною передумовою розвитку будь-якої економічної системи в усі історичні часи був і є розвиток людини. Таким чином процес розвитку можна визначити як вітальну здатність/потребу людини (основної продуктивної сили та суб'єкта економічних відносин) створювати нові форми свого існування, свідомості, діяльності. При цьому йдеться про різні форми – як ті, що мають передумови, так і ті, що утворені без них; як ті, що вдосконалюють людину, так і ті, що її руйнують; ті, що виражають як її загальне, позаісторичне існування (вітальність, лат. *vitalis* – життєвий, той, що має відношення до життєвих явищ), а також історично утворювані людьми конкретні соціуми. Розвиток слід розуміти як вияв творчої природи людини і її суб'єктного способу існування [219, с. 76].

У процесі аналізу ролі та місця людини, її розумових і фізичних здібностей у системі ресурсів та факторів зростання й розвитку науковці оперують поняттями «людські ресурси», «людський потенціал», «людський фактор» («робоча сила» – як фактор виробництва), «людський капітал». (Про співвідношення понять «потенціал», «ресурс» та «фактор» уже йшлося у попередніх розділах.)

Виникнення поняття та категорії «людський капітал» відображає нове становище людини у виробництві і суспільстві, коли відбувається переростання людини економічної (*homo economicus*) в людину творчу (*homo creator*) [218, т. 1, с. 222]. З розвитком людського прогресу робоча сила перестає бути лише фактором виробництва. Вкладення в робочу силу – освіту, охорону здоров'я, культуру, кваліфікацію – формують нову якість, що є новою формою людського багатства – людський капітал. Вживання цієї категорії багатьма вченими пояснюється тим, що «людський капітал», як і будь-який інший капітал, є результатом інвестування й генерує впродовж певного часу потік доходу, тобто створюється тоді, коли людина інвестує в саму себе, здобуваючи освіту та кваліфікацію, а інвестиції в «людський капітал» окуповуються у вигляді висококваліфікованої та продуктивної праці, високої заробітної плати й морального задоволення від праці [4, т. 2, с. 216].

Останні результати факторного аналізу економічного зростання свідчать про посилення впливу соціальних факторів. Ознайомлення з публікаціями, які висвітлюють результати досліджень соціальних складових економічних процесів, переконує, що на сьогоднішній день економічна теорія вже має певний доробок у цій галузі. Але слід від-

значити, що тривалий час проблема соціальних чинників процесів зростання й розвитку для економістів уявлялась несуттєвою, а помітне посилення уваги до неї обумовлено об'єктивними тенденціями подальшого усупільнення і соціалізації виробництва, що спостерігаються з 80-х років ХХ ст. Особливістю зазначеного періоду розвитку продуктивних сил і умовою швидкого зростання продуктивності праці, як уже зазначалось, є розвиток самого виробника-трудівника (людини), а саме: рівень його освіти, кваліфікації, загальної срудитії і культури, темп необхідного оновлення знань і навичок, поява нової мотивації діяльності в умовах в основному задоволених потреб у житлі, транспорті, харчах, одязі. Ще однією особливістю сучасності стала зміна механізму відтворення і зростання витрат на відтворення робочої сили. Сьогодні споживання робочої сили у процесі виробництва одночасно є і процесом її додаткового виробництва, збагачення досвідом, новими знаннями. Це й зумовлює зміни в самому механізмі відтворення і породжує нове явище – часткове зростання (аналог накопичення) вартості робочої сили; остання у процесі споживання робочої сили, тобто власне виробництва нових товарів і послуг, може не тільки знижуватись, а і зростати. Ця цікава обставина послужила однією з підстав розглядати робочу силу в сучасних умовах як різновид капіталу – так званого людського капіталу, про що вже також йшлося. Збільшення витрат на відтворення робочої сили й небажання капіталу взяти на себе не тільки зростаючі витрати на відтворення, а й поступитись часткою прибутку, змусило сучасну державу все активніше втручатись у процес відтворення найманої праці. Наслідком пошуків шляхів вирішення зазначених проблем стала, як відомо, соціально орієнтована ринкова економіка, основні принципи якої тією або іншою мірою втілено сьогодні в національних моделях розвитку економік більшості країн світу.

Таким чином, проблематика формування, розвитку й ефективного використання людського ресурсу, потенціалу, фактору, капіталу, а також соціальної складової економічних процесів багатомірна, складна й актуальна. Серед найвідоміших науковців світу, що займались опрацюванням різних аспектів проблеми, слід назвати К. Маркса, М. Вебера, В. Зомбарта, Дж. М. Кейнса; суттєвий вклад в розвиток теорії соціальної стратифікації свого часу вніс П.О. Сорокін, в розробку теорії людського капіталу – Гері С. Беккер. Серед сучасних вітчизняних дослідників окреслених проблем слід відзначити таких науковців, як: Ю. М. Бажал [221], В. М. Геєць [178], О. П. Гош [222], О. А. Грішнова [223], Е. М. Лібанова [224], Г. В. Щокін [225-226] та ін.

Формування людських ресурсів, їх кількісні параметри значною мірою визначаються демографічною ситуацією. Чисельність населен-

ня країни є одним з показників національної сили держави та її економіки, а також здатності до виживання; динаміка чисельності населення, економічно активного населення, зайнятих та безробітних певним чином позначаються на динаміці показників продукту і доходу національної економіки (ВВП та ВНД).

Від початку 90-х років в Україні тривав процес депопуляції людських ресурсів: за період 1990-2010 рр. кількість постійного населення скоротилась на 5 773,9 тис. осіб, або на 11,2 %; щорічне скорочення в середньому становить 289 тис. осіб, або 0,56 % [103] (табл. 4.7).

Основними чинниками депопуляції стали:

природне скорочення населення (кількість померлих щорічно перевищує кількість новонароджених): коефіцієнт природного приросту у 1990 р становив 0,5 чол. на 1000 чол. наявного населення, у 1995 р. – -5,8, у 2000 р. – -7,6, у 2005 р. – -7,6, у 2009 р. – -4,2 [3, с. 342]. За даними ООН, Україна має найнижчий у світі природний приріст населення (станом на 2006 р.);

скорочення та відсутність позитивних тенденцій у динаміці тривалості життя: у 1989-1990 рр. очікувана тривалість життя при народженні становила 70,7 років, у 1994-1995 рр. – 67,2, у 1999-2000 рр. – 68,3, у 2004-2005 рр. – 68,0, у 2008-2009 рр. – 69,3. Тривалість життя в Україні в середньому майже на 10 років менше, ніж у країнах Європи та на 13 – ніж у розвинутих країнах світу [3, с. 350, 543];

старіння населення: у 1990 р. частка осіб у віці до 14 років у загальній кількості населення становила 21,5 %, а у віці понад 65 років – 12,0 %; у 2000 р. – 17,8 та 13,9 %; у 2005 р. – 14,8 і 15,9 %; у 2010 р. – 14,2 і 15,7 % відповідно [3]. За шкалою демографічного старіння ООН: населення країни вважається «старим», якщо питома вага осіб у віці понад 65 років у загальній кількості її населення перевищує 7 %; «старість» світового населення становить 10 % (станом на 2000 р.) [227];

еміграція значної кількості населення, особливо репродуктивного, працездатного, освіченого та висококваліфікованого його контингенту: від'ємне значення сальдо міграції в період 1994-2001 рр. коливалось у межах 131,6-152,2 тис. осіб на рік, а у 2002-2004 рр. – у межах 7,6-33,8 тис. осіб [228, с. 170]; в інші роки періоду 1990-2009 рр. сальдо міграції було позитивним, за підсумками 2009 р. таке сальдо становить 13,4 тис. осіб [3, с. 352]. Експерти Всесвітнього Банку включають Україну до 10 країн світу, що «постачають» світовій економіці найбільше мігрантів. Масштаби щорічних прямих втрат України від виїзду лише висококваліфікованих кадрів сягають кількох десятків мільярдів доларів; за експертними оцінками українських учених, виїзд молодого науковця за кордон на постійне місце проживання коштує державі від 250 до 300 тис. дол. [229, с. 187].

Таблиця 4.7. – Людські ресурси та демографічне навантаження економіки України [3, с. 358, 374, 103]

Показники	Роки												
	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	
<i>Кількість постійного населення, тис. осіб</i>													
Всього	51300,4	49115,0	48663,6	48240,9	47823,1	47442,1	47100,5	46749,2	46465,7	46192,3	45963,4	45782,6	
Економічно активне населення у віці 15-70 років	25562,1	22830,8	22426,5	22231,9	22171,3	22202,4	22280,8	22345,4	22322,3	22397,4	22150,3	22051,6	
Зайнят у віці 15-70 років	24125,1	20175,0	19971,5	20091,2	20163,3	20295,7	20680,0	20730,4	20904,7	20972,3	20191,5	20266,0	
Безробітні у віці 15-70 років	1437,0	2655,8	2455,0	2140,7	2008,0	1906,7	1600,8	1515,0	1417,6	1425,1	1958,8	1785,6	
Економічно неактивне населення у віці 15-70 років	12110,0	13318,4	13595,6	13667,5	13687,5	13622,9	13559,7	13542,1	13312,0	12971,1	12823,0	12575,5	
Економічно неактивне населення всіх вікових груп	25738,3	26284,2	26237,1	26009,0	25651,8	25239,7	24819,7	24503,8	24143,4	23794,9	23813,1	23731,0	

Продовження табл. 4.7

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Демо економічне навантаження (на 100 осіб зайвтого населення у віці 15-70 років при є осіб у чи та)												
Економічно неактивного населення всіх вікових груп	1067	1303	1314	1295	1272	1244	1200	1182	1155	1135	1179	1171
Економічно неактивного і безробітних у віці 15-70 років	562	792	804	787	778	765	733	726	705	686	712	709
Економічно неактивного населення у віці 15-70 років	502	660	681	680	679	671	656	653	637	618	631	621
не ро ітних у віці 15-70 років	60	132	123	107	100	94	77	73	68	68	97	88
Рівень безробіття, %												
Безробітних у віці 15-70 років у % до економічно активного населення у віці 15-17 років (за методикою МОП)	5,6	11,6	10,9	9,6	9,1	8,6	7,2	6,8	6,4	6,4	8,8	8,1
Безробітних у віці 15-70 років у % до населення працездатного віку (за законом про статистику України)	0,4	4,2	3,8	3,7	3,6	3,5	3,2	2,8	2,4	2,1	2,5	1,6

За прогнозами фахівців, за умов збереження зазначених (та деяких інших) негативних тенденцій, уже найближчим часом слід очікувати настільки значного скорочення трудових ресурсів потенціалу, що ніяке зростання продуктивності праці його не зможе компенсувати ані в коротко- ані в середньостроковій перспективі [229, с. 171].

Певна обмеженість потенціалу людських ресурсів відчутна вже сьогодні. Про це свідчить динаміка показників залучення ресурсів до виробництва національного продукту та створення доходу (див. табл. 4.7). Зокрема, слід відзначити зростання кількості економічно активного населення (робочої сили) у період 2004-2008 рр. і зайнятих у 2002-2008 рр. Зростання кількості зайнятих при природному скороченні населення можна пояснити збільшенням питомої ваги економічно активного населення та зниженням рівня безробіття: упродовж 2000-2008 рр. частка економічно активного населення в загальній кількості населення зростає з 46,5 до 48,5 %, а рівень безробіття знизився з 11,6 до 6,4 % [3]. Зниження рівня безробіття, у свою чергу, призвело до зменшення демо економічного навантаження: у 2008 р. відносно 2001 р. кількість безробітних на 1000 зайнятих (у віці 15-70 років) зменшилась з 132 до 68 чол., кількість економічно неактивного населення у віці 15-70 років – з 681 до 618 чол., а кількість економічно неактивного населення за всіма віковими групами – з 1314 до 1135 чол. У 2009 р. показники стану та використання людських ресурсів погіршуються: рівень безробіття сягнув 8,1 %; демо економічне навантаження безробітних на зайнятих зросло до 97 чол., економічно неактивного населення у віці 15-70 років – до 635 чол., а економічно неактивного населення за всіма віковими групами – до 1179 чол. Починаючи з 2010 р. позитивні тенденції відновлюються: знижується безробіття та демо економічне навантаження. Але враховуючи демографічну ситуацію, яка склалась, вікову структуру людських ресурсів, зростання навантаження слід очікувати вже найближчим часом: за підрахунками Інституту демографії та соціальних досліджень НАН України, до 2050 р. частка людей похилого віку (пенсіонерів) становитиме третину українського населення [230]; за прогнозними оцінками ООН, до 2050 р. частка людей у віці понад 65 років в Україні становитиме 38,1 % [227].

Безробіття доцільно розглядати в контексті співвідношення кількості безробітних і робочих місць в економіці (тобто співвідношення попиту і пропозиції на ринку робочої сили, ринку праці). Табл. 4.8 містить дані про динаміку співвідношення кількості незайнятого населення, що перебувало на обліку в державній службі зайнятості, тобто кількості зареєстрованих безробітних, та потреб підприємств у працівниках за професійними групами.

Таблиця 4.8. – Співвідношення кількості безробітних і робочих місць в економіці України, тис. осіб [103]

Професійні групи	Кількість зареєстрованих громадян, не зайнятих трудовою діяльністю						Потреби підприємств у працівниках на заміщення вільних робочих місць						Навантаження на одне робоче місце					
	2000	2005	2008	2009	2010	2010	2000	2005	2008	2009	2010	2000	2005	2008	2009	2010		
	1188,0	903,5	876,2	542,8	564,0	68,2	186,6	91,1	65,8	63,9	17	5	10	8	9			
Усього	62,2	56,0	66,9	51,8	51,4	3,2	12,7	7,0	6,5	5,7	19	4	10	8	9			
Законодавці, вищі державні службовці, керівники	91,9	48,1	54,6	45,0	48,1	6,0	18,6	10,9	10,0	9,0	15	3	5	4	5			
Професіонали	157,8	78,4	72,0	51,7	53,0	6,5	17,4	12,1	9,1	7,4	24	5	6	6	7			
Фахівці	64,4	46,7	46,2	31,2	31,8	0,8	5,1	3,8	2,4	2,2	76	9	12	13	14			
Технічні службовці	145,4	120,6	106,6	66,0	76,6	3,5	12,4	8,4	8,0	7,9	42	10	13	8	10			
Працівники сфери торгівлі та послуг	36,2	41,5	42,0	19,5	22,8	0,8	2,3	0,8	0,7	0,7	44	18	53	28	32			
Кваліфіковані робітники сільського та лісового господарств, риборозведення та рибальства	213,3	95,4	116,3	77,6	69,9	27,1	56,0	20,1	11,4	13,2	8	2	6	7	5			
Кваліфіковані робітники з інструментом	219,8	153,5	176,8	106,8	107,2	16,2	39,6	14,4	7,7	7,9	14	4	12	14	14			
Робітники з обслуговування, експлуатації та контролю за роботою технологічного устаткування, складання устаткування та машини	197,0	263,3	194,8	93,2	103,2	4,1	22,5	13,6	10,0	9,9	48	12	14	9	10			
Найпростіші професії, включеної осіб без професії																		

Дані таблиці віддзеркалюють скорочення кількості зареєстрованих громадян, не зайнятих трудовою діяльністю, з 1188,0 тис. осіб у 2000 р. до 564,0 тис. осіб у 2010 р, але одночасно (почасти у зв'язку із кризою) спостерігається зниження потреб підприємств у працівниках на заміщення вільних робочих місць (за період 2005-2010 рр. – майже у три рази), а відповідно до цього – зростає навантаження на одне робоче місце (протягом 2005-2010 рр. – майже у два рази): у 2010 р. пропозиція робочої сили перевищила попит у 9 разів.

Диспропорції ринку праці спричиняють негативні тенденції перерозподілу зайнятих за професійними категоріями. За даними досліджень, лише протягом 2000-2006 рр. професійні категорії зайнятих змінились таким чином: «законодавці, вищі державні службовці, керівники» – ця категорія за своєю чисельністю збільшилася на 0,8 %, «професіонали» – скоротилась на 5,9 %, «фахівці» – зменшилась на 21,0 %, «технічні службовці» – скоротилась на 10,2 %, «працівники сфери торгівлі та послуг» – збільшилась на 15,1 %, «кваліфіковані робітники сільського господарства, риборозведення та рибальства» – скоротилась у 2,7 рази, «кваліфіковані робітники з інструментом» – майже не змінилась, «робітники з обслуговування, експлуатації та контролювання технологічного устаткування» – скоротилась на 17,9 %, «найпростіші професії» – зросла на 30,0%! [231]. Ця тенденція зберігається й у сучасних умовах: «в останнє десятиліття в Україні підвищилась частка працівників сфери обслуговування та торгівлі, представників найпростіших професій, але водночас не відбулося будь-якого істотного збільшення частки високоосвічених працівників розумової праці – професіоналів» [232, с. 128].

Аналіз розподілу зайнятих за видами економічної діяльності (табл. 4.9) свідчить, що на сьогоднішній день найбільша їх частка зосереджена в таких сферах, як: торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку, діяльність готелів та ресторанів (23,42 %), промисловість (17,56 %) та сільське господарство (15,51 %). Слід відзначити, що така структура зайнятості та її динаміка в цілому відповідають тенденціям, які спостерігаються в більшості розвинутих країн світу, коли основна частка зайнятих переміщується у сферу послуг. Але в Україні відстежуються негативні тенденції перерозподілу зайнятих на користь галузей економіки низьких технологічних укладів (що, насамперед, є віддзеркаленням структурних зрушень в економіці): так, у 2000 р. питома вага працівників, зайнятих у галузях п'ятого технологічного укладу, становила 6,9 % від їх загальної середньорічної кількості у промисловості, а у 2006 р. – уже 5,1 %, у галузях четвертого технологічного укладу – 54,2 і 51,4 %, а третього – 38,9 і 43,5 % відповідно [21, с. 9]. Слід додати, що кількість працівників наукових організацій у 2009 р. порівняно з 1990 р. скоротилась більше ніж утричі (з 494,2 до 146,8 тис.) [3, с. 322].

Таблиця 4.9. – Структура зайнятого населення України за видами економічної діяльності (2000-2009 рр.), у % до загальної кількості зайнятих [розраховано за: 2, с. 364; 3, с. 360]

Види економічної діяльності	Роки									
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Усього	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Сільське господарство, мисливство та лісове господарство	21,48	20,62	20,44	20,23	19,58	19,28	17,53	16,59	15,74	15,51
Промисловість	22,80	21,98	21,00	20,45	20,10	19,70	19,48	19,00	18,47	17,56
Будівництво	4,48	4,33	4,18	4,13	4,47	4,55	4,76	4,93	4,96	4,79
Торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку. Діяльність готелів та ресторанів	15,47	17,14	18,20	18,61	19,57	20,19	21,24	21,83	22,62	23,42
Діяльність транспорту та зв'язку	6,72	6,64	6,74	6,75	6,77	6,77	6,89	6,95	6,99	6,87
Фінансова діяльність	0,82	0,86	0,89	0,94	1,06	1,20	1,37	1,65	1,88	1,74
Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг, та надання послуг підприємцям	4,04	4,18	4,22	4,54	4,53	4,67	5,03	5,43	5,49	5,69
Державне управління	5,94	5,82	5,89	5,81	5,17	4,97	4,99	4,96	5,09	5,34
Освіта	7,98	8,12	8,11	8,12	8,12	8,07	8,15	8,10	8,12	8,41
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	6,84	6,82	6,77	6,78	6,65	6,56	6,54	6,50	6,53	6,68
Інші види економічної діяльності	3,43	3,49	3,56	3,64	3,98	4,04	4,02	4,06	4,11	3,99

Важливими якісними критеріями стану людських ресурсів зростання й розвитку економіки є освітній рівень і стан здоров'я населення та зайнятих в економіці.

За показниками освітнього рівня населення й освіченості зайнятих Україна посідає доволі високі позиції у світових рейтингах (зокрема за складовими ІРЛП). За підсумками 2010 р. рівень грамотності дорослого населення (віком від 15 років) становить 99,7 % (що відповідає середньому значенню даного індикатора за країнами Східної Європи), а частка населення, як мінімум, із середньою освітою (віком від 25 років) – 88,2 %. Значення сукупних коефіцієнтів охоплення населення освітою також доволі високі: початковою освітою населення молодшого шкільного віку – 98,4 %, середньою освітою населення середнього шкільного віку – 94,4 %, вищою освітою населення старшого шкільного віку – 79,4 % [121, с. 193].

У 2009 р. питома вага працівників із вищою освітою (неповною, базовою та повною) у загальній кількості штатних працівників становила 55,6 %. Загальна кількість фахівців вищої кваліфікації (з науковими ступенями кандидата наук та доктора наук) у 2009 р. дорівнювала 95,035 тис. осіб, а питома вага фахівців такого рівня у загальній кількості зайнятих (у віці 15-70 років) становила 0,47%, у той час як у 2005 р. – 80,3 тис. чол. і 0,36 %, у 2000 р. – 69,1 тис. чол. і 0,32 %, у 1995 р. – 67,4 тис. чол. і 0,28 % відповідно [розраховано за: 3, с. 323]. Оцінюючи якість людських ресурсів України за показником частки населення, яке має вищу освіту, відносно всього населення працездатного віку, слід зазначити, що за цим показником Україна знаходиться серед країн першої десятки: США – 35 % працездатного населення мають вищу освіту, Канада – 30, Швейцарія – 24, Швеція та Японія – 21, Україна – 20,1 %; позаду знаходяться Фінляндія, Німеччина, Велика Британія, Франція та Італія. За розрахунками ООН, щорічні державні витрати на освіту (у % до ВВП у середньому за 2000-2007 рр.) в Україні становили 5,3 % (для порівняння: Росія – 3,9 %, Білорусь – 5,2, Казахстан – 2,8, Польща – 4,9, Франція – 5,6, Німеччина – 4,4, США – 5,5 %) [121, с. 202,203].

Па відміну від рівня освіченості, стан здоров'я людського ресурсу України не можна визнати навіть задовільним. Підтвердженням тому є вже згадувані процеси депопуляції населення (природне скорочення чисельності і тривалості життя, старіння). Іншим свідченням є зростання загальної захворюваності: за період 1990-2009 рр. рівень загальної захворюваності виріс на 5,9 % (кількість уперше зареєстрованих хвороб у розрахунку на 100 тис. осіб зростає з 67 966 до 72 007 випадків, у тому числі таких небезпечних, як новоутворення – на 10,3 %, ВІЛ-інфекції та СНІД – у 97 разів, активний туберкульоз – у 2,3 раза, уроджені аномалії

(вади розвитку), деформації та хромосомні порушення – на 44,3 % [розраховано за: 3, с. 466-470]). За результатами соціального дослідження «Базова захищеність населення України», яке щорічно проводить Держкомстат України за технічної підтримки МОП і ПРООН, третина населення України має хронічні хвороби, близько 57 % українських громадян вважаються умовно здоровими (решту становлять інваліди та особи, які перебувають на диспансерному обліку), а не хворіє лише п'ята їх частина [229, с. 175]. За даними ООН, щорічні державні витрати на охорону здоров'я в Україні (у % до ВВП), у середньому за 2000-2007 рр. становили 4,0 % (для порівняння: Росія – 3,5 %, Білорусь – 4,9, Казахстан – 2,5, Польща – 4,6, Франція – 8,7, Німеччина – 8,0, США – 7,1 %), але витрати на охорону здоров'я в розрахунку на душу населення у 2007 р. становили 475 дол. США за ПКС (у Росії – 797 дол., Білорусі – 704, Казахстані – 405, Польщі – 1 035, Франції – 3 709, Німеччині – 3 588, США – 7 285 дол.) [121, с. 197, 198, 202, 203].

Ефективність використання людських ресурсів можна оцінити за допомогою показників продуктивності. Такими показниками можуть бути: валова додана вартість або ВВП у розрахунку на душу населення (про який уже достатньо сказано в попередніх розділах); валовий випуск у розрахунку на одного працюючого/зайнятого. Щодо ВВП на душу населення, слід додати, що за період 1970-2008 рр. середньорічне зростання цього показника в Україні (у дол. США за ПКС) становило -1,9 % (для порівняння: у Росії – -0,8 %; у Білорусі – 1,2, у Казахстані – 0,2, у Болгарії – 3,3, в Угорщині – 2,2, у Польщі – 2,7, у Франції – 1,8, у Німеччині – 1,9, у США – 1,9 %) [121, с. 206-207].

Держкомстат України показники продуктивності праці не розраховує і не публікує: востаннє показник суспільної продуктивності праці розраховувався за підсумками 1993 р. У той час як, наприклад, у США статистика щорічно визначає сукупну двофакторну продуктивність – праці й капіталу, а також розраховує показник «випуск продукції на відпрацьовану людину-годину» (ці дані визначаються для 190 галузей і підгалузей економіки, у тому числі для 91 – у промисловості, 22 – в оптовій, 37 – у роздрібній торгівлі, 6 – у транспортній галузі). За оцінками українських фахівців, продуктивність праці, розрахована за показником ВВП на одного працюючого, у 2006 р. щодо 1990 р. становила 82,5 %, а за показником випуску продукції – 114,7 % [233]. За іншими розрахунками, показник обсягу ВВП (у дол. США за ПКС) на одного працюючого в Україні у 2007 р. становив лише 16,2 % від рівня такого ж показника США, 49,4 % – Росії, 20,8 % – Німеччині, 19,0 % – Франції [234, с. 807].

За даними інтернет-видання «E-News», за індексом продуктивності праці, що розраховувався на базі даних МВФ та МОП за підсумком

2008 р. для 85 країн, Україна посіла 72 місце. Кожен працюючий українець у 2008 р. приніс нації 16 082 дол. Лідерами рейтингу виявились Люксембург (кожен робітник там заробив для країни 192 931 дол.), Сінгапур (129 129 дол.) і Норвегія (101 919 дол.). Найближчими «сусідами» України за показником ефективності праці є жителі Вірменії (16 762 дол.), Азербайджану (18 456 дол.), Таїланду (14 459 дол.) та Іраку (13 902 дол.).

Можливість відтворення людського ресурсу певною мірою визначається рівнем доходів населення та рівнем заробітної плати працюючих. Ще у 20-ті роки минулого століття академік С. Струмилін писав: «Заробітна плата за своїм призначенням – служити джерелом для відтворення робочої сили – має забезпечити принаймні такі елементи: 1) виробництво сирової робочої сили робітника, тобто говорячи простіше, його особисте утримання; 2) обробку цієї сирової сили у більш кваліфіковану, тобто шкільне і професійне навчання робітника; 3) поточний і капітальний ремонт його робочої сили, тобто нормальний відпочинок і лікувальну допомогу; 4) «амортизація» нормального зносу, тобто утримання сім'ї і підготовку собі зміни в особі дітей; 5) «страхування» від передчасного зносу, наприклад ранньої інвалідності у шкідливих виробництвах і всякого роду інших нечасних випадків – у формі заощаджень на «чорний день». А якщо мати на увазі розширене відтворення робочої сили, то в тих галузях праці, де воно того потребує, заробітна плата в будь-якому випадку має покрити і додаткові витрати по вихованню додаткової робочої сили» [235, с. 377].

Дані табл. 4.10 свідчать, що впродовж 2000-2009 рр. номінальні доходи населення України постійно зростали: середньомісячна номінальна заробітна плата працівників – на 27 % у середньому щорічно, середньомісячна номінальна заробітна плата працівників промисловості – на 24 %. Середньорічне зростання реальних доходів відбувалось повільнішими темпами й лише до 2008 р.: реальний наявний дохід – на 13 %, реальна заробітна плата – на 14,5 %. Але до того, упродовж 1990-2000 рр., реальна заробітна плата та реальні пенсії скоротились майже вчетверо. Тому сьогодні рівень середньомісячної заробітної плати економічно активного населення України, порівняно з іншими країнами, залишається вкрай низьким: у 2009 р. становив 1906 грн. [3, с. 398], в той час як, наприклад, у Греції – 1 395 євро, в Угорщині – 590, у Польщі – 520, у Литві – 330, у Латвії – 318 євро [розраховано за: 236, с. 316]. Середнє значення частки заробітної плати у ВВП за 2001-2007 рр. в Україні становило 49,8 %, у той час як в інших європейських країнах (у середньому за 1960-2006 рр.) – понад 50-60 %: Португалія – 67,0 %, Ірландія – 62,1, Польща – 55,5, Чехія – 51,7, Естонія – 51,5, Латвія – 49,9 % [237, с. 8, 9].

Таблиця 4.10. – Доходи населення України (2000-2009 рр.) [2, с. 403, 409; 3, с. 30, 393, 397, 399, 402, 403]

Показники	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Навний дох л. млн грн.	2783	119048	1416,8	96609	162578	212033	298275	161886	470953	634493
Реальний наявний дох, % до попереднього року	104,1	110,0	118,0	109,1	119,6	123,9	111,8	114,8	107,6	91,5
Средньомісячна номінальна заробітня плата платників, грн.	230	311	376	462	590	806	1041	1351	1806	1903
Індекс середньомісячної реальної заробітної плати	99,1	119,3	118,2	115,2	123,8	120,1	118,3	112,5	106,3	90,8
% до попереднього року										
Середньомісячна номінальна заробітня плата працівників промисловості, грн.	302	406	485	591	741	967	1212	1554	2017	2117
Середній розмір місячної пенсії (за віком), грн.	...	83,7	136,6	182,2	316,2	406,8	478,4	751,4	898,4	999,0
Щільність населення і середньодушовими доходами у міській, сільській прожитковий кошику, %										
прошовими	87,9	89,0	88,4	83,4	73,8	64,0	59,4	39,8	25,6	30,4
загальними	80,2	82,7	83,3	76,2	65,6	55,3	50,9	29,3	18,1	21,4
Індекс фізичного обсягу ВВП, % до попереднього року	105,9	109,2	105,2	109,6	112,1	102,7	107,3	107,9	102,3	84,9
Індекс ВВП у розрахунку на одну особу, % до попереднього року	106,7	111,1	106,3	110,5	113,0	103,5	108,1	108,6	102,9	85,3
Індекс-дефлятор ВВП, % до попереднього року	123,1	109,9	105,1	108,0	115,1	124,5	114,8	122,7	118,6	113,7

Джерело: прожитковий мінімум у IV кварталі 2000 р. – 270,1 грн., у 2001 р. – 311,3 грн., у 2002, 2003 рр. – 342 грн., у IV кварталі 2004 р. – 362,23 грн., у 2005 р. – 423 грн., у IV кварталі 2006 р. – 472 грн., у IV кварталі 2007 р. – 532 грн., у IV кварталі 2008 р. – 626 грн., у IV кварталі 2009 р. – 701 грн.

Збалансоване співвідношення темпів зростання оплати праці і продуктивності праці – одна з найважливіших закономірностей та макроекономічних пропорцій розвитку не тільки людських та трудових ресурсів, а й усієї економіки. У національних програмах і стратегіях економічного зростання й соціально-економічного розвитку України зазначена пропорція не враховується вже багато років.

За даними табл. 4.10 можна говорити про відсутність будь-якої кореляції між темпами зростання ВВП та доходів в українській економіці (зокрема мінімальної та реальної заробітної плати), особливо в період 2002-2007 рр., а на 2005 р. припадає найнижчий за цей період індекс ВВП (102,7 %) та одне з найбільших значень індексу середньомісячної реальної заробітної плати (120,3 %).

Розрахунки співвідношення продуктивності праці й заробітної плати в Україні й у провідних країнах світу (за ПКС, у відсотках, станом на 2007 р.), проведені вітчизняними науковцями, свідчать про відставання не тільки за абсолютними результатами продуктивності й оплати праці, а й за співвідношенням цих показників (табл. 4.11).

Таблиця 4.11. – Міжнародні порівняння показників продуктивності, оплати праці та їх співвідношення в Україні й у високорозвинутих країнах світу, за ПКС, у відсотках [складено за: 234, с.806-811]

Зіставлення країн	Співвідношення продуктивності зайнятих і фері економічній діяльності	Співвідношення оплати праці (в структурі ВВП та ПКС) одного працівника	Різниця між співвідношенням продуктивності та оплати праці	Відставання оплати праці від ВВП продуктивності
Україна США	16,2	14,2	2,0	12,3
Україна/Росія	49,4	55,8	-6,4	-13,0
Україна/Німеччина	20,8	20,9	-0,1	-0,5
Україна/Франція	19,0	18,1	1,0	5,3
Україна/Велика Британія	20,4	18,3	2,1	11,3
Україна/Японія	22,9	22,1	0,8	3,5

Динаміка оплати праці та співвідношення оплати і продуктивності праці, яке спостерігається в Україні, по-різному оцінюються вітчизняними науковцями.

Так, Ю. Бажал та М. Михалевич, порівнюючи динаміку реального ВВП, ВВП на душу населення та середньомісячної заробітної плати за роки ринкової трансформації у вибраних країнах (Польщі,

Угорщині, Естонії, Литві, Росії та Україні), доводять, що виважена державна політика регулювання заробітної плати, зокрема підвищення її мінімального рівня (градуалістичне, поступове, стає у часі, з урахуванням динаміки продуктивності праці), є одним із найдієвіших методів адміністративного впливу на ситуацію на ринку праці, на вартість робочої сили, а також дієвим чинником підвищення вартості людського капіталу. Дослідники вважають, що, окрім усього іншого, позитивна динаміка успішних країн (Нольці та Угорщини) була обумовлена встановленням високого рівня оплати праці на початку пожвавлення економіки, а не як наслідок її подальшого зростання; на відміну від вказаних країн, політика штучного утримування низького рівня оплати праці в Україні та Росії обмежує стимули і потенціал економічного зростання та соціально-економічного розвитку [221].

Коллектив авторів книги «Новий курс: реформи в Україні. 2010-2015. Національна доповідь» вважає, що в Україні «відбувається гіпертрофоване парощування оплати праці, що обумовлює деформації пропорцій ВВП і обмежує можливості подальшого економічного розвитку» [238, с. 83].

Узагальнюючи результати аналізу кількісних і якісних характеристик, ефективності використання людського ресурсу, слід зазначити нижчепаведене. Основними факторами, що негативно впливають на стан ресурсів, є такі: негативні демографічні процеси; зниження обсягів національного виробництва і деформація галузевої структури економіки; низький рівень життя та доходів населення; незбалансованість ринку праці й домінування тенденцій до використання кваліфікованої, але дешевої робочої сили; руйнування державних систем освіти, науки й охорони здоров'я.

Метою наступної частини нашого дослідження в цьому підрозділі є вивчення потенціалу економічного зростання за рахунок соціальних факторів. Як суто соціальний чинник економічного зростання й розвитку, безумовно, слід визнати пасіонарність соціуму, про що вже йшлося у підрозділі 1.1. Іншим важливим соціальним фактором є соціальна стратифікація (кількісні і якісні параметри соціуму – його ієрархічна або стратифікаційна будова).

Саме з позицій соціальної нерівності (класового характеру) суспільства вивчає закономірності економічних процесів сучасна посткласична економічна теорія (посткейпсіанська, неорікардіанська, неомарксистська). Такий підхід, як відомо, започатковано ще класиками політичної економії (А. Смітом, Д. Рікардо, К. Марксом). На відміну від посткласичної, неокласична економічна теорія, як відомо, ігнорує соціальну нерівність суспільства й розбіжність інтересів різних прошарків населення.

Для досягнення мети цього етапу доцільно: визначити параметри соціуму, зміна яких позначається на процесах економічної динаміки; з'ясувати особливості стратифікації українського суспільства та її впливу на зростання й розвиток національної економіки.

«Соціальна стратифікація» (лат. *stratum* – шар, верства + *facere* – робити) – це диференціація населення в ієрархічному порядку. Вона формує певні соціальні групи людей, прошарки, класи – страти. Соціальна стратифікація, соціальна структура, характеризується кількісними і якісними параметрами. Кількісні визначають висоту і профіль «соціальної споруди»: відстань від її підніжжя до вершини – залежно від кількості різномірних соціальних страт; крутизну або пологість схилів соціальної піраміди – залежно від розмірів тієї чи іншої страти. Якісні параметри віддзеркалюють внутрішню структуру й організацію соціального конусу – його цілісність [225, с. 231].

Стратифікація має певні форми. Можна виділити, принаймні, три основні форми стратифікації:

економічну, що визначається, в основному, подушним доходом і багатством;

політичну, обумовлену параметрами політичної організації, а також біологічною (раса, стать, вік), психологічною (інтелектуальною, волевою, емоційною) і соціальною (економічною, культурною, політичною) однорідністю або різномірністю її членів;

професійну, яка визначається класами професій (виконанням функцій організації, контролю, управління, виховання, освіти, виробництва тощо), професійними сферами (розумовою або фізичною працею) [там само, с. 225-231].

Усі форми стратифікації тісно переплітаються: люди, що належать до вищого прошарку в якомусь одному розумінні, зазвичай належать до того ж прошарку і за іншими параметрами і навпаки. Таким чином, соціальна стратифікація зумовлена, з одного боку, розподілом праці й диференціацією суспільних страт, а з іншого – є результатом дії пануючої в суспільстві системи цінностей і культурних стандартів, що визначають значущість тієї чи іншої діяльності й узаконюють соціальну нерівність.

Отже, основа та сутність стратифікації полягають у нерівномірному розподілі прав і привілеїв, відповідальності та зобов'язань, влади і впливу серед членів суспільства. Зрозуміло, що кожна соціальна страта має певні потреби, інтереси, цінності. М. Вебер вважав економічний інтерес фактором, що створює клас [225, с. 221]. Домінування певної соціальної групи суттєво впливає на загальносуспільну систему потреб, інтересів та цінностей, а суспільство, якому вдалося певною мірою

розв'язати суперечності інтересів різних соціальних прошарків, створює надійне підґрунтя поступального руху вперед на шляху трансформації і стабільного демократичного розвитку в майбутньому.

Безумовно, ринкова система, у напрямку до якої рухається Україна, не допускає зрівнялівки, а навпаки зумовлює доволі високий ступінь нерівності, передусім доходів, а відтак і прав, привілеїв, влади і впливу серед членів суспільства. Відомо, що для суспільства не є ефективними як абсолютна рівність, так і високий ступінь нерівності. Ураховуючи, що чинниками нерівності доходів виступають різниця у фізичних та розумових здібностях людей, їх освіта та професійна підготовка, сімейний склад, наявність власності тощо, розшарування суспільства є важливим стимулом активізації життєвих позицій. Повна рівність між усіма членами суспільства формує певні утриманські настрої, знижує мотивацію інтенсивної трудової діяльності, що врешті-решт також провокує економічні, а згодом і соціальні конфлікти, гальмує соціально-економічний розвиток.

Сучасні процеси стратифікації української економіки (як і більшості постсоціалістичних країн) підпорядковані певним загальносвіттовим закономірностям. Узагальнення таких закономірностей знаходимо в дослідженнях О. Бузгаліна та А. Колганова [239, с. 606-610]. Скористасьмося результатами їх досліджень для пояснення закономірностей стратифікації в Україні.

По-перше, це загальносвіттові закономірності функціонування сучасних соціально-економічних систем, зокрема ринкових, капіталістичних, у зв'язку з тим, що маяком подальшого розвитку України обрано соціально орієнтовану ринкову економіку. Нинішній етап розвитку зазначених систем характеризується специфічними трансформаційними процесами. Перший процес – відхід від економічної обумовленості суспільного життя, зростання впливу постекономічних факторів, соціалізації, гуманізації й екологізації. Відповідно й соціальна структура поступово починає все менше залежати від економічної детермінації при зростаючій ролі постекономічних, а точніше – надекономічних факторів – таких як культурні, освітні, гуманітарні й ін. Процеси, що відбуваються в соціокультурній сфері, у сфері міжособистічних відносин, у сфері взаємодії суспільства і природи, починають усе більше й більше визначати формування стійких суспільних страт. Більш того, цей процес призводить до зростання рухливості, гнучкості й відкритості соціальних структур у тій мірі, у якій знімається жорстка економічна визначеність класів, жорстка обумовленість соціальних страт системою суспільного розподілу праці, відносинами власності й відповідними інститутами. Нарешті,

цей процес надає більших можливостей індивідуальній рухливості, «міграції» конкретних особистостей з однієї суспільної страти в іншу. Відсутність жорсткого закріплення людини за економічними ролями, за її місцем у системі робить таку рухливість принципово важливою рисою нових суспільних принципів формування соціальної структури. Другий процес – це поступове й часткове «зняття» капіталістичної системи економічних відносин, а відтак і народжуваних цією системою соціальних прошарків, передусім класів. Типова соціальна структура капіталістичної економіки поступово «знімається» у результаті розвитку нових, постринкових, посткапіталістичних відносин. У ХХ-ХХІ ст. таке «зняття» з'явилося, як уже відзначалося, у формі соціально орієнтованої ринкової економіки. Основною тенденцією стало формування нових соціальних груп, що викликані трансформацією системи. На одному полюсі з'являються складні елітні структури, що народжуються фінансовим капіталом великих корпорацій («номенклатури фінансового капіталу»). Вони виникають в результаті диференціації «класу буржуазії» на корпоративну олігархію і «середній клас». Перші поступово зосереджують у своїх руках усе більшу частку прав власності, стають суб'єктами розпорядження власністю, привласнення суспільного багатства, організації суспільно-економічних процесів. Це відносно вузький прошарок осіб, жорстко пов'язаних із фінансовим капіталом. Вони одночасно належать як до управлінських структур, так і до прошарку власників, що не виконують безпосередньо управлінських функцій. Ця соціальна страта, разом із традиційними ознаками «класу буржуазії», має нові можливості концентрації прав власності в руках небагатьох. На іншому полюсі (також на ґрунті дифузії прав власності) спостерігається диференціація пролетаріату. У рамках прошарку дрібних власників з'являються наймані робітники, що прив'язані до власності корпорацій. Завдяки стрімкому зростанню зайнятих трансакціями у фінансовій, адвокатській, управлінській сферах і торгівлі (тобто у сферах обслуговування руху капіталу), формується прошарок найманних робітників, що суттєво відрізняються від зайнятих у матеріальній сфері. Вони більше наближені до класу буржуазії, виконують роль прислужників цього класу й відповідно мають цілий ряд привілеїв, у тому числі й матеріальних. Крім того, у міру зростання ролі і значення розумової, творчої праці формується новий суспільний прошарок, для якого відчуження його робочої сили втрачає своє значення – це прошарок суб'єктів-власників людського капіталу. Вони формують нову страту – перехідну, що лежить на межі між класом

буржуазії та класом найманих працівників, але не збігається за своїми економічними інтересами і принципами формування з класом дрібних власників. Таким чином, з осіб, зайнятих у сфері трансакцій, дрібних власників, верхівки найманих працівників і осіб творчої праці має формуватися «середній клас». Слід додати, що сучасні процеси структуризації капіталістичного суспільства супроводжуються також люмпенізацією (нім. *lumpen* «лахміття», «люмпен-пролетаріат» – декласовані прошарки населення в суспільстві): формуванням соціальних прошарків, що не займаються ніякою діяльністю. Вони або паразитують на відносно багатих структурах, або перетворюються на злиденний прошарок. У цілому зазначені закономірності зміни ієрархічно-класової будови сучасного капіталізму можна охарактеризувати як процес соціалізації, гуманізації суспільства при паралельному загостренні проблеми відчуження. Слід додати, що відмічені вище загальносвітові тенденції набувають у національних умовах України специфічних форм.

По-друге, сучасні стратифікаційні зрушення в економіці України підпорядковані закономірностям трансформації суспільства, що склались у соціалістичні часи, заснованого не на ринковій системі обміну діяльності (як основних, базових відносинах), а дещо інше, нове. Зрозуміло, що трансформаційна економіка характеризується специфічними ознаками, які визначають специфіку її соціальної стратифікації. Передовсім, це процеси поступового руйнування й самознищення структури, обумовленої соціально-економічним устроєм країни в соціалістичному минулому.

Визначені вище закономірності соціального структурування, дозволяють зробити наступний крок у нашому дослідженні: з'ясувати сучасний стратифікаційний стан суспільства й економіки України і визначити, як він позначиться на зростанні й розвитку країни.

За результатами досліджень Інституту соціології НАН України (за результатами соціологічних опитувань), формування й розвиток українського суспільства в період 1994-2008 рр. перебували під впливом певних соціальних груп і прошарків (табл. 4.12). Серед найбільш впливових соціальних груп знаходяться робітники і селяни: у 1994 р. вони посідали перше місце (44,3 %), а у 2008 р. їх вплив зменшився (42,7 %). Досить значну роль в українському суспільстві відігравав злочинний світ: 33,9 % у 1994 р., 43,9 % (домінування!) – у 1999 р., 40,2 % – у 2004 р., 32,9 % – у 2008 р. За підсумками 2008 р. на третьому місці знаходяться лідери політичних партій (36,9 %), на четвертому – працівники правоохоронних органів (а також судді, працівники про-

куратури) і військові (33,7 %), на п'ятому – підприємці та бізнесмени (33,4 %). Найменший вплив на життя українського суспільства справляють інтелігенція (15,3 %), тобто та частка населення, що, за висловлюванням В. Гейця, «покликана і мала би, з одного боку, формувати, розвивати, затверджувати в суспільстві культурологічні феномени майбутнього розвитку і базу демократичних перетворень, а з іншого – забезпечувати процес нагромадження людського капіталу, який сприятиме безконфліктному розв'язанню існуючих між працею і капіталом протиріч завдяки нагромадженню знань» [234, с. 380-381].

Таблиця 4.12. – Вплив окремих соціальних груп на життя українського суспільства впродовж 1994-2008 рр., % [234, с. 381]

Групи	1994	1999	2004	2008
Робітники і селяни	44,3	35,1	40,2	42,7
Інтелігенція	16,3	11,3	13,2	15,3
Підприємці, бізнесмени	24,2	30,7	27,0	33,4
Керівники підприємств і сільгоспідприємств	26,9	22,2	19,6	23,8
Чинovníки	29,1	33,3	23,6	29,4
Лідери політичних партій	-	24,5	25,9	36,9
Працівники правоохоронних органів і військові	14,5	15,2	27,2	33,7
Мафія, злочинний світ	33,9	43,9	40,2	32,9

На поверхні економічного життя процеси стратифікації знаходять своє віддзеркалення передовсім у структурі джерел і диференціації доходів населення.

Аналіз диференціації доходів (табл. 4.13) свідчить, що у процесі ринкових перетворень в Україні відбулося значне майнове розшарування. На сьогоднішній день офіційна статистика фіксує чотирикратну відмінність між грошовими доходами 20 % найбільш і найменш забезпеченого населення. Частка населення із середньодушовими доходами в місяць, нижчими прожиткового мінімуму, становить 39,8 % за грошовими та 29,3 % за загальними доходами. Слід відзначити, що впродовж 2000-2009 рр. диференціація доходів населення суттєво не змінилась, але бідність скоротилась більше ніж у два рази. Між тим, поширеним явищем в Україні залишається бідність працюючих: у 2008 р. частка працівників з номінальною заробітною платою до 744 грн. (рівень прожиткового мінімуму для працездатної особи) становила 8,2 % [3, с. 398].

Таблиця 4.13. – Диференціація життєвого рівня населення України (2000-2009 рр.) [3, с. 413]

Рік	Співвідношення мінімального рівня доходів серед 20 % найбільш забезпеченого до максимального рівня доходів серед 20 % найменш забезпеченого населення, разів		Співвідношення сумарних доходів 20 % найбільш та 20 % найменш забезпеченого населення, разів		Частка населення із середньодушовими доходами в місяць, нижчими прожиткового мінімуму, %	
	грошових	загальних	грошових	загальних	грошових	загальних
2000	2,8	2,3	6,0	4,4	87,9	80,2
2001	3,0	2,5	6,0	4,6	89,0	82,7
2002	2,7	2,4	5,7	4,5	88,4	83,3
2003	2,7	2,3	5,7	4,4	83,4	76,2
2004	2,6	2,4	5,5	4,6	73,8	65,6
2005	2,6	2,4	5,5	4,6	64,0	55,3
2006	2,6	2,4	5,5	4,7	59,4	50,9
2007	2,2	2,0	4,1	3,6	39,8	29,3
2008	2,2	2,1	4,2	3,8	25,6	18,1
2009	2,2	2,1	4,1	3,7	30,4	21,4

За оцінками вітчизняних дослідників, на одного офіційного українського мільйонера припадає близько 117 бідних людей [229, с. 181]. Але фахівці вважають, що офіційні статистичні дані рівня доходів та коефіцієнти диференціації доходів населення є заниженими, оскільки заможні родини уникають оприлюднення власних доходів та витрат.

За розрахунками Інституту економіки і прогнозування НАН України децильний коефіцієнт фондів за рівнем сукупних еквівалентних витрат (тобто співвідношення середніх витрат 10 % найбагатших та найбідніших) у 2008 р. становив 6,3 раза, що вище рівня 1999 р. (5,8 раза). Таким чином, рівень матеріального добробуту найбагатших зростає швидше, ніж найбідніших. При цьому найбільш істотним є розрив саме між крайніми майновими групами населення. Так, середній розмір еквівалентних витрат другого децилю порівняно з першим вищий у 1,4 раза, а десятого порівняно з дев'ятим – в 1.65 раза. Водночас зростання рівня еквівалентних витрат у проміжних децильних групах коливається від 12 до 20 % [186, с. 262].

За індексом купівельної спроможності населення наша держава посідає 39 (передостаннє) місце серед європейських країн: середній використовуваний дохід в Україні у 2008 р. становив 1 688 євро, що

сягає лише 13,5 % середньоєвропейського показника (у Європі середня купівельна спроможність на одну особу становила 12 500 євро). За даними ООН, середньорічні показники бідності України періоду 2000-2008 рр. мали такі значення: частка населення, що живе за межею бідності (на 1,25 дол США на день за ПКС), – менше 2 % (як і у більшості країн групи високого рівня ІРЛП); за національною межею бідності – 19,5 % (для порівняння: у Росії – 19,6 %, Білорусі – 17,4, Казахстані – 15,4, Польщі – 14,8 %). Середньорічне значення коефіцієнта багатомірної бідності в той же період становило 2,2 % (у Росії – 1,3 %, Білорусі – 0,0, Казахстані – 0,6, Вірменії – 2,3, Екваторі – 2,2, Тунісі – 2,8, Узбекистані – 2,3, Молдові – 2,2 %) [121, с. 161].

При достатньо високому рівні диференціації грошових доходів та значній питомій вазі низькодохідних груп населення, які відстежувались протягом доволі тривалого періоду, бідність стала помітним явищем українського суспільства. Але до традиційно бідних людей (переважно з низьким рівнем освіти, поганим здоров'ям, або таких, що з різних причин не працювали, багатодітні сім'ї) протягом останніх 20 років приєдналися ті прошарки населення, які за своїми соціально-економічними ознаками були найбільш захищеними від такого ризику: молодь із високим рівнем професійно-освітньої підготовки, яка не може знайти роботу за фахом; люди 30-50 років, що мають не тільки високу професійно-освітню підготовку, а навіть і роботу; пенсіонери за віком, які раніше отримували максимальну пенсію; діти. Поширення бідності в Україні сформувало прошарок людей, яких за ознаками добробуту, соціальних настанов, суспільної поведінки та наявних перспектив, слід віднести до «люмпенів» та «пауперів» (лат. *pauper* бідний, паупер – людина, що позбавлена коштів для існування). До цієї групи належать люди, які через різні обставини опинилися на узбіччі суспільства, втратили, або втрачають зв'язок із його основними інституціями, переживають глибокі деструктивні зміни свого соціального та психологічного стану. Зубожіння певної частки населення України супроводжувалось формуванням елітних соціальних прошарків власників тіньових капіталів.

Яким же чином така соціальна стратифікація економіки та ієрархічна структура суспільства може позначитись на процесах економічного зростання й розвитку?

Передовсім, бідне суспільство не може активізувати та підтримувати такий потужний важіль економічного зростання як сукупний попит, а відтак марно очікувати зростання споживання і будь-яких інвестицій (заощаджень), що мають забезпечувати добробут суспільства в перспективі.

Особливості соціальної стратифікації української економіки спричиняють:

руйнування дієвих механізмів стимулювання інвестицій в освіту, житло, а на національному рівні – у науку, прогресивні технології, захист довкілля, що перешкоджає формуванню людського капіталу;

відсутність будь-яких механізмів стимулювання споживання товарів національного виробництва, що унеможливує розширене й навіть просте його (виробництва) відтворення;

втрату стимулів для збільшення акціонерного капіталу, забезпечення прозорості інформації щодо його власників, товарних та фінансових потоків, що активізує розвиток тіньової економіки й не може забезпечити належного захисту приватної власності.

Слід додати, що домінування інтересів елітних соціальних прошарків (злочинного світу) у вигляді одержання максимального прибутку, тобто збільшення обсягів виробництва «за будь-яку ціну» ігнорує проблеми раціонального використання ресурсів, якості факторів виробництва, модернізації та створення ефективної структури економіки, підвищення рівня добробуту населення країни в цілому.

У підсумку аналізу стратифікаційного характеру сучасного українського суспільства наведемо висловлювання О. Фарисенка: «... сучасне трансформоване на запозиченнях суспільство в Україні є неповноцінним соціальним гібридом, що виріс унаслідок реформованих декількома способами пануючих і залежних соціальних груп: легального і нелегального приватнокапіталістичного підприємництва; продуктивної праці трудящих; злочинної діяльності. Цей гібрид не матиме перспектив, якщо не будуть перерозподілені тенденції його розвитку, суспільні багатства, економічна і політична влада, соціальна активність на користь людей продуктивної праці. Саме нинішній стан людини цього типу, включеного у відносини першокапіталізму, свідчить про цивілізаційну неповноцінність сучасного українського суспільства» [цитуються за: 234, с. 382].

Отже, проведений аналіз дозволяє констатувати, що збереження людських ресурсів в Україні, їх відтворення, розвиток та ефективне використання потребують термінового вирішення значної кількості проблем. Для цього необхідно:

створити умови та забезпечити засади підвищення загального добробуту українського населення, передовсім за рахунок державної політики регулювання рівня доходів на засадах науково обґрунтованої оцінки вартості робочої сили; тарифної системи оплати праці; професійних і соціальних нормативів та стандартів (зокрема мінімальних);

удосконалити законодавство у сфері соціально-трудових відносин: привести у відповідність з міжнародними нормами, із сучасними тенденціями змін усієї системи суспільних відносин і соціально-економічних перетворень, у змісті праці, формах її організації в різних секторах економіки; забезпечити збалансований захист інтересів працівників і роботодавців;

забезпечити пріоритетний розвиток системи освіти й науки: модернізацію матеріально-технічної бази освітніх та наукових закладів, збільшення й диверсифікацію джерел їх фінансування та підвищення ефективності їх діяльності (зокрема підвищення якості навчання й удосконалення змісту навчальних технологій);

удосконалити національну систему охорони здоров'я за рахунок: посилення її превентивної та профілактичної орієнтації; розвитку медичного страхування; забезпечення високоякісної гарантованої державної (безоплатної) медичної допомоги; розвитку матеріально-технічної бази, збільшення й диверсифікації джерел фінансування;

подолати диспропорції ринку праці за рахунок: постійного моніторингу та прогнозування попиту та пропозиції робочої сили на ринку (за галузями економіки і сферами зайнятості, у розрізі професійно-кваліфікаційних груп); розвитку якісної та ефективної системи безперервної професійної підготовки національних кадрів; стимулювання економічної активності населення;

підвищити ефективність державної міграційної політики за рахунок: приєднання до багато- та двосторонніх міждержавних угод щодо трудової міграції; заходів щодо стимулювання повернення українських емігрантів і залучення в Україну висококваліфікованих іммігрантів.

4.3. Інвестиційно-інноваційні ресурси економічного зростання

Загальновідомо, що об'єктивним чинником прогресу людського суспільства є науково-технічний і технологічний прогрес (НТП). Сучасна економічна теорія розглядає його як «поступальний, органічно взаємопов'язаний розвиток науки і техніки, що зумовлює еволюційні і революційні зміни в межах технологічного способу виробництва, а опосередковано – зміни інших елементів економічної системи (організаційно-економічних відносин, економічної власності та господарського механізму), всієї сукупності суспільних відносин (соціальних, політичних, правових та ін.)» [61, с. 108].

Уперше проблему широкого використання у виробництві наукових відкриттів висунуло крупне машинне виробництво. Сама машина є, за образним висловлюванням К. Маркса, «уречевленою силою знання» [240, т. 1, с. 57].

Особливістю сучасного етапу розвитку людства є перетворення знань та інформації на головний виробничий ресурс, а науки – на безпосередньо продуктивну силу. Такі перетворення зумовили значні зміни сучасного технологічного способу виробництва, а пов'язані із цим зміни інших елементів соціально-економічної системи стали основою формування суспільства, яке в сучасній науковій літературі (спочатку в західній, а згодом і у вітчизняній) дістало назви «постіндустріального», «постекономічного», «інформаційного» та ін.

Перехід на постіндустріальну стадію розвитку окремих країн та регіонів світу відбувається нерівномірно й неодноразово. Поглиблений аналіз загальносвітових тенденцій і національних моделей зростання й розвитку (проведений у розділах 2 і 3) свідчить, що перехід на таку стадію розвитку здійснюють переважно ті країни, які концентрують свої зусилля на набутті новітніх знань та використанні (упровадженні) відповідних надбань прогресивного характеру за рахунок відкриттів та винаходів у всіх сферах суспільного життя [20, с. 339]. Саме такий економічний розвиток за класифікацією Всесвітнього економічного форуму (як уже зазначено раніше), вважається інноваційним (англ. *innovation* – нововведення). Таким шляхом ідуть розвинуті країни світу. Констатовано, що в цих країнах до 85-90 % приросту ВВП забезпечується через виробництво й експорт наукоємної продукції, обсяг якої оцінюється у 2,5-3,0 трлн дол. США [241, с. 28].

Особливістю економічних моделей постіндустріальної стадії розвитку (розвинутих країн) є: домінування у виробничій структурі ВВП високотехнологічних галузей та інтелектуальних послуг (спеціалізація на наукоємному та високотехнологічному виробництві, розвиток науково-освітньої сфери), зменшення ролі сировинної та промислової галузей; високий рівень капіталізації економіки взагалі, нагромадження величезних нематеріальних багатств зокрема (інтелектуального й інформаційного ресурсу, людського капіталу), значний рівень капіталізації компаній, основна вартість яких формується завдяки нематеріальним активам – інтелектуальній власності (вартість якої, у свою чергу, визначається ринком); створення високоефективних інституційних структур (ринкових, державних, співробітництва держави й бізнесу), механізмів регулювання і стимулювання інноваційної діяльності та захисту інтелектуальної власності за рахунок визначеної та зваженої (щодо пріоритетів) державної економічної політики; формування переважної частки національного доходу (прибутку) за рахунок інноваційної або технологічної ренти.

Основною ознакою сучасного розподілу сил у світі є суттєвий відрив країн з інноваційно орієнтованою економікою, які активно формують нові глобальні ринки (інформації та технологій), від менш потужних країн, які змушені повністю залежати від позиції «активних гравців». У країнах, що належать до інноваційних лідерів, спостерігається висока концентрація найбільш рентабельних видів бізнесу (з найбільшим вмістом доданої вартості в ціні продукту), переважно високотехнологічна структура національного виробництва й зосередження найбільших фінансових потоків. У компаніях цих країн працюють найкращі фахівці, які забезпечують ефективну діяльність на всіх стадіях створення інновацій – від ідеї до її комерціалізації [242, с. 87].

Реалізація моделі інноваційного розвитку потребує значних фінансових ресурсів. За свідченням Л. Федулової, «відмітна особливість інноваційного розвитку порівняно з науково-технічним стосується передовсім ресурсів. Якщо в середньому витрати на фундаментальні дослідження прийняти за одиницю, то на прикладні науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи (НДДКР) необхідно у 10 разів більше» [21, с. 6]. Таким чином, постає проблема інвестування інновацій. Між тим, світова практика доводить, що інновації постійно підвищують прибутковість інвестицій, і саме тому розвинутим країнам вдається підтримувати швидкі темпи економічного зростання.

Інвестиції (нім. *investition*, лат. *investire*) у широкому розумінні, як відомо, є довгостроковим вкладенням капіталу в різні сектори та галузі економіки, науково-технічної діяльності, інфраструктуру, соціальні програми, охорону природи з метою розвитку виробництва, соціальної сфери, підприємництва і т.ін. З фінансової точки зору інвестиції – це всі види активів (коштів), що вкладаються й використовуються у процесі економічної діяльності; з економічної – це витрати на створення, розширення, технічне переоснащення, оновлення основного й неосновного капіталу. З позицій сучасного розуміння сутності капіталу та уявлення про його різновиди, інвестиції є витратами, що зумовлюють кількісне зростання (нагромадження) та якісне вдосконалення матеріального й нематеріального капіталу (інноваційний розвиток).

Ураховуючи зазначене вище, проблема інноваційно-інвестиційних ресурсів зростання й розвитку національної економіки – мета цього етапу нашого дослідження, є актуальною.

У табл. 4.14 подано дані, що віддзеркалюють науково-технологічний та інноваційний розвиток України в період 1995-2010 рр.

Таблиця 4.14. – Динаміка показників наукового й інноваційного розвитку України (1995-2010 рр.) [103]

Показники	1995	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Обсяг наукових та науково-технічних робіт, виконаних власними силами організацій (підприємств), у фактичних цінах, млн грн.	709,3	1978,4	4818,6	5354,6	6700,7	8538,9	8653,7	9867,1
Питома вага обсягу виконаних наукових і науково-технічних робіт у ВВП, %	...	1,16	1,09	0,98	0,93	0,90	0,95	0,90
Питома вага обсягу наукових та науково-технічних робіт за напрямками в загальному обсязі робіт, %:								
фундаментальні дослідження	11,5	13,5	18,7	21,3	22,4	22,6	22,1	22,2
прикладні дослідження	29,5	22,1	14,7	15,7	16,9	18,1	16,3	16,4
науково-технічні розробки	55,6	55,9	50,0	51,2	49,3	47,9	48,7	51,0
науково-технічні послуги	3,4	8,5	16,6	11,8	11,4	11,4	12,8	10,4
Кількість організацій, які виконують наукові дослідження і розробки, одиниць	1453	1490	1510	1452	1404	1378	1340	1303
Кількість спеціалістів, які виконують наукові та науково-технічні роботи, тис. осіб	179,8	120,8	105,5	100,2	96,8	94,1	92,4	89,5
Упроваджено нових прогресивних технологічних процесів, у тому числі:	2936	1403	1808	1145	1419	1647	1893	2043
маловідходних, ресурсозберігаючих і безвідходних	1044	430	690	424	634	680	753	479
Освоєно виробництво нових видів продукції, найменувань із них:	11472	15323	3152	2408	2526	2446	2685	2408
нових видів техніки	1000	631	657	786	881	758	641	663
Питома вага промислових підприємств, що впроваджували інновації, %	...	14,8	8,2	10,0	11,5	10,8	10,7	11,5
Питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової продукції, %	6,5	6,7	6,7	5,9	4,8	3,8
Питома вага інноваційно-активних промислових підприємств за видами економічної діяльності, %	...	18,0	11,9	11,2	14,2	13	12,8	13,8

Упродовж зазначеного періоду розвиток науки й інновацій в Україні, на відміну від реального сектору економіки, проходив без різких змін. За даними офіційної статистики, обсяг виконаних наукових та науково-технічних робіт (НТР, у фактичних цінах) має тенденцію до зростання, але питома вага їх у ВВП упродовж 2000-2010 рр. скоротилася з 1,16 до 0,90 %.

Такі зміни, певною мірою свідчать про те, що зростання абсолютних показників (обсягів робіт, а також обсягів фінансування та витрат, про які йтиметься далі) здебільшого зумовлені інфляційними процесами. У розрізі напрямів виконання НТР зростає питома вага фундаментальних досліджень, а з 2006 р. – і науково-технічних послуг. Скорочення кількості наукових організацій та чисельності науковців на тлі незначного падіння обсягів НТР (у % до ВВП) свідчить про збереження й наявність доволі потужного потенціалу вітчизняної науки. Показники інноваційності промислових підприємств були нестабільними: питома вага підприємств, що впроваджували інновації протягом 2000-2005 рр. скоротилася з 14,8 до 8,2 %, а в період 2006-2010 рр. зросла лише до 11,5%; питома вага реалізованої інноваційної продукції у 2010 р. досягла найменшого (за період 2001-2010 рр.) значення – 3,8 %. Упровадження нових прогресивних технологічних процесів у 2010 р. порівняно з 2000 р. зросло на 45,6%, але становить лише 69,6 % від рівня 1995 р., кількість найменувань освоєних виробництв нових видів продукції скоротилось на 84,3 %, проте питома вага нових видів техніки в ній зросла з 4 до 27,5 %. Питома вага підприємств, що займались інноваційною діяльністю, протягом 2000-2010 рр. скоротилася на 4,2 процентних пункти.

Майже незмінна кількість та незначна питома вага у структурі нових технологічних процесів упроваджених маловідходних і ресурсозберігаючих технологій відображає структурну особливість промисловості, де, як вважають вчені, переважає «частка підприємств низьких переділів в технологічному комплексі, які не завжди зацікавлені в модернізації своєї технологічної бази в умовах отримання високої ренти при сприятливій кон'юктурі на зовнішніх ринках» [243, с. 25]. Використання застарілих основних засобів у поєднанні з дешевою робочою силою дозволяє підприємствам, які працюють в Україні, одержувати доволі значні прибутки: оскільки оновлення машин і обладнання потребує довготривалих і значних капіталовкладень, остільки використовувати застаріле обладнання і технології для одержання «швидких» прибутків набагато вигідніше, а «плата за перевитрати енергоресурсів і не-

ефективне використання інших матеріальних факторів виробництва не така вже й велика порівняно з тією економією коштів, яку підприємець одержить за відповідних обставин» [244, с. 88].

Динаміка показників фінансування наукових та науково-технічних робіт (табл. 4.15) відзеркалює стійке щорічне зростання загальних обсягів коштів (у фактичних цінах) протягом 1995-2008 рр. та їх скорочення у 2009 р., порівняно з 2008 р. Фінансування зазначених робіт відбувалось за рахунок коштів державного бюджету, частка яких у загальному обсязі фінансування протягом 1995-2009 рр. зросла з 37,6 до 43,5 %. Також зросли частки власних коштів (з 2,2 до 8,0 %) та коштів інвесторів іноземних держав (з 15,6 до 22,3 %), а вітчизняних інвесторів – скоротилася з 35,8 до 23,9 %. Структура витрат організацій на виконання власними силами наукових та науково-технічних робіт в основному відповідає структурі їх загального обсягу за напрямками: найбільшу питому вагу становлять витрати на науково-технічні розробки.

Слід звернути увагу, що зростання питомої ваги витрат організацій на фундаментальні дослідження (з 15,8 % у 2000 р. до 24,8 %) супроводжувалось скороченням перш за все прикладних та науково-технічних розробок (з 52,2 до 46,8 %). Це, на думку фахівців, свідчить про те, що «коли наукова та науково-технічна діяльність, яка пов'язана з фундаментальними розробками, нарощує свою активність щодо тих проблем, які ближче до трансферу новітніх технологій, особливо в технічних науках, то існує відповідний занепад активності промислових підприємств» [234, с. 659].

Загальний обсяг інноваційних витрат у промисловості України протягом 2000-2008 рр. (у фактичних цінах) постійно зростав (табл. 4.16), але у 2009 р. порівняно з 2008 р. знизився на 4044,3 млн грн., а в 2010 р. (відносно 2009 р.) виріс на 95,6 млн грн.

Протягом усього досліджуваного періоду найбільшу питому вагу у структурі інноваційних витрат становили витрати на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення: 2000 р. – 61,0 %, 2005 р. – 54,8, 2010 р. – 62,8 %. Основним джерелом фінансування інноваційної діяльності є власні кошти підприємств, хоча їх частка коливається: зростає від 79,6 % у 2000 р. до 87,7 % у 2005 р., а потім знижується до 59,4 % у 2010 р. Слід відмітити зростання ролі у фінансуванні інновацій держави (з 0,4 % у 2000 р. до 1,1 % у 2010 р.) та іноземних інвесторів (з 7,6 % у 2000 р. до 30,0% у 2010 р.). Відзначимо зростання інноваційної активності підприємств високотехнологічних галузей промисловості.

Таблиця 4.15. – Динаміка показників фінансування наукових та науково-технічних робіт (1995-2009 рр.)
[розраховано за: 3, с. 200, 323]

Показники	1995	2000	2005	2006	2007	2008	2009
Обсяги фінансування наукових та науково-технічних робіт, у фактичних цінах, млн грн.	652,0	2046,3	5160,4	5164,4	6149,2	8024,8	7822,2
у тому числі, за джерелами фінансування							
(у % до загального обсягу), за рахунок							
держбюджету	37,6	30,0	33,2	39,1	45,7	48,8	43,5
власних коштів	2,2	3,0	6,6	9,0	8,5	7,4	8,0
коштів інвесторів, у тому числі:							
вітчизняних	35,8	38,4	32,5	30,2	28,1	25,8	23,9
іноземних держав	15,6	23,3	24,4	19,4	15,9	15,6	22,3
інших джерел	8,8	5,3	3,3	2,3	1,8	2,4	2,3
Витрати організацій на виконання власними силами наукових та науково-технічних робіт, у фактичних цінах, млн грн.	596,2	1636,3	4386,3	4961,1	5908,4	7723,2	7680,6
у тому числі, за видами робіт (у % до загального обсягу)							
фундаментальні дослідження	14,5	15,8	20,2	22,3	24,7	24,5	24,8
прикладні дослідження	31,9	22,9	15,0	15,7	17,9	18,7	17,8
науково-технічні розробки	50,7	52,2	50,1	51,2	47,3	46,2	46,8
науково-технічні послуги	3,4	9,0	14,8	10,7	10,1	10,5	10,6
Інвестиції в нематеріальні активи, у фактичних цінах, млн грн.	3040	4584	6389	6367	5893
у відсотках до загального обсягу капітальних інвестицій	2,8	3,1	2,9	2,3	3,1

Таблиця 4.16. – Динаміка показників фінансування інновацій в Україні (1995-2010 рр.) [2, с. 329; 3, с. 326]

Показники	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Загальний обсяг інноваційних витрат у промисловості, у фактичних цінах, млн грн., у тому числі за напрямками (у % до загального обсягу)	1760,1	5751,6	6160,0	10821,0	11994,2	7949,9	8045,5
дослідження і розробки	15,1	10,6	16,2	9,1	10,4	10,7	12,0
придбання інших зовнішніх знань	4,1	4,2	2,6	3,0	3,5	1,4	1,8
придбання машин, обладнання та програмного забезпечення	61,0	54,8	56,6	68,9	63,9	62,6	62,8
інші	19,8	30,4	24,6	19,0	22,2	25,3	23,1
Розподіл обсягу фінансування інноваційної діяльності у промисловості (у % до загального обсягу) за рахунок:							
держбюджету	0,4	0,5	1,9	1,3	2,8	1,6	1,1
місцевих бюджетів	1,8	0,3	0,2	0,1	0,1	0,1	...
власних коштів	79,6	87,7	84,6	73,7	60,6	65,0	59,4
коштів інвесторів, у тому числі:							
відчужених	2,8	1,4	0,4	0,2	1,4	0,4	...
іноземних держав	7,6	2,7	2,9	3,0	1,0	19,0	30,0
інших джерел	9,5	7,4	10,0	21,7	34,1	13,9	9,6

Так, за даними підсумків фінансової звітності 2008 р., у складі цих виробництв збільшували витрати на дослідження й розробки підприємства таких видів діяльності, як: будівництво повітряних і космічних літальних апаратів, де рівень наукоємності у 2008 р. сягнув 34 % при середньому за період спостережень 23 %; виробництво медичних приладів, точних вимірювальних пристроїв, оптичних пристроїв і годинників, де досягнуто найвищих темпів зростання питомих витрат на дослідження та розробки й підтримується найвищий рівень наукоємності серед усіх видів промислової діяльності – у середньому 40 %, а також виробництво устаткування для радіо, телебачення та зв'язку, де питомі витрати на дослідження й розробки зросли в півтора рази і досягли рівня 13 % [243, с. 25].

Інвестиції в нематеріальні активи (у придбання або створення власними силами програмного забезпечення, баз даних, прав користування природними ресурсами, майном, прав на знаки для товарів і послуг, на об'єкти промислової власності, авторських і суміжних прав [3, с. 199]) протягом досліджуваного періоду є незначними: 2,8 % від загального обсягу капітальних інвестицій у 2005 р. та 3,1 % у 2009 р.

За оцінками фахівців, стан науково-технічного й інноваційного процесу в Україні слід вважати «збереженням ознак стабільно протікаючого інноваційно-технологічного процесу, але для економіки, яка прагне зростати, цього недостатньо. Прориву не відбувається. Навіть надзодганяючий розвиток уповільнюється» [243, с. 26].

Аналіз проблем інноваційно-інвестиційного розвитку України свідчить, що структура її економіки (промисловості), яка сформувалась за період незалежності (і певною мірою є наслідком минулого), не відповідає вимогам сьогодення. У табл. 4.17 подано дані, які характеризують таку структуру за технологічними укладами. За останніми розрахунками фахівців Інституту економіки та прогнозування НАН України (наведеними в табл. 4.17), 58 % обсягів національного промислового виробництва припадає на третій технологічний уклад, 38,0 % – на четвертий, 4,0 % – на п'ятий, 0,1 % – на шостий.

Таблиця 4.17. – Технологічні уклади економіки України, % [234, с. 660]

Показники	Технологічні уклади			
	3-й	4-й	5-й	6-й
Обсяг виробництва продукції	57,9	38,0	4,0	0,1
Фінансування наукових розробок	6,0	69,7	23,0	0,3
Витрати на інновації	30,0	60,0	8,6	0,4
Інвестиції	75,0	20,0	4,5	0,5
Капітальні вкладення на технічне переозброєння й модернізацію	83,0	10,0	6,1	0,9

Аналіз технологічного рівня розвитку України засвідчує, що технологічна багатоукладність на даний час є однією з основних проблем національної економіки. На сьогодні в Україні переважає виробництво третього технологічного укладу, а шостий, який визначає перспективи високотехнологічного інноваційного розвитку країни в майбутньому, майже не представлений.

Слід відзначити, що питання про віднесення того чи іншого виробництва до відповідного технологічного укладу у вітчизняній науковій літературі остаточно не вирішено.

Окремі вчені укладну структуру промислового комплексу визначають таким чином. Третій уклад складається з таких виробництв, як: видобувна промисловість, металургія і обробка металу, виробництво електроенергії, газу та води. Четвертий технологічний уклад представлений харчовою промисловістю та переробкою сільськогосподарських продуктів, легкою промисловістю, виробництвом деревини та виробів із неї, целюлозно-паперовою промисловістю і видавничою діяльністю, виробництвом коксу і продуктів нафтопереробки, хімічною і нафтохімічною промисловістю, виробництвом неметалевих мінеральних виробів, машинобудуванням і монтажем машин і обладнання (без виробництва електричного й електронного обладнання). П'ятий технологічний уклад – виробництво електричного та електронного обладнання [21, с. 9].

Інші вчені до третього технологічного укладу відносять промисловість будівельних матеріалів, чорну металургію, суднобудування, обробку металу, легку, деревообробну целюлозно-паперову промисловість. До високотехнологічних виробництв, які розвиваються у країнах-лідерах технологічного прогресу, автор відносить біотехнології, аерокосмічну, електронну, фармацевтичну, комп'ютерну, хімічну, інструментальну промисловості [234, с. 692].

Другий із зазначених варіантів технологічного структурування виробництв відповідає Стандартному міжнародному торговому класифікатору (Standard International Trade Classification – SITC), розробленому країнами Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), де за кодами цього класифікатора визначено перелік високотехнологічних продуктів. За методологією, яка прийнята у країнах ОЕСР, високотехнологічною вважається продукція виробництв і відносно високою наукоємністю. До високотехнологічної продукції (або наукоємної) належить продукція тих секторів економіки (виробництв, галузей промисловості), де відношення витрат на НДДКР до обсягу випуску перевищує 3,5%, тобто якщо з кожної тисячі грошових одиниць собівартості випущеної продукції на витрати на наукові дослідження та розробки припадає не менше 35 одиниць. З метою створення

в Україні аналогічної класифікації фахівцями відділу проблем зовнішньоекономічної діяльності Державного інституту комплексних техніко-економічних досліджень Міністерства промислової політики України свого часу було докладно проаналізовано рекомендації ОЕСР щодо класифікації високотехнологічних продуктів. У результаті ідентифікації номенклатурних позицій в Українському класифікаторі (близько 200 товарів зовнішньоекономічної діяльності) виділено дев'ять груп товарів (окремі товари цих груп), які сьогодні віднесені до високотехнологічних [245, с.5-6]. Зазначимо лише назви груп товарів: повітряні літальні апарати та космічні кораблі, комп'ютерна й офісна техніка, електроніка та техніка зв'язку, фармацевтичні вироби, наукові прилади, електричні машини й устаткування та їх частини, хімічна продукція, неелектрична техніка, озброєння.

Порівняння рівня науково-технічного й інноваційного розвитку України з іншими країнами світу доцільно проводити за індексом глобальної конкурентоспроможності (див. підрозділ 2.3): за підсумками 2009-2010 рр. вона посідає 82 місце серед 133 країн. Проте певним позитивом можна вважати 62 місце України в рейтингу за субіндексом «інновації» та за його складовими: «потенціал інновацій» – 32 місце, «якість науково-дослідних інституцій» – 56, «витрати компаній на НДДКР» – 68, «корисність патентів» – 64 місце [144]. За оцінками ООН, державні витрати України на наукові дослідження та розробки у % до ВВП (у дол. США за ПКС) у середньому за 2000-2007 рр. становили 0,9% (для порівняння: Росія – 1,1 %, Білорусь – 1,0, Казахстан – 0,2, Польща – 0,6, Франція – 2,1, Німеччина – 2,6, США – 2,7 %) [121, с. 202, 203]. Частка України на ринку високотехнологічної продукції світу становить приблизно 0,05-0,1 %.

Вивчення світового досвіду ефективного використання інноваційно-інвестиційних ресурсів зростання й розвитку економіки дозволяє сказати, що успіхи високорозвинутих країн в цьому напрямі здебільшого забезпечувалися створенням, розвитком та ефективним функціонуванням так званих національних інноваційних систем (НІС).

НІС у вітчизняній науковій літературі здебільшого розглядається із двох позицій: як сукупність суб'єктів господарювання, які беруть участь у створенні та розповсюдженні нового знання, його трансформації в технології та наступному споживанні, і як сукупність відносин між цими суб'єктами.

Так, З. Адаманова визначає НІС як «сукупність організацій і інститутів приватного та державного секторів економіки, де здійснюються дослідження та розробки для виробництва та реалізації високотехнологічної продукції, фінансують інноваційну діяльність та інститу-

ційне середовище, що охоплює законодавчі акти, норми, правила тощо, які визначають форми й методи взаємодії зайнятих інноваційною діяльністю організацій – одна з одною та з іншими сегментами національної економіки» [246, с. 42].

М. Жук вважає, що НІС «потрібно розглядати як сукупність фізичних і юридичних осіб у межах національних кордонів, об'єднаних у комплекси інститутів правового, фінансового та соціального характеру, діяльність яких спрямована на сприяння ефективному продукуванню, розповсюдженню та використанню, у тому числі комерційної реалізації нових знань і технологій» [247, с. 31].

Сучасні НІС окремих країн мають специфічні структури й відповідну упорядкованість, що зумовлені цілим рядом об'єктивних (кількісних і якісних) чинників: масштаби країни та її економіки, кількість і якість людських ресурсів, запаси тих або інших природних ресурсів, історичні особливості розвитку державних інститутів і форм підприємницької діяльності й ін. (табл. 4.18).

Аналіз світового досвіду формування, розвитку та функціонування НІС дозволяє констатувати визначальну роль у цих процесах держави, державної економічної політики й особливого її напрямку – інноваційної політики.

Державного регулювання потребують: забезпечення умов формування, функціонування і розвитку НІС (у тому числі нормативно-правових); визначення (і коригування) цілей та пріоритетів НІС; постійне вдосконалення структури (елементів системи); координування і стимулювання діяльності НІС (усіх її елементів та зв'язків між ними); інтеграція НІС із міжнародними інноваційними системами. Реалізація зазначених заходів має підпорядковуватись меті та завданням соціально-економічного (інноваційного) розвитку країни.

Як свідчать дослідження вітчизняних науковців, оптимізувати структуру НІС можна шляхом: удосконалення державної системи управління та планування у сфері інновацій (за прикладом Японії, Норвегії, Індії); державного фінансування науки й інноваційної сфери (США, Франція, Велика Британія, Данія); розвитку фундаментальних досліджень (Велика Британія, Швеція, Словенія). Стимулювання інноваційної кооперації бізнесу й науки всередині країни відбувається шляхом: стимулювання співпраці університетів і корпорацій (Фінляндія, США), залучення приватного національного капіталу в інноваційну сферу (Ізраїль, Фінляндія); підвищення інноваційної активності приватного сектору із залученням іноземного капіталу в інноваційну сферу (Китай, Індія, Велика Британія); інноваційної ініціативи наукового сектору (Німеччина, Японія, Данія).

Таблиця 4.18. – Особливості інноваційних систем окремих країн світу [упорядковано за: 246]

Країни	Специфіка НІС
США	<i>Особливості функціонування НІС.</i> Ключову роль у розвитку інноваційних процесів відіграє індивідуальна ініціатива за вагомої ролі малого інноваційного бізнесу. Високорозвинута система стимулювання венчурних інвестицій, що мобілізує ресурси приватного сектору та спрямовує їх на авансування раних стадій розвитку новаторських проектів і новостворених фірм. <i>Інституції, що координують НІС:</i> Американський науковий фонд (спеціалізується на фундаментальних дослідженнях), Американська наукова рада (спеціалізація – проблеми промисловості та університетів), НАСА, Національне бюро стандартів, Міністерство оборони, Національний центр промислових досліджень, Національна академія наук, Національна технічна академія, Американська асоціація сприяння розвитку науки
Японія	<i>Особливості функціонування НІС.</i> Наряду з державою долучені великі компанії, що виконують функції систематизації інформації про перспективні тенденції інноваційного розвитку та стимулювання широких кіл середніх і малих компаній щодо підвищення технологічного рівня. Стимулювання повного життєвого циклу інновацій, горизонтальна інтеграція держави та великих компаній у визначені стратегії й тактики інноваційного розвитку економіки та реалізації інноваційної політики, поєднання засобів загальнонаціонального планування науково-технічної та інноваційної сфер розвитку з широким використанням дії ринкових механізмів у реалізації плану (індикативне планування) тощо. <i>Інституції, що координують НІС:</i> Управління у справах науки і техніки (координація розвитку НТП), Міністерство зовнішньої торгівлі і промисловості (МЗТП) (визначення стратегії розвитку промисловості; розроблення та впровадження промислових НДДКР); Японська асоціація промислових технологій, яка діє на базі МЗТП, (експорт-імпорт ліцензій)
Китай	<i>Особливості функціонування НІС.</i> Зорієнтованість на піонерну модель інноваційного розвитку, що передбачає здатність до створення власних технологій на підставі результатів власних фундаментальних досліджень; прямий вплив (держави) на взаємодію дослідницьких центрів, університетів і промисловості; інтеграція національної освіти, науки, економіки, а також великих і малих організаційних форм бізнесу в інноваційному процесі – використання ресурсної бази й інфраструктури великих підприємств у реалізації інноваційних проектів малих фірм із подальшим їх використанням для модернізації великих підприємств тощо. <i>Інституції, що координують НІС:</i> Окремі держави – спеціально створені різноманітні центри (міжнародні) наукового, науково-технічного, технологічного співробітництва

Інтеграція з міжнародною інноваційною системою здійснюється шляхом комплексної інтеграції (Фінляндія, Ізраїль, Китай) і технічної спеціалізації виробництва (Тайвань, Індія, Сінгапур); а налагодження внутрішніх зв'язків – шляхом утворення особливих умов для її формування (США, Норвегія, Ірландія) і стимулювання ініціативи національних регіонів (Франція, Німеччина, Фінляндія). Формування НІС відбувається шляхом: реструктуризації державного сектору науки (Болгарія, Польща, Литва); ініціювання інтеграції науки з освітою (Латвія, Естонія, Чехія); залучення малого та середнього бізнесу до інноваційної системи (Румунія, Туреччина, Естонія); визначення пріоритетів експорту високотехнологічної продукції (Туреччина, Румунія, Чехія) [246, с. 42-43].

Вчені вважають, що створенню та розвитку НІС України на сьогоднішній день перешкоджає, насамперед, відсутність науково обґрунтованої концепції інноваційного розвитку та пасивність держави [241; 247-249]: переважну частину заходів із формування інноваційної моделі розвитку економіки держава формує у вигляді недоліків та побажань, що потрібно робити, а не чітко визначених організаційних, соціальних, правових механізмів реалізації інноваційної моделі економічного розвитку [241, с. 28].

За даними Держкомстату України, чинниками, які гальмують запровадження інновацій на підприємстві, є такі: недостача власних коштів (зазначили представники 80,1 % промислових підприємств); великі витрати на нововведення (55,5 %); недостатня фінансова підтримка держави (53,7 %); високий рівень економічного ризику (41 %); недосконалість законодавчої бази (40,4 %) [103].

Нормативно-правова база регулювання науково-технологічної та інноваційної діяльності в Україні доволі масштабна: прийнято понад 100 законодавчих, нормативно-правових урядових актів і різноманітних відомчих документів. Дослідники навіть виділяють два етапи розвитку такої бази: підготовчий – до 1999 р., коли були прийняті законодавчі акти, що визначали загальні засади та передумови діяльності; другий – з 1999 р., який характеризується становленням та оформленням відповідної правової бази діяльності [250, с. 137]. Серед законодавчих документів (окрім Цивільного, Господарського, Митного, Податкового кодексів) слід назвати такі закони: «Про наукову і науково-технічну діяльність» (№ 285-XIV від 1 грудня 1998 р.), «Про спеціальний режим інвестиційної та інноваційної діяльності технологічних парків» (№ 991-XIV від 16 липня 1999 р.), «Про напрями розвитку науки і техніки» (№ 2623-III від 11 липня 2001 р.), «Про інвестиційну діяльність» (№ 40-IV від 4 липня 2002 р.), «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» (№ 443-IV від 16 січня 2003 р.). З травня 2007 р. набрала чин-

ності Постанова Кабінету Міністрів України «Деякі питання Державного агентства України з інвестицій та інновацій» від 16 травня 2007 р. № 749, якою було затверджено положення про Державне агентство України з інвестицій та інновацій. Серед адміністративних заходів вищого рівня щодо проблем інноваційного розвитку України слід назвати парламентські слухання «Національна інноваційна система України: проблеми формування та реалізації» (20 червня 2007 р.) та «Стратегія інноваційного розвитку України на 2010-2020 роки в умовах глобалізаційних викликів» (17 червня 2009 р.).

Незважаючи на масштабність нормативно-правової бази регулювання інноваційної діяльності, за оцінками вітчизняних науковців та практиків [247, с. 33; 241, с. 29], вона є фрагментарною, суперечливою і тому недосконалою.

Щоб не залишатись на узбіччі світового розвитку на шляху до інноваційної економіки, Україні необхідно: активно розвивати національну інноваційну систему, визначати точкові пріоритети для реалізації інноваційних переваг, узгодити їх із фінансовими та інституціональними можливостями економіки, забезпечити дієвий контроль за виконанням намічених заходів. Дуже важливим є стимулювання інноваційної та винахідницької діяльності, посилення системи захисту прав інтелектуальної власності, суттєве збільшення фінансової підтримки науки [248, с. 16].

4.4. Розвиток державно-приватного партнерства

Найважливішою складовою динаміки національної соціально-економічної системи є розвиток її агентів і зв'язків між ними. Питання формування, відтворення, трансформації та розвитку таких зв'язків у контексті проблем динаміки соціально-економічних систем різного рівня завжди перебували в центрі уваги науковців і практиків. Кожна з численних концепцій сучасного доробку світової та вітчизняної економічної науки в зазначеному напрямі являє собою певний методологічний варіант вирішення проблем соціоекономічної динаміки за рахунок оптимізації взаємодії економічних агентів (узгодження їх інтересів). Перед українською наукою постають завдання адаптації зазначених концепцій та світової практики до особливих умов національної економіки. Над їх вирішенням доволі плідно працюють провідні українські вчені. Проте багатоаспектність проблеми, новітні світові тенденції потребують розширення пошуку нових механізмів формування, відтворення, трансформації та розвитку зв'язків між суб'єктами національної економіки, які можуть забезпечити подальше стабільне економічне і соціальне піднесення України. Урахування й узгодження сукупності інтересів

агентів різних рівнів (держави, регіонів, галузей, окремих підприємств та громадян країни) забезпечує життєздатність моделей і результативність механізмів соціально-економічного розвитку.

Одним із сучасних засобів розв'язання суперечностей соціо-економічних динамічних процесів за рахунок узгодження інтересів суб'єктів ринкової економіки можна вважати державно-приватне партнерство (ДПП). У контексті нашого дослідження ДПП є одним із засобів активізації рушійних сил розвитку національної економіки. У цьому аспекті з'ясування сутності, функцій та вивчення форм ДПП, що є завданням цього етапу нашого дослідження, є дуже актуальним.

Теоретики і практики переважної більшості країн, які останніми десятиліттями намагалися вирішити завдання розвитку, зокрема розвитку «навздогін», а також країн постсоціалістичного простору, перед якими сьогодні постає саме така проблема, визнають, що взаємодія держави, бізнесу й суспільства є необхідною умовою та ключовим чинником успіху, незалежно від вибору методів і засобів реалізації національних моделей соціо-економічного розвитку. Щодо вибору раціональних методів і засобів впливу на процеси соціо-економічної динаміки (на ґрунті узгодження інтересів суб'єктів) необхідно відзначити, що в теорії та практиці сьогодення домінують в основному два напрями: стимулювання динамічних процесів; удосконалення інститутів та інституцій національних соціально-економічних систем (інституціонального середовища).

Надаючи загальну характеристику позицій прихильників згаданих напрямів, відомий російський економіст В. Полтерович зазначає нижченаведене [251, с. 5-7]. Прихильники впливу на динамічні процеси шляхом вдосконалення інституційного середовища вважають, що втручання некваліфікованої та корумпованої бюрократії (шляхом стимулювання динамічних процесів за умов суб'єктивного визначення пріоритетів, напрямів, форм, інструментів, важелів) лише шкодить економіці, а тому необхідно проводити інституційні реформи, спрямовані на поліпшення державного управління й судової системи, придушення корупції, усунення адміністративних бар'єрів, удосконалення людського капіталу й ін. Вирішення цих завдань, на думку прихильників інституційних заходів, сприятиме зміцненню динамічного потенціалу ринкових сил, дію яких у разі потреби підтримає «оновлена» держава. Прибічники стимулюючих заходів впливу на динамічні процеси вважають, що в умовах низької ефективності економіки будь-які зусилля щодо створення ринкових інститутів будуть марними, а тому необхідно інтенсифікувати (зокрема за рахунок інструментів промислової політики) підтримку тих секторів і галузей економі-

ки, які мають потенціал конкурентоспроможності. Вважається, що доходи, які будуть одержані від реалізації цих проектів, забезпечать модернізацію та розвиток інших галузей і сфер економіки.

Результати аналізу концепцій, наведених у сучасних працях вітчизняних і зарубіжних учених, матеріалах міжнародних і всеукраїнських науково-практичних конференцій [252-255] переконливо свідчать про активізацію другого із зазначених вище підходів до вирішення проблем соціо-економічної динаміки макrorівня, тобто за рахунок розвитку й підвищення якості інститутів. Саме одним із таких інститутів є державно-приватне партнерство.

Для позначення партнерства держави і приватного сектору у світовій науковій літературі та практиці використовується термін «public-private partnership» – «публічно-приватне партнерство» (ППП). У літературі країн пострадянського простору застосовується термін «державно-приватне партнерство» (ДПП). Чи відрізняються по суті явища, які дістали зазначені назви? З'ясовуючи відмінності явищ, звернемось до визначень сутності PPP та DPP, що містяться у вітчизняній та зарубіжній науковій літературі.

Проблемі партнерства присвячуються праці переважно зарубіжних учених: Г. Ецковіца [256], М. Джеррарда [257], Л. Шарінгера [258], В. Варнавського [259], М. Дерябіної [260]. Серед українських дослідників проблеми партнерства слід назвати О. Головінова [261], С. Дідківську [262], П. Захарченка, А. Сосновського, О. Гавриша, С. Ушацького [263].

Загальновизнаного визначення сутності PPP та DPP на сьогоднішній день не існує. Більшість авторів визначають PPP та DPP як:

«співробітництво державного та приватного секторів у реалізації проектів розбудови державної та комунальної інфраструктури, що традиційно знаходиться у сфері компетенції державного сектору» [262, с. 19];

«юридично оформлену на певний термін взаємовигідну співпрацю органів і організацій державної влади (державних структур) та суб'єктів приватного підприємництва відносно об'єктів, що знаходяться у сфері безпосереднього державного (суспільного) інтересу та контролю. Таке партнерство передбачає розподіл ризику та результатів між партнерами з метою найбільш ефективної реалізації проектів, що мають важливе державне і суспільне значення» [264, с. 23];

«стратегічний, інституціональний і організаційний альянс між державою та бізнесом ... у широкому спектрі сфер діяльності: від базових галузей промисловості та НДДКР до забезпечення суспільних послуг» [259, с. 13].

Ближче (порівняно з попередніми авторами) до розуміння сутності партнерства підійшла М. Дерябіна. Вона виокремлює партнерство у «самостійну економічну категорію» і визначає як «формалізовану кооперацію державних і приватних структур, що спеціально створюється для досягнення тих або інших цілей і спирається на відповідні домовленості сторін» [260, с. 64].

Найближчим до нашого розуміння сутності партнерства є його визначення як «системи відносин між державним та приватним секторами, при реалізації яких ресурси обох партнерів об'єднуються, з відповідним розподілом ризиків, відповідальності та винагород (відшкодувань) між ними, для взаємовигідної співпраці на довгостроковій основі у створенні (відновленні) нових та/або модернізації (реконструкції) діючих об'єктів, які потребують залучення інвестицій, та користуванні (експлуатації) такими об'єктами» [263, с. 9].

З'ясовуючи відмінність/тотожність понять ДПП та ППП наведемо ще декілька визначень.

Одне з популярних сьогодні енциклопедичних інтернет-видань «Wikipedia» базовими ознаками державно-приватних партнерів у вузькому (економічному) трактуванні називає такі: сторонами державно-приватного партнерства є держава і приватний бізнес; взаємодія сторін закріплюється на офіційній, юридичній основі; взаємодія сторін має рівноправний характер; державно-приватне партнерство має чітко виражену публічну, суспільну спрямованість; у процесі реалізації проектів на основі державно-приватного партнерства консолідується, об'єднуються ресурси і вклади сторін; фінансові ризики, а також досягнуті результати розподіляються між сторонами в заздалегідь визначених пропорціях. У широкому трактуванні під ДПП розуміють конструктивну взаємодію влади і бізнесу не тільки в економіці, але й у політиці, культурі, науці та ін. [227].

На думку С. Перегудова та І. Семенко, термін «публічно-приватне партнерство» віддзеркалює специфіку феномену, яка полягає в тому, що держава виступає як публічний інститут, тобто як інститут, що становить насамперед суспільний інтерес. Таке розуміння зумовлено тим, що державні інститути прямо або опосередковано формуються на підставі вільного волевиявлення громадян і їх функціонування значною мірою базується на системі прямих та зворотних зв'язків держави й суспільства. Елемент публічності різко посилюється, коли до партнерства держави та бізнесу підключаються організації громадянського суспільства (некомерційні організації). Оскільки двостороння взаємодія перетворюється на тристоронню, остільки вона набуває рис нового соціального партнерства, яке суттєво розширює представництво й суспільно-політичну роль інститутів громадянського суспільства. У широкому розумінні ППП є обов'язковою умовою

та основною ознакою соціально орієнтованої економіки, а у вузькому – інституційно оформленими відносинами держави з підприємницькими структурами [265, с. 12].

Вірогідно, термін «державно-приватне партнерство» доцільно використовувати для позначення двостороннього співробітництва (між державою та приватним бізнесом), а термін «публічно-приватне партнерство» – стосовно більш численного (наприклад, між державою, приватним бізнесом та організаціями громадянського суспільства, тобто некомерційними організаціями). Окрім участі більшої кількості сторін (у тому числі представників певних груп населення, які безпосередньо виступають від їх імені), як відзначають фахівці, специфікою ППП є орієнтація взаємодії на вирішення суспільно значимих завдань. Між тим, критерію суспільної значущості мають відповідати і проекти ДПП. У зв'язку із цим доцільною може виявитися пропозиція В. Гейця – «нові форми співпраці суспільства, держави та бізнесу... називати суспільно-державним приватним партнерством» [234, с.231].

Отже, у проектах ДПП та ППП беруть участь двоє та більше партнерів. На практиці ДПП та ППП можуть формуватись як у сфері державної форми власності, так і комунальної (муніципальної) форми, учасниками партнерства можуть бути державні та місцеві органи влади. Окрім безпосередніх учасників, до таких проектів можуть долучатись ще й різного роду посередники. Таким чином, змістом ППП та ДПП є сумісна участь держави та бізнесу в задоволенні потреб суспільства на основі довготривалого об'єднання матеріальних і нематеріальних ресурсів при розділенні повноважень, відповідальності (у тому числі соціальної) і ризиків.

Наступним кроком нашого дослідження партнерства є з'ясування механізму його реалізації.

Серед спроб визначення загальної сукупності елементів механізму взаємодії державного і приватного партнерів доволі плідними, на нашу думку, є дослідження О. Головінова. Як такі елементи зазначений автор виокремлює «визначення цілей і завдань, що сумісно вирішуються державою і бізнесом; виявлення сфери і царини їх взаємних інтересів; обґрунтування форм і способів їх співробітництва; визначення прав і обов'язків кожної із сторін як інституційної засади їх взаємодії; довіра і взаємна відповідальність у якості принципів партнерства» [266, с. 254].

Важливою складовою механізму реалізації партнерства є розподіл правосил власності (повноважень власника). Партнерство інституційно перетворює сфери діяльності, які належать державному сектору, але не виводить повністю за його межі. За умов збереження найважливіших національних об'єктів у державній власності, партнерство дозволяє передавати частину повноважень власника приват-

ному сектору. Отже, на відміну від традиційних адміністративних відносин, партнерство утворює свої «базові моделі» відносин власності (а також фінансування й управління).

У рамках партнерства перерозподіл правосил власності стосується не всього комплексу повноважень, на які у процесі господарювання розпадається право власника (володіння, користування, розпорядження), а лише деяких з них. Серед прав і повноважень, які держава може делегувати приватному сектору, основними є такі: право на управління (процесом проектування майбутнього об'єкта, процесами його створення й експлуатації), право контролю (за вже зазначеними процесами, а також за використанням будь-яких активів), право на дохід (від виконаних робіт щодо проектування і створення, а також у процесі експлуатації об'єкта). Серед більш конкретних прав приватного сектора можна назвати: право на зміну капітальної вартості об'єктів угод, право на переуступку певних правосил власності іншим особам. Саме делегування зазначених прав покладає в реальній практиці на приватний бізнес функції спорудження, експлуатації та утримання об'єктів (звичай виробничої та соціальної інфраструктур), а також управління ними. Основною функцією держави в рамках партнерства залишається дотримання суспільних інтересів, для реалізації чого необхідні також цілевизначальна, регулююча та контролююча функції. Між тим, у відносинах партнерства держава відіграє роль особливого суб'єкта: визначає правові рамки партнерства (яких повинні дотримуватись всі інші суб'єкти партнерських відносин); зберігає владні функції щодо зміни умов та рамок партнерства (якщо вступає у відносини на засадах рівності сторін, то залишає за собою право приймати рішення, які можуть ігнорувати таку рівність). Провідна роль держави як суб'єкта партнерства визначається й тим, що вона володіє широким спектром інструментів впливу на підприємницький сектор. Завдяки зазначеному держава може відходити від прямого, безпосереднього керівництва реалізацією сумісних проектів, передаючи відповідні функції приватному бізнесу й залишаючи за собою лише важелі контролю.

Отже, держава і приватний сектор (бізнес), будучи партнерами в досягненні визначених цілей, узятих зобов'язаннях та відповідальностей, через суттєві відмінності виконуваних (покладених на них) функцій, залишаються суб'єктами різного масштабу: «держава виступає як суб'єкт влади і суб'єкт господарського обороту, приватний партнер – як суб'єкт (учасник) господарського обороту» [261, с. 49].

Окрім механізму реалізації партнерства доцільно дослідити ще й механізм його формування та розвитку (узагальнення основних елементів якого, наведені в табл. 4.19).

Таблиця 4.19. – Основні елементи механізму формування й розвитку партнерства держави і приватного сектора (бізнесу) [складено за: 260, 262]

Соціально-економічні передумови	Інтереси партнерів (рупінійні сили)	Вклади (витрати) партнерів	Мотиви партнерів (очікувані вигоди, результати)
<p>Зумовлені особливості функціонування державного сектору:</p> <ul style="list-style-type: none"> - ускладнення виконання державою суспільно важливих функцій через загальне ускладнення соціально-економічного життя; - зростання попиту населення на громадські послуги та суспільні товари через розвиток суспільства та ринку; подорожчання таких товарів та послуг; потреба у збільшенні відповідних бюджетних видатків і обмеженість зростання бюджетних надходжень за рахунок збільшення обсягів чи бази оподаткування; - пошук нових моделей фінансування громадських послуг, суспільних товарів та утримання і розвитку інфраструктури (виробничої та соціальної); механізму забезпечення доступу до капіталу та досвіду управління приватного сектора з метою їх застосування у сферах, які традиційно вважались державними монополіями. <p>Зумовлені особливості функціонування приватного сектору (бізнесу):</p> <ul style="list-style-type: none"> - пошук нових сфер та галузей діяльності, додаткових об'єктів інвестування та можливостей одержання прибутку 	<p>державного сектору:</p> <ul style="list-style-type: none"> - задоволення інтересів суспільства та його потреб у громадських послугах та суспільних товарах; - оптимальний розподіл повноважень, відповідальності та ризиків; - одержання додаткових ресурсів (фінансових, матеріальних, висококваліфікованих людських). <p>приватного сектору:</p> <ul style="list-style-type: none"> - максимізація прибутку; - розширення ринкової ніші; - одержання конкурентних переваг; - покращення іміджу. 	<p>будь-які додаткові витрати державного бюджету, суб'єкта господарювання та окремих громадян від суми;</p> <p>державного сектору:</p> <ul style="list-style-type: none"> - податкові та інші пільги, різноманітні преференції; - гарантії; - матеріальні (та фінансові) ресурси; <p>приватного сектору:</p> <ul style="list-style-type: none"> - професійний досвід; - ефективне управління (тнучкість і оперативність у прийнятті рішень); - здатність до новаторства 	<p>державного сектору:</p> <ul style="list-style-type: none"> - стимулювання модернізації, раціоналізації та тнучості своєї роботи; - доступ до капіталу та досвіду управління приватного сектору; - підвищення якості і збільшення обсягів громадських послуг та суспільних товарів; - позбавлення специфічних ризиків, пов'язаних із реалізацією проектів; - вигоди від знання ринку та ділової компетенції приватних партнерів; - покращення фінансового становища; - поєднання кон'юнктури та покращення конкурентних позицій країни та окремих її регіонів; - активізація господарської діяльності та розвиток інфраструктури; - доступ до новітніх технологій, залучення інвестицій і створення додаткових робочих місць. <p>Приватного сектору:</p> <ul style="list-style-type: none"> - підвищення або утримання (у довгостроковій перспективі) прибутків; - розподіл та скорочення ризиків; - розширення зв'язків з адміністрацією (органами влади різних рівнів); - підвищення конкурентоспроможності та одержання додаткових можливостей розвитку

Основними елементами такого механізму можна вважати: соціально-економічні передумови виникнення, формування та розвитку; інтереси партнерів; вклади (витрати) партнерів; мотиви (очікувані вигоди та результати). Вивчення інтересів партнерів дозволяє визначити рушійні сили, а співвідношення витрат (вкладів) та результатів (вигід) – соціально-економічну ефективність партнерства. Аналіз елементів зазначеного механізму дозволяє констатувати, що «партнерство є не простим складанням ресурсів, а являє собою конфігурацію інтересів і відповідних правосил партнерів» [260, с. 63], які зацікавлені у відповідних ефектах: державний партнер – у соціально-економічному, а приватний – здебільшого в комерційному. Але консолідація ресурсів держави і приватного сектору дає синергетичний ефект, за рахунок чого з'являється можливість підвищення ефективності функціонування й розвитку всієї економіки.

У подальшому дослідженні доцільно зупинитись на формах партнерства. Серед фахівців не існує єдиної думки щодо того, які форми взаємодії влади і бізнесу можна віднести до ДПП і ППП, але, як правило, не держава підключається до проектів бізнесу, а навпаки, держава запрошує бізнес взяти участь в реалізації суспільно важливих проектів.

Прийняті у світовій практиці класифікації державно-приватного партнерства зазвичай виокремлюють такі його форми: контракт, оренда і лізинг, концесія, угода (договір) про розподіл продукції, спільна діяльність та спільне підприємництво [260, с. 68-71; 263, с. 55-70; 262, с. 21].

Розглянемо форми партнерства державного та приватного секторів докладніше, зокрема на предмет розподілу між партнерами правосил (повноважень) власності (табл. 4.20).

Найбільш розповсюдженою формою партнерства на сьогоднішній день вважаються *контракти* – адміністративний договір, який укладається між державою (органом місцевого самоврядування) і приватною фірмою для здійснення певних суспільно необхідних і корисних видів діяльності. Найчастіше у практиці державно-приватного партнерства зустрічаються контракти на виконання робіт, надання суспільних послуг, управління, постачання продукції для державних потреб, надання технічної допомоги. Як правило, контракти з державним або комунальним органом виявляються дуже привабливим бізнесом для приватного підприємця, тому що окрім престижу гарантують йому стійкий ринок і дохід, а також можливі пільги і преференції.

Таблиця 4.20. – Основні форми ДПП та ППП [складено за: 260, 262, 263]

Форми партнерства	Розподіл повноважень власності між партнерами
<i>Контракт</i>	У контрактних відносинах права власності не передаються приватному партнеру, витрати і ризики повністю несе держава. Інтерес приватного партнера полягає в тому, що за договором він отримує право на обумовлену частку доходу, прибутку, або зібраних платежів
<i>Оренда у традиційній формі (договору оренди) і у формі лізингу</i>	На визначених договором умовах відбувається передача приватному партнеру державного або муніципального майна в тимчасове користування і за визначену плату. Традиційні угоди оренди передбачають повернення предмета орендних відносин. Право розпорядження майном зберігається за власником і не передається приватному партнеру. У спеціально обумовлених випадках орендні відносини можуть завершитись викупом орендованого майна. У випадку договору лізингу лізингоодержувач завжди має право викупити державне або муніципальне майно
<i>Концесія (концесійна угода)</i>	Держава (муніципальне утворення) в рамках партнерських відносин залишається повноправним власником майна, яке є предметом концесійної угоди, уповноважує приватного партнера виконувати протягом визначеного терміну обумовлені в угоді функції і з цією метою наділяє його відповідною правосилою, необхідною для забезпечення нормального функціонування об'єкта концесії. За користування державною або муніципальною власністю концесіонер вносить плату на умовах, які передбачено концесійною угодою. Право власності на вироблену за концесією продукцію передається концесіонеру
<i>Угода (договір) про розподіл продукції</i>	На відміну від концесії в угодах про розподіл продукції приватному партнеру належить не увесь обсяг виробленої продукції, а лише частка. Умови і порядок розподілу продукції між державою і приватним партнером визначаються спеціальною угодою. Як і за угодою концесії, держава надає своє виключне право використання об'єкта (природних надр) приватному інвестору на оплатній основі і на визначений термін. Розподіл продукції може відбуватись за різними схемами
<i>Спільні підприємства</i>	Залежно від структури і характеру сумісного капіталу спільні підприємства можуть бути або акціонерними товариствами, або спільними підприємствами з пайовою участю сторін. Акціонерами в товариствах можуть виступати органи держави та приватні інвестори. Можливості приватного партнера щодо прийняття самостійних адміністративно-господарських рішень визначаються, як правило, часткою в акціонерному капіталі. Особливістю спільних підприємств є постійна участь держави в поточній виробничій, адміністративно-господарчій та інвестиційній діяльності. Зміна структури акціонерного капіталу на користь одного з партнерів спільного підприємства зумовлює лише перерозподіл акцій, але не впливає на загальні розміри капіталу

Наступна форма партнерства – *оренда* у її традиційній формі (договору оренди) і в формі *лізингу*. Особливість орендних відносин між владними структурами і приватним бізнесом полягає в тому, що на визначених договором умовах відбувається передача приватному партнеру державного або муніципального майна в тимчасове користування і за визначену плату. Як відомо, у випадку договору лізингу лізингоодержувач завжди має право викупити державне або муніципальне майно.

Специфічною формою відносин між державою і приватним партнером, яка дедалі набуває все більшого розповсюдження, є *концесія* (концесійна угода). Найбільш розповсюдженими у світовій практиці є концесії в інфраструктурних галузях, де виликає необхідність приватних інвестицій і висококваліфікованого управління. Усі різновиди концесій, які мають місце на практиці, можна представити принаймні трьома групами: на об'єкти інфраструктури, які вже існують; на будівництво та модернізацію інфраструктурних об'єктів; передача повноважень управління об'єктами державної власності приватній управляючій компанії. У рамках цих видів можливі варіанти концесійних відносин, які ґрунтуються на різному поєднанні правосил власності між державою та приватними концесіонерами, а також припустимих меж їх конкретної підприємницької і інвестиційної діяльності (будівництво, експлуатація, управління).

Угода про розподіл продукції як форма партнерських відносин між державою і приватним бізнесом пагадує традиційну концесію. Розбіжності відстежуються насамперед у різній конфігурації відносин власності між партнерами. Така форма партнерства розповсюджена в капіталомістких сферах, у галузях видобутку корисних копалин.

Доволі розповсюдженою формою партнерства вважаються *спільні підприємства*. Залежно від структури і характеру сумісного капіталу вони будуть або акціонерними товариствами, або спільними підприємствами з пайовою участю сторін.

Окрім форм партнерства, наукова література класифікує:

базові моделі ДПП та ППП, які «характеризуються особливими формами власності, фінансування та управління» (моделі оператора, кооперації, концесії, договірної та лізингу, табл. 4.21) [258, с. 45-46], а також різноманітні змішані форми реалізації партнерства, що утворюються на основі поєднання елементів базових моделей («проекування-будівництво-управління-передача», «відновлення-будівництво-передача», «проекування-будівництво-фінансування-управління», «відновлення-фінансування-управління» та ін.) [258, с. 45-46; 260, с. 72-73; 263, с. 13-14];

інституційні схеми формування партнерства: «поступове введення нових видів партнерства у структуру економіки, що вже склалася» (така схема є характерною для розвинутих країн, у яких століттями створювалося ринкове інституційне середовище при державній власності на громадську та комунальну інфраструктуру); «формування партнерства з «нуля» або з «зеленого поля»» (розбудова партнерства за такою схемою спостерігається у країнах Східної Європи, країнах колишнього Радянського Союзу та країнах, що розвиваються) [262, с. 23].

Таблиця 4.21. – Базові моделі ДПП та ППП [258, с. 45]

Моделі	Фінансування	Власність	Управління
Оператора	приватне	приватна/державна	приватне
Кооперації	приватне/державне	приватна/державна	приватне/державне
Концесії	приватне/державне	державна	приватне/державне
Договірної	приватне	приватна/державна	приватне
Лізингу	приватне/державне	приватна	приватне/державне

Взаємодія держави і приватного сектору для вирішення суспільно важливих завдань (на засадах ДПП і ППП) в економіці ряду розвинутих країн має давню історію: з XVI ст. – у Франції [262, с. 26], з XVIII ст. – у Великій Британії, з XIX ст. – в інших країнах Європи та США [258, с. 42]. Новий етап активізації державно-приватних ініціатив у провідних країнах світу спостерігається з 80-90-х років минулого століття. Проекти партнерства, як уже зазначалось, забезпечують доступ до капіталу та досвіду управління приватного сектору з метою їх застосування у сферах, які традиційно вважались державними монополіями: громадські (суспільні) послуги та товари й утримання та розвиток інфраструктури. У новітній історії ДПП та ППП очікувалось, що вони забезпечать успіх там, де приватизація зазнала невдачі, окрім того, партнерство сприймали як альтернативу приватизації. У країнах, які розвиваються, та з перехідною економікою (зокрема в Україні), взаємодія держави і приватного бізнесу стала актуальною в останньому десятилітті.

За оцінками фахівців, проекти ППП та ДПП сьогодні успішно реалізуються більше ніж в 100 країнах світу, найактивніше – у країнах Європи (табл. 4.22), а світовими лідерами щодо використання партнерства є Велика Британія та Австралія. Так, починаючи з 90-х років, у Сполученому Королівстві було затверджено близько 600 проектів, на частку яких припало 15 % загального обсягу капітальних інвестицій громадського сектору. Окрім Великої Британії найбільш розвину-

тими європейськими регіонами проектів партнерства є Іспанія, Франція, Італія, Ірландія, Греція та Німеччина. Але за масштабами (у грошовому вимірі) та кількістю підписаних контрактів Велика Британія перевищує всі інші регіони Європи: у 1,6 та у 2,5 раза відповідно (протягом 2001-2008 рр. у цій країні було підписано 536 проектів на суму 61 млрд. фунтів стерлінгів, порівняно з 215 проектами на суму 37 млрд фунтів стерлінгів в інших країнах) [263, с. 27, 32].

Таблиця 4.22. – Проекти ДПП та ППП що реалізуються у країнах Європи [263, с. 33]

Країни	Періоди та сума підписаних контрактів, млн євро						
	Роки				Усього 2001-2008		
	2001-2004	2005	2006	2007	2008	млн євро	кількість
Іспанія	1000	1154	1664	309	-	4127	38
Франція	-	1788	735	329	1241	4093	34
Італія	890	2179	439	55	-	3563	20
Ірландія	720	121	623	1489	300	3253	19
Греція	-	798	1600	3885	1000	2398	8
Німеччина	440	830	177	465	117	2029	40
Бельгія	1300	480	-	300	680	1780	6
Нідерланди	1302	-	431	-	1020	1733	9
Польща	1520	-	-	-	-	1520	2
Австрія	49	-	850	-	-	899	6
Фінляндія	-	700	-	-	-	700	1
Болгарія	-	366	288	366	-	654	6
Угорщина	-	-	38	15	500	556	11
Кіпр	-	500	-	-	-	500	1
Португалія	278	-	32	140	-	450	7
Інші країни	485	2	490	-	-	977	7
Усього за виключенням Великої Британії	7984	8918	7367	7353	4858	36583	215
Велика Британія	21849	6237	14111	10698	8236	61131	536

У табл. 4.23 наведено дані про основні галузі та сфери застосування ДПП і ППП у різних країнах світу. У більшості країн лідерами за кількістю успішно реалізованих у взаємодії держави і приватного сектору проектів є галузі інфраструктури та соціальної сфери (за виключенням Великої Британії, де останні найбільші проекти припадають на оборонну галузь).

Таблиця 4.23. – Реалізація ДПП та ППП за галузями та сферами у різних країнах світу протягом останніх десятиліть [складено за: 258, 262, 263, 265]

Країни	Галузі і сфери розповсюдження проектів партнерства
Австрія	Шляхи сполучення, водопостачання, нерухомість, охорона здоров'я, адміністративні споруди та будівлі закладів соціальної сфери (зведення та реконструкція)
Австралія	Автомобілі, залізниця, водопостачання, охорона здоров'я, освіта, правоохоронна система, оборона
Бельгія	Автомобілі, залізниця, водопостачання, прибирання сміття, охорона здоров'я, освіта
Велика Британія	Автомобілі, залізниця, водопостачання, прибирання сміття, нерухомість, охорона здоров'я, освіта, правоохоронна система, оборона, міське планування та розвиток окремих територій, система управління соціальною сферою
Греція	Автомобілі, залізниця, водопостачання, охорона здоров'я, освіта
Голландія	Автомобілі, залізниця, водопостачання, прибирання сміття, охорона здоров'я, освіта
Ірландія	Автомобілі, залізниця, водопостачання, утилізація відходів, енергетика, освіта, правоохоронна система, адміністративні споруди та будівлі закладів соціальної сфери (зведення та реконструкція)
Іспанія	Шляхи сполучення, водопостачання, енергетика, охорона здоров'я
Італія	Шляхи сполучення, водопостачання, енергетика, охорона здоров'я, утилізація відходів
Канада	Шляхи сполучення, водопостачання, прибирання сміття, нерухомість, охорона здоров'я, освіта, правоохоронна система, адміністративні споруди та будівлі закладів соціальної сфери (зведення та реконструкція)
Нідерланди	Залізниця, водопостачання
Німеччина	Автомобілі, залізниця, водопостачання, прибирання сміття, водопостачання, охорона здоров'я, правоохоронна система, оборона
ПАР	Шляхи сполучення, водопостачання, охорона здоров'я, освіта, правоохоронна система
Португалія	Автомобілі, залізниця, водопостачання, охорона здоров'я, оборона
Польща	Автомобілі, залізниця, водопостачання, енергетика, освіта, правоохоронна система, міське планування та відновлення депресивних територій
США	Шляхи сполучення, охорона здоров'я, освіта, адміністративні споруди та будівлі закладів соціальної сфери (зведення та реконструкція)
Фінляндія	Шляхи сполучення, водопостачання, теплопостачання, утилізація побутових відходів, нерухомість, оборона, організації паркування
Франція	Автомобілі
Угорщина	Транспорт, житло, інформаційні технології, охорона здоров'я
Японія	

Серед інфраструктурних проектів партнерства переважають транспортні проекти (щодо будівництва та реконструкції транспортних автомагістралей, терміналів аеропортів, залізниць, мереж міського державного транспорту), а також проекти муніципальних мереж водопостачання та каналізації, збору і переробки відходів, розвитку інфраструктури туризму, тощо [262, с. 23]. У справі оптимізації роботи соціальної сфери до кола проблем, які вирішуються на засадах ДПП та ППП, потрапляють: будівництво та реконструкція об'єктів соціальної інфраструктури (шкіл, лікарень, центрів дозвілля), підготовка та перепідготовка спеціалістів-робітників, зайнятість, інтеграція іммігрантів, міський розвиток, удосконалення соціальної інфраструктури і створення нових робочих місць в депресивних регіонах, надання соціальних послуг та соціальна підтримка незахищених груп населення [265, с. 12-13]. У галузях інфраструктури партнерство реалізується переважно на двосторонній основі (державно-бізнес), а у галузях соціальної сфери – на багатосторонній (долучаються організації громадянського суспільства).

Якщо говорити про суто економічну ефективність ДПП та ППП, то, за оцінками англійських фахівців, застосовувані (у рамках партнерства) схеми фінансування проектів забезпечують (порівняно із традиційними схемами) у середньому 17 % економії бюджетних коштів [262, с. 25].

Фахівці вважають, що найбільших економічних успіхів у реалізації ДПП та ППП досягнуті у групі країн, уряди яких створили структуру підтримки проектів партнерства, а також розробили відповідні стандарти і умови: ефективну законодавчу і нормативну базу, міжгалузеві та міжвідомчі групи (інституції) щодо структурування, реалізації і контролю за розвитком партнерства [258, с. 52].

Яскравим прикладом успішності проектів ДПП та ППП є Велика Британія, де уряд ініціював розвиток партнерства державного та приватного секторів однією зі своїх постанов у 1992 р. Постановою впроваджувалося поняття «приватна фінансова ініціатива» (ПФІ, *private finance initiative*), а також основні аспекти ініціативи: приватний сектор бере на себе ризики; має бути конкуренція там, де держава ініціює проект, шукає партнера у приватному секторі чи виступає замовником яких-небудь послуг; ініціатива стосується не лише проектів у сфері інфраструктури, а й інших капітальних інвестицій у капітальному секторі. З метою сприяння проектам ПФІ у 1993 р. було створена Приватна фінансова експертна група, метою діяльності якої було поширення

ідей проектів ПФІ та допомога і приватному і державному секторам в узгодженні концепції таких проектів та вимог до них [263, с. 29]. У 2000 р. в країні створено спеціальний урядовий орган «Партнерство Сполученого Королівства» (*Partnership UK*), до обов'язків якого увійшло кураторство цього напрямку британської політики [265, с. 12].

Продовжуючи приклади «успішних» країн, слід відзначити Голландію, де ще у 1998 р. за ініціативою Міністерства охорони здоров'я, добробуту і спорту створено організацію «Партнерство в ім'я соціальної інтеграції», у рамках якої сьогодні співпрацюють представники держави, ділових кіл та громадськості. Підписана делегатами трьох сторін (більше 800 учасників) угода стала платформою для широкого розвитку партнерських відносин на рівні місцевих громад [265, с. 13].

У ряді країн Європи (Ірландії, Португалії, Іспанії та Італії) прийняті законодавчі акти, що полегшують партнерство держави і приватного сектору в реалізації проектів; в Австралії концепції партнерства включені до урядових програм [258, с. 43]; у Канаді на державному рівні практика партнерства інституціалізована у 2002 р., коли було прийнято Закон «Про фонд розвитку стратегічної інфраструктури» (під терміном «стратегічна інфраструктура» узагальнено всі спорудження у результаті публічних інвестицій в об'єкти, що використовуються на користь громадськості) [263, с. 36]. Між тим, у ЄС єдиного законодавчого закріплення відносин ДПП і ППП (на рівні Союзу як єдиного регіонального інтеграційного утворення) не існує, а також саме поняття ДПП не врегульоване. Свого часу (ще у 2006 р.) Європейський парламент виступив проти створення окремого правового режиму для ДПП і ППП, але визнав (і визнає) необхідною законодавчу ініціативу у сфері концесії, що відповідає б принципам внутрішнього ринку та запроваджувала загальні правила проведення тендерів [там само, с. 50].

Ураховуючи зазначене вище, можна вважати, що успіх запровадження та розвитку ДПП і ППП певною мірою залежить від ґрунтовної законодавчої бази. Основним законодавчим підґрунтям партнерства в Україні є (окрім Конституції, Цивільного, Господарського, Земельного, Податкового кодексів) такі закони України: «Про концесії» (№ 997-XIV від 16 липня 1999 р.); «Про концесії на будівництво та експлуатацію автомобільних доріг» (№ 1286-XIV від 14 грудня 1999 р.); «Про угоди про розподіл продукції» (№ 1039-XIV від 14 вересня 1999 р.); «Про оренду державного та комунального майна» (№ 2269-XII від 10 квітня 1992 р.) та інші.

Ще 1 липня 2010 р. Президент України підписав Закон України «Про державно-приватне партнерство» (№ 2404-VI), яким визначено організаційно-правові засади взаємодії державних партнерів із приватними партнерами й основні принципи ДПП на договірній основі. У Законі знаходимо розуміння сутності ДПП на загальнодержавному рівні: «Державно-приватне партнерство – співробітництво між державою Україна, Автономною Республікою Крим, територіальними громадами в особі відповідних органів державної влади та органів місцевого самоврядування (державними партнерами) та юридичними особами, крім державних та комунальних підприємств, або фізичними особами – підприємцями (приватними партнерами), що здійснюється на основі договору в порядку, встановленому цим Законом та іншими законодавчими актами» [тут і далі цитується за: 267].

До ознак ДПП, за Законом України, як і в більшості країн світу, належать: забезпечення вищих техніко-економічних показників ефективності діяльності, ніж у разі здійснення такої діяльності державним партнером без залучення приватного партнера; довготривалість відносин (від 5 до 50 років); передача приватному партнеру частини ризиків у процесі здійснення державно-приватного партнерства; внесення приватним партнером інвестицій в об'єкти партнерства із джерел, не заборонених законодавством.

Основними принципами здійснення ДПП Законом визначено: рівність перед законом державних та приватних партнерів; заборона будь-якої дискримінації прав державних чи приватних партнерів; узгодження інтересів державних та приватних партнерів із метою отримання взаємної вигоди; незмінність протягом усього строку дії договору, укладеного в рамках державно-приватного партнерства, цільового призначення та форми власності об'єктів, що перебувають у державній або комунальній власності чи належать Автономній Республіці Крим, переданих приватному партнеру; визнання державними та приватними партнерами прав і обов'язків, передбачених законодавством України та визначених умовами договору, укладеного у рамках державно-приватного партнерства; справедливий розподіл між державним та приватним партнерами ризиків, пов'язаних із виконанням договорів, укладених у рамках державно-приватного партнерства; визначення приватного партнера на конкурсних засадах, крім випадків, установлених законом.

Закон передбачає застосування ДПП у таких сферах: пошук, розвідка родовищ корисних копалин та їх видобування; виробництво, транспортування і постачання тепла та розподіл і постачання природно-

го газу; будівництво та/або експлуатація автострад, доріг, залізниць, злітно-посадкових смуг на аеродромах, мостів, шляхових естакад, тунелів і метрополітенів, морських і річкових портів та їх інфраструктури; машинобудування; збір, очищення та розподілення води; охорона здоров'я; туризм, відпочинок, рекреація, культура та спорт; забезпечення функціонування зручальних і осушувальних систем; оброблення відходів; виробництво, розподілення та постачання електричної енергії; управління нерухомістю. У рамках здійснення ДПП відповідно до Закону (та інших законодавчих актів) України можуть укладатися договори про: концесію; спільну діяльність; розподіл продукції; інші договори.

Прийняття Закону «Про державно-приватне партнерство» – лише перший крок України на шляху вирішення численних проблем розвитку за допомогою одного із сучасних ефективних інструментів узгодження інтересів державного та приватного секторів, яким вважаються ДПП та ППП. Українська економіка перебуває тільки на початку складного процесу створення необхідної системи управління проектами партнерства.

Аналіз практики упровадження ДПП в Україні протягом 1992-2007 рр. (табл. 4.24) дозволяє констатувати, що: партнерство мало безсистемний поодинокий характер; сфера застосування контрактів ДПП є досить вузькою (переважно енергетика та телекомунікації); потенціал ДПП не було використано для розвитку економічної та соціальної інфраструктури національної економіки [186, с. 148-150].

Таблиця 4.24. – Форми, сектори, кількість проектів ДПП, упроваджених в Україні (1992-2007 рр.) [186, с. 149]

Сектор реалізації проектів державно-приватного партнерства	Форми реалізації державно-приватного партнерства							
	Проекти «відокремлення активів»		Проекти «зеленого поля»		Контракти на управління та лізинг		Усього	
	кількість проектів	інвестиції, млн дол. США	кількість проектів	інвестиції, млн дол. США	кількість проектів	інвестиції, млн дол. США	кількість проектів	інвестиції, млн дол. США
Енергетика	12	160	-	-	-	-	12	160
Телекомунікації	1	252	7	6309	-	-	8	6561
Водопостачання та водовідведення	-	-	-	-	1	100	1	100
Усього	13	412	7	6309	1	100	21	6821

Серед основних проблем, які належить вирішити Україні для ефективного застосування й розвитку ДПП та ППП, слід відзначити:

створення системи інституцій (органів та організацій, міжгалузевих та міжвідомчих груп) підтримки проектів партнерства, а також для реалізації та контролю за розвитком партнерства, які б забезпечували системний підхід щодо використання переваг та уникнення додаткових ризиків ДПП та ППП. Такі інституції доцільно сформуувати на рівні регіонів, на міжрегіональному та місцевому рівнях;

розробка відповідних стандартів, стандартизація на макро- і мікроекономічному рівнях моніторингу взагалі й оцінки зокрема ефективності проектів, спроможності та стану приватних партнерів, взаємних ризиків, виконання зобов'язань та якості робіт;

зниження численних обтяжуючих економічних та неекономічних ризиків за рахунок: підвищення ступеня довіри з боку інвесторів, у тому числі іноземних; відходу від традиційних (неефективних та корумпованих) методів управління в державних установах; розвитку та посилення національних ринків капіталу; забезпечення зростання доходів, підвищення купівельної, споживчої, заощаджувальної, інвестиційної спроможності суб'єктів економіки й ін.;

активізація та підсилення в суспільних відносинах перетворюючої ролі неурядових, некомерційних організацій, організацій громадянського суспільства.

Отже, взаємодія держави, бізнесу й суспільства є необхідною умовою та ключовим чинником успіху соціоекономічного розвитку національної економіки на сучасному етапі. Таке співробітництво є одним із сучасних засобів розв'язання суперечностей соціоекономічних динамічних процесів за рахунок узгодження інтересів суб'єктів ринкової економіки. Реалізація механізму державно-приватного партнерства вирішує актуальну проблему активізації рушійних сил соціально-економічного розвитку країни. Партнерство є також мірилом стану інституціонального середовища, рівня розвитку і якості інститутів національної економіки.

Упровадження партнерства в Україні дасть можливість запуснути інституціональні механізми ефективного розв'язання проблем прав власності, що неодмінно виникають у процесі реалізації інвестиційних проектів і є особливо актуальними для розбудови економічної та соціальної інфраструктури [186, с. 150-151]. Розвиток численних форм ДПП та ППП в Україні й очікувані позитиви цього процесу потребують вирішення низки важливих проблем. Партнери повинні усвідомити,

що ефективне співробітництво можливе лише в разі задоволення потреб і реалізації інтересів обох сторін. Позитиви та переваги партнерства не реалізуються прийняттям відповідного пакета законодавчих актів. Партнерство буде ефективним лише за умов повної ясності й передбачуваності стратегії подальшого розвитку країни.

У підсумку досліджених у розділі 4 проблем слід сказати, що протягом тривалого часу в Україні спостерігались: руйнування та неефективне використання її ресурсного потенціалу (зокрема земельних, людських, інноваційних, інвестиційних ресурсів); деформація структури економіки та суспільства (домінуючий розвиток дістали галузі низьких технологічних укладів, які є надзвичайно капіталомісткими й потенційних можливостей для інноваційного розвитку не мають; домінування в українському суспільстві представників соціальних груп нелегального приватно-капіталістичного підприємництва та злочинної діяльності свідчить про його неповноцінність та обмежує перспективи соціального розвитку); ігнорування об'єктивних та несвочасне врахування сучасних загальносвітових закономірностей соціально-економічного розвитку, зокрема зростання значущості соціальних цілей розвитку (коли розвиток людини, піднесення її матеріального, культурного та духовного рівнів визначають розвиток суспільства) і ролі держави (як головного чинника оптимізації взаємодії всіх елементів національної соціально-економічної системи).

Предметом аналізу наступного розділу монографії є державне регулювання процесів соціально-економічної динаміки.

РОЗДІЛ 5

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ПРОЦЕСІВ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ ДИНАМІКИ

Питання про можливість, доцільність, вибір засобів державного регулювання процесів соціально-економічної динаміки – одне із центральних і найдискусійніших і в теорії і в політиці. Питання перебуває в центрі уваги та досліджується відтоді, коли стало зрозуміло, що ринкова система не забезпечує народногосподарського комплексу, а державне регулювання, виконуючи свою відтворювальну функцію, забезпечує відтворення всього господарського комплексу країни.

Домінуючі підходи до вирішення питання (від «мінімалістичного державного втручання в економіку» до «вирішальної ролі держави в забезпеченні економічного розвитку») протягом декількох десятиліть змінювали один одного, а разом із ними радикально змінювалась і стратегія державного регулювання динамічних процесів багатьох країн. Так, у 50-60-х роках уряди більшості країн світу при проведенні своєї політики виходили з вирішальної ролі держави в забезпеченні ефективного зростання і розвитку економіки. Після боргових криз 80-х років ця концепція була піддана жорсткій критиці, і на перший план вийшла мінімалістична точка зору, згідно з якою держава має забезпечувати права власності, проводити відповідну монетарну політику, представляти певний мінімум соціальних гарантій і частково фінансувати інфраструктуру, але при цьому відмовитись від спроб стимулювати економічне зростання й розвиток за допомогою субсидій, пільгових кредитів, державних вкладень у виробництво тощо. Мінімалістичний підхід превалював і при розробці інституційних реформ в латиноамериканських і африканських країнах, а також у стратегіях переходу до ринку в колишніх соціалістичних країнах наприкінці 80-х – початку 90-х років.

З середини 90-х років домінуючі погляди знову стали змінюватись. Цього разу зусилля теоретиків та практиків було спрямовано на пошуки «розумної середньої позиції». Саме ця ідея переважає останніми роками в світовій економічній теорії та практиці регулювання динамічних процесів.

Авторська точка зору щодо проблем державного регулювання процесів соціально-економічної динаміки доповідалася й обговорювалася на наукових та науково-практичних конференціях і опублікована у відкритому друці [268-275].

5.1. Методологічні аспекти державного регулювання економічної макродинаміки

Державне регулювання процесів економічної динаміки ми розглядаємо як засіб активізації рушійних сил, поживлення джерел, підвищення ефективності ресурсів та факторів динамічних процесів за рахунок методів, інструментів, форм і важелів такого регулювання, тобто у процесі реалізації державної соціально-економічної політики.

Про актуальність проблем регулювання динамічних процесів для світової та вітчизняної теорії та практики свідчать останні публікації українських та російських вчених, серед яких: А. С. Гальчинський [276], В. М. Геєць [234], Б. Є. Кваснюк [277], П. М. Леоненко [278], Ю. В. Макогон [279], Є. В. Савельєв, С. І. Юрій [280], З. Г. Ватаманюк, С. М. Панчишин [281], В. М. Полтерович, В. В. Попов [282], С. В. Цирель [283] та ін. Дослідження методологічних аспектів державного регулювання економічної макродинаміки, зокрема визначення точок прикладання регуляторної дії та засобів адекватного впливу держави на процеси динаміки, що забезпечує можливості стійкого збалансованого розвитку економіки України в довготривалій перспективі, необхідне для обґрунтування концепції соціально-економічного розвитку економіки, спрямованої, передовсім, на подолання її відставання від загальносвітових тенденцій. За результатами досліджень з'являються можливості формування й реалізації обґрунтованої, виваженої, результативної та перспективної політики соціально-економічного розвитку країни. Більше того, політика держави, яка враховує всі особливості поточних соціально-економічних процесів, сама може стати довготривалим фактором розвитку. Саме очікувана від влади політика є сьогодні найважливішим чинником, що визначає майбутні рішення економічних агентів. З аналізу тенденцій політики можна зробити висновки щодо поведінки бізнесу й відповідних перспектив соціально-економічного зростання й розвитку.

Ми узагальнили науковий доробок у царині державного регулювання, і метою цього етапу нашого дослідження є не стільки обґрунтування необхідності державного регулювання процесів макродинаміки, скільки пошук механізмів, які в першу чергу здатні, на наш погляд, забезпечити динамічний розвиток економіки.

Доволі значна кількість науковців вважає регулювання динамічних процесів однією з функцій сучасної держави. Функція (від лат. *function* виконання) означає «зобов'язання, коло діяльності, призначення, роль» [131, с. 666], «робота кого-, чого-небудь, обов'язок, коло діяльності когось, чогось; обов'язок, повинність місія» [284, т. 3, с. 675].

Таким чином, функції держави зумовлені виконанням конкретних зобов'язань або місій.

Окрім держави, основними макросистемами, діяльність і взаємодія яких визначає функціонування та розвиток країни, є суспільство й економіка. Кожну із цих підсистем можна розглядати як відносно самостійну, але успішна розбудова країни залежить від взаємодії і балансу цих трьох підсистем. Усі макросистеми характеризують специфічні функції і місії, що реалізуються взаємодіючи одна з одною. Взаємний вплив держави, економіки й суспільства реалізується загалом так: держава регулює та стимулює економіку і сприяє організації суспільства; економіка визначає можливості та міць держави (країни) і формує економічні інтереси суспільства; суспільство «виховує» державу, вказує бізнесові цілі й обмеження розвитку [281, с. 167-168]. Отже, у найзагальнішому розумінні державі притаманні політична, економічна та соціальна функції. Функції держави – це основні напрями діяльності держави, у яких відбивається її сутність, соціальне призначення, цілі та завдання у сфері управління економікою та суспільством у певних формах і певними методами. Об'єктивність функцій зумовлена закономірностями взаємодії держави, суспільства, економіки. Водночас об'єктивний характер функцій держави не означає, що вони реалізуються поза волею і свідомістю людей: держава лише тоді буде ефективно функціонувати, коли її функції якнайповніше відповідатимуть об'єктивним потребам розвитку суспільства й економіки. Отже, усвідомлення цих потреб і необхідності їх задоволення визначає набір функцій держави та механізм їх реалізації. Залежно від ступеня розвитку суспільства та його економіки такі функції можуть виявлятися по-різному.

У сучасній науковій літературі загальне розуміння функцій держави конкретизується різним чином. Найчастіше дослідники виокремлюють такі функції держави в ринковій економіці: забезпечення правової бази і створення сприятливого соціального середовища з метою ефективного функціонування ринкової системи; захист конкуренції; формування інституційної інфраструктури, яка б забезпечувала основні норми і правила економічної діяльності; перерозподіл доходів і багатства; корекція розподілу ресурсів із метою зміни структури національного продукту; стабілізація і стимулювання зростання й розвитку економіки; досягнення і збереження національних конкурентних переваг у світовій економіці.

Окрім зазначеного підходу до визначення функцій держави, певний інтерес становить інший, менш розповсюджений, згідно з яким функції держави окреслюються таким чином [281, с. 199-200; 285]:

інтеграційна функція – організація у просторі та часі діяльності соціальних суб'єктів, консолідація їх ініціативи й можливостей для створення матеріальної бази життя (у тому числі виробництво суспільних благ);

інституційна функція – створення й закріплення інститутів – формальних і неформальних законів, правил і норм суспільного життя (у тому числі підтримання умов рівноправної конкуренції, боротьба з усіма видами правової дискримінації, забезпечення стабільності і сприяння збалансованому розвитку соціально-економічної системи, її окремих елементів і підсистем);

бенчмаркетингова функція – сприяння створенню та фіксації найкращих зразків поведінки (функціонування) (у тому числі розробка методики визначення зразків і критеріїв їх зіставлення, формування різноманітних рейтингів);

кастингова функція – цілеспрямоване формування еліти суспільства (відбір, формування резерву, залучення до роботи в органах влади інтелектуальних, патріотично вихованих і соціально відповідальних молодих кадрів);

охоронна функція – забезпечення цілісності території країни та її безпеки (підтримання правопорядку, збереження контролю за стратегічними матеріальними, фінансовими, енергетичними й інформаційними ресурсами; захист прав соціальних та економічних суб'єктів).

На жаль, на сучасному етапі вчені дуже часто захоплюються використанням іноземних «модних» термінів, що, на наш погляд, не є доцільним і не віддзеркалює змісту загальновідомих у методології державного регулювання функцій.

Спираючись на категоріальний апарат теорії державного регулювання, можна вважати, що процеси соціально-економічної динаміки (відтворення, зростання, циклічність, розвиток, трансформація) виступають об'єктами регулювання. Об'єкт регулювання, як відомо, змінюється історично. Крім того, вибір об'єкта залежить від цільової функції або соціально-економічного інтересу регулюючого суб'єкта (держави). Основою механізму регулювання динамічних процесів є державна економічна політика, інструментами – конкретні форми політики (бюджетна, податкова, грошово-кредитна, науково-технічна, інвестиційна, зовнішньоекономічна, антикризова, антимонопольна, соціальна, приватизаційна, амортизаційна, валютна, митна, стабілізаційна, структурна й ін.). Кожна з конкретних форм політики реалізується за допомогою певних важелів (табл. 5.1) [44, с. 63-68].

Таблиця 5.1. – Основні інструменти та важелі державного регулювання процесів соціально-економічної динаміки

Інструменти (конкретні форми державної економічної політики)	Важелі
Бюджетно-податкова (фіскальна)	- державні видатки, трансферти, субсидії, субвенції, дотації; - податки, ставки оподаткування, податкові пільги, кредити, канікули
Грошово-кредитна (монетарна, а у її складі – валютна)	- ставки відсотків (депозитні і кредитні, облікова і рефінансування), ліміти кредитування, норма обов'язкового резервування, купівля-продаж цінних паперів, грошова маса в обігу, грошова база; - валютні інтервенції, девальвація та ревальвація валюти, валютні курси, валютні обмеження
Соціальна (соціального захисту інтересів окремих соціальних груп, зайнятості, доходів, стосовно галузей соціальної сфери)	- різноманітні соціальні норми, стандарти і пільги (нормативи оплати праці, прожитковий мінімум та ін.), соціальні виплати, ціни на товари та послуги тощо
Зовнішньоекономічна	- митні тарифи, мито, квотування, ліцензування, обсяги імпорту й експорту (обмеження або стимулювання, активізація, оптимізація, заборона, фінансування, кредитування) та ін.

Реалізація політики може здійснюватись адміністративними, правовими, економічними, прямими та непрямими, селективними і не-селективними методами. Правове регулювання здійснюється на основі й у рамках державного господарського законодавства через систему встановлених норм та правил. Економічні методи регулювання являють собою сукупність способів та економічних важелів впливу держави на (та через) економічні інтереси суб'єктів господарювання. Адміністративні методи об'єктивно необхідні з точки зору загальнонаціонального інтересу, в умовах, коли максимальна свобода та вигода одних суб'єктів обертається значними втратами для інших суб'єктів і для суспільства в цілому. Державне регулювання (державна економічна політика) може здійснюватись у формі планування, програмування, прогнозування [там само].

Як основні інструменти безпосереднього впливу на процеси економічної макродинаміки (зростання й розвитку національної економіки) провідні країни світу використовують стабілізаційну та структурну політику.

У рамках стабілізаційної політики вирішується завдання згладжування економічних коливань. Заходи спрямовуються як проти спаду виробництва, так і проти надмірного зростання та «перегріву» економі-

ки. Тому за цільовою спрямованістю розрізняють стимульовальну (експансіоністську) та стримувальну (рестрикційну) стабілізаційні політики. В умовах української реальності проблема «перегріву» не актуальна. Запобігання глибокому спаду виробництва як необхідної передумови переходу до сталого економічного зростання є найважливішою проблемою для національної економіки. На практиці стабілізація (стимулювання та стримування) здебільшого проводиться важелями бюджетно-податкового та грошово-кредитного регулювання.

У складі структурної політики виділяють інвестиційну, інноваційну, науково-технічну, регіональну політику, політику у сфері роздержавлення та приватизації. Основними заходами структурної політики можна назвати: створення інноваційних та інвестиційних фондів і банків; страхування, пільгове оподаткування та кредитування науково-технічної діяльності; введення прискореної амортизації основних фондів [286, с. 23]. Реалізація структурної політики, як і стабілізаційної, спирається здебільшого на важелі бюджетно-податкового та грошово-кредитного регулювання.

Структурну політику слід розглядати у двох аспектах, однаково актуальних для національної економіки. По-перше, це формування відповідної структури національного ринку (як із точки зору його учасників, так і інституційного устрою) як умови найраціональнішого використання ресурсів. У розвинутих країнах це стосується передусім збереження конкурентного середовища, запобігання стихійним змінам у ринковій кон'юктурі. По-друге, під структурною політикою розуміють безпосередньо промислову політику, тобто вплив держави на галузеву структуру економіки з метою регулювання базових пропорцій макроекономічного відтворення, стимулювання розвитку виробництва і галузей, що визначають науково-технічний прогрес, вирішення регіональних проблем, підтримки малого і середнього бізнесу, захисту вітчизняних виробників. У цьому випадку держава шляхом цілеспрямованих дій намагається розвивати конкурентоспроможні галузі при природному відмиранні застарілих виробництв. Для України сьогодні структурна політика має особливе значення, оскільки, як уже відзначалось, структура її економіки погіршується за рахунок згорання наукоємних і високотехнологічних виробництв і посилення сировинної орієнтації економіки.

Однією із проблем регулювання процесів динаміки є вибір так званих «точок прикладання регуляторної дії». Їх також можна вважати «проміжними цільовими орієнтирами» державної соціально-економічної політики зростання й розвитку. Так, сукупність «точок прикладання регуляторної дії» та «проміжних цільових орієнтирів» економічного зростання можна представити таким чином:

у сфері виробництва: зростання й забезпечення відповідного технічного рівня виробництва; зростання обсягів виробництва і якості виробів; висока інвестиційна активність економіки; раціональний розподіл та ефективне використання наявних ресурсів;

у сфері зайнятості: соціальний захист; справедливий розподіл доходів; високий рівень зайнятості; низький рівень безробіття;

у сфері ціноутворення: стабільність цін; стримування темпів інфляції; забезпечення відповідного прожиткового мінімуму;

у зовнішньоекономічній сфері: зростання та забезпечення необхідного експортного потенціалу економіки; стабільність курсу національної валюти; підтримка необхідного сальдо платіжного балансу.

Проміжні цільові орієнтири економічного зростання підпорядковуються цілям соціально-економічного розвитку. Наприклад, мета політики економічного зростання – сприяти переходу економіки на більш ефективну траєкторію розвитку й підтримувати рух по ній у подальшому. Авторське бачення цілей розвитку (системи цілей) подано на рис. 5.1.

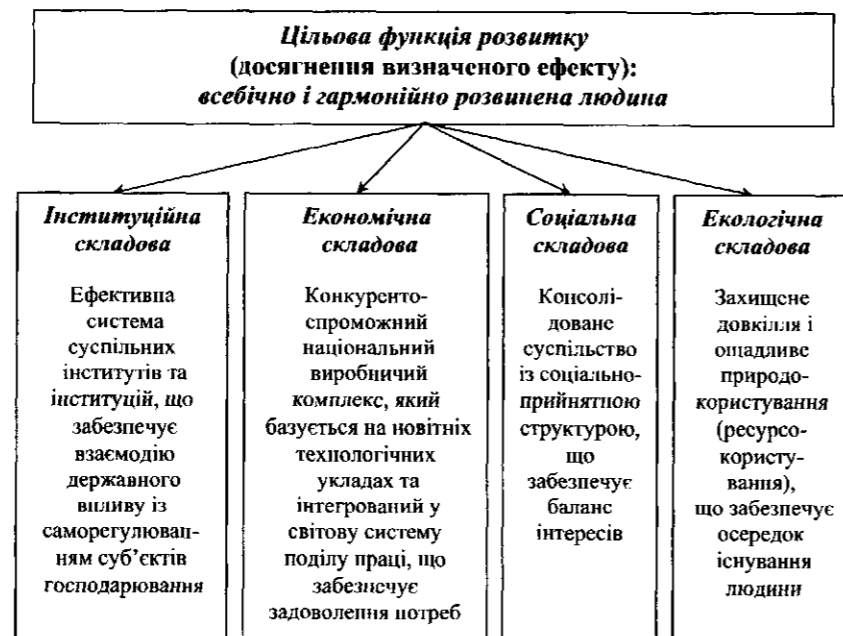


Рис. 5.1. Система цілей розвитку національної економіки (соціально-економічної системи макрорівня)

У першому розділі нашого дослідження достатньо детально проаналізовано поняття економічного зростання й економічного розвитку. Усі наступні етапи дослідження проблеми лише переконали у правильності висновків про діалектичний зв'язок економічного розвитку й економічного зростання. Тут мається на увазі прямиї та зворотний зв'язок: економічне зростання забезпечує економічний розвиток, а економічний розвиток – подальше економічне зростання. Тому, говорячи про цільові функції економічного розвитку й економічного зростання загалом і проміжні цільові орієнтири зокрема, слід мати на увазі, що практично вони (тобто цілі зростання й розвитку) є загальними (спільними). Разом із тим із позиції аналізу та синтезу як методів пізнання доволі умовно можна розмежувати цільові функції зростання й розвитку та інструменти їх реалізації. Але в остаточному підсумку вони забезпечують цільову функцію розвитку в широкому розумінні цього слова.

Сучасний етап функціонування та розвитку суспільства й економіки, як відомо, має певні особливості, які, у свою чергу, позначаються на процесах макродинаміки: вони набувають нових якостей. Так, нова якість динамічних процесів зумовлена: зміною їх спрямованості, зокрема посиленням соціальної орієнтації; докорінною зміною факторів, зокрема переходом на переважно інтенсивний шлях розвитку й інтенсифікацією виробництва в умовах науково-технічної (інформаційно-комунікаційної) революції; різноманітними структурними зрушеннями в економіці (прискореним розвитком галузей, що забезпечують науково-технічний прогрес, сфери послуг та ін.); зміною взаємозв'язку природи і суспільства (людини), у тому числі й поглибленням суперечностей – появою масштабних екологічних проблем. Нової якості динамічні процеси набувають також під впливом глобальної економічної інтеграції та постіндустріального суспільства.

Зрозуміло, що держава не може бути осторонь масштабних процесів, що відбуваються в усіх сферах економічного й соціального життя. Зміни в суспільному й економічному розвитку потребують певних змін функцій держави, а особливо функції регулювання динамічних процесів. Названа функція, як було з'ясовано вище, реалізується в певних формах і за допомогою визначених інструментів та важелів державної економічної політики. Вочевидь, що саме інструментарій державної політики зазнає відповідних змін. Змінюватимуться не тільки засоби адекватного впливу держави на процеси динаміки, а й точки прикладання регуляторної дії.

Саме про такі зміни свідчить практика державного регулювання процесів динаміки різних країн та регіонів світу. Проведений аналіз

(зокрема в підрозділі 3.1) дозволяє стверджувати, що на сучасному етапі основними проміжними цільовими орієнтирами державної економічної політики зростання і розвитку є: державне стимулювання наукових досліджень і технічного прогресу; раціоналізація державних витрат і зниження податків; припинення підтримки неефективного бізнесу; розвиток інститутів, боротьба з тіньовою економікою, корупцією і злочинністю (рис. 5.2)

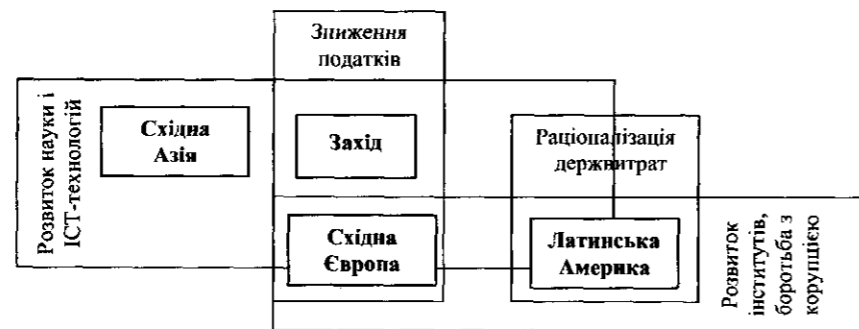


Рис. 5.2. Точки прикладання регуляторного впливу держави на процеси соціально-економічної динаміки в різних регіонах світу [283, с. 107]

Ефективність державного регулювання динамічних процесів значною мірою зумовлена відповідністю його заходів певним історичним етапам і стадіям економічного зростання й розвитку економіки, а також векторам ринкової циклічності і трансформаційних перетворень.

Сучасні уявлення теорії та практики про стадії зростання й розвитку економіки, відповідно до яких варто надавати перевагу тим або іншим засобам регулювання, ґрунтуються на відомій концепції «стадій зростання» В.-В. Ростоу. Зазначена концепція була сформульована у 1956-1960 рр. Спочатку Ростоу пропонував виділяти три стадії зростання; пізніше він збільшив їх кількість до п'яти: 1) «традиційне» суспільство (the traditional society); 2) період створення передумов для «зльоту» (the preconditions for take-off); 3) «зліт» (the take-off); 4) рух до зрілості (the drive to maturity); 5) епоха високого масового споживання (the age of high mass consumption). Критеріями виділення стадій були переважно техніко-економічні характеристики: рівень розвитку техніки, галузева структура господарства, частка виробничого нагромадження в національному доході, структура споживання тощо. Для першої стадії характерна ситуація, коли понад 75 % працездатного населення зайнято в сільському господарстві. Національний дохід вико-

ристовується головним чином непродуктивно. Це суспільство структуроване ієрархічно, політична влада належить земельним власникам або центральному уряду. У період другої стадії здійснюються важливі зміни у трьох непромислових сферах економіки: сільському господарстві, транспорті й зовнішній торгівлі. Третя стадія охоплює порівняно невеликий проміжок часу: 20-30 років. У цей час темпами, що збільшуються, ростуть капіталовкладення, випуск продукції на душу населення, починається швидке впровадження нової техніки у промисловість і сільське господарство. Розвиток спочатку торкається невеликої групи галузей («провідної ланки») і лише пізніше поширюється на всю економіку в цілому. Автор вважає, що, для того щоб зростання було сталим і постійним, необхідно виконання декількох умов: різке збільшення (подвоєння) частки виробничих інвестицій у національному доході (з 5 % до, як мінімум, 10 %); стрімкий розвиток одного або декількох секторів промисловості; політична перемога прихильників модернізації економіки над захисниками традиційного суспільства. Виникнення осередків нової інституціональної структури має забезпечити, на думку Ростоу, поширення первісного імпульсу зростання на всю економічну систему (шляхом мобілізації капіталу із внутрішніх джерел, реінвестиції прибутку й т.ін.). Четверта стадія характеризується Ростоу як тривалий етап технічного прогресу. Автор вважає початком цього періоду для: Великобританії – 1850 р., США – 1900 р., Франції – 1910 р., Німеччини – 1910 р., Канади – 1920 р., Швеції – 1930 р., Японії – 1940 р. У даний період розвивається процес урбанізації, підвищується частка кваліфікованої праці, керівництво промисловістю зосереджено в руках кваліфікованих керівників – менеджерів. Під час п'ятої стадії – в «епоху високого масового споживання» здійснюється зрушення від пропозиції до попиту, від виробництва до споживання. Цей період відповідав стану американського суспільства 60-х років. У своїй більш пізній роботі «Політика і стадії зростання» (1971 р.) Ростоу додає шосту стадію – стадію «пошуку якості життя», коли на перший план висувається духовний розвиток людини [71, с. 143-145].

Сучасне трактування концепції В.-В. Ростоу знаходимо в публікації російських дослідників В. Полтеровича та В. Попова [282], де об'єктом аналізу є економіка, перед якою постає завдання «модернізації після тривалого періоду відставання від провідних країн світу». Автори розрізняють чотири стадії зростання й розвитку економіки, відповідно до яких слід добирати певні засоби регулювання динамічних процесів: перша стадія – початкова стадія модернізації (індустрі-

алізації); друга – стадія ініціації експорто-імпортоорієнтованого зростання; третя – стадія стимулювання прискореного розвитку; четверта – стадія розвинутого ринку.

Аналіз світової практики державної економічної політики щодо регулювання і стимулювання динамічних процесів, зокрема на предмет її відповідності певним історичним етапам і зазначеним стадіям економічного зростання й розвитку економіки, дозволяє констатувати нижченаведене. На першій стадії (стадії модернізації) країна має ставити перед собою завдання переоснащення внутрішнього виробництва. У цих умовах доцільно розширити імпорт передової техніки, технології, що сприятиме накопиченню знань і навичок для створення базових галузей промисловості національної економіки. Як важелі економічної політики доцільно використовувати: низькі тарифи на імпорт інвестиційних товарів, субсидії імпортерам обладнання, низькі кредитні ставки, завищений реальний валютний курс, тарифні та нетарифні обмеження імпорту кінцевої промислової продукції. Згодом розвиток промисловості потребуватиме виходу за межі національного ринку. Починається друга стадія – етап ініціації експорто-імпортоорієнтованого зростання. Виробники, що виходять на світовий ринок, повинні конкурувати з виробниками передових країн, а тому змушені впроваджувати новітні технології та методи управління, відповідати високим стандартам якості. Одержані досвід і знання мультиплікативно впливають на стан інших виробників, галузей та секторів економіки. Основними важелями регулювання і стимулювання динамічних процесів на цій стадії мають стати: індикативне планування, державні програми технічної реконструкції, підтримка великих підприємств і виробників, пільгове кредитування, пряме субсидування. У цих умовах доцільним також буде зниження реального валютного курсу, зокрема за рахунок накопичених валютних резервів. Важливими завданнями цього етапу, уряди країн, які досягли успіху в економічному зростанні і розвитку економіки, вважали створення ринкової інфраструктури та поступову децентралізацію економіки. Особливостями державної економічної політики на стадії стимулювання прискореного розвитку зазвичай є: поступова заміна прямих і селективних методів регулювання непрямими та неселективними, обмеження застосування нетарифних важелів регулювання потоків експорту й імпорту, зниження митних тарифів, підтримка малих підприємств, дерегулювання ринку капіталів, стимулювання інвестицій. На стадії розвинутого ринку зазвичай проводяться стабілізаційна і структурна політики.

На думку провідних вітчизняних фахівців, в Україні й досі не існує реальних умов виконання державою функцій представника інтересів більшості взагалі та суб'єкта регулювання соціально-економічних процесів зокрема, а навпаки, є передумови для використання держави та державної економічної політики як інструментів забезпечення кланово-групових інтересів [238, с. 13-14]. Державна економічна політика в сучасній Україні не спрямована на забезпечення якісно нових завдань економічного зростання й розвитку, значною мірою гальмується пасивністю державних структур, зокрема владних, законодавчих та виконавчих, їх нездатністю ефективного впливу на економіку [19, с. 10]. До проблем, що накопичились, належать: стратегічна невизначеність у напрямках соціально-економічного розвитку й узгоджених засобах їх досягнення; неефективний вибір форм, методів і важелів стимулювання процесів динаміки (відтворення, трансформації, зростання, розвитку); невідповідність застосовуваних заходів певним історичним етапам і стадіям економічного зростання й розвитку економіки, а також векторам ринкової циклічності та трансформаційних перетворень.

У підсумку наведемо висловлювання одного з дослідників проблем державного регулювання соціально-економічного розвитку: «Людство завжди намагалось дізнатись, за яких умов політика стає рушійною силою розвитку економіки, з огляду на те, що вона визначає загальний напрямок, характер діяльності держави та напрямок діяльності держави у тій чи іншій галузі в певний період. Історичний досвід переконує, що це відбувається тоді, коли політика є науково обґрунтованою, тобто базується на об'єктивно діючих законах, ураховує різноманітні інтереси суспільства, передбачає багатоваріантність рішень і свободу вибору. Якщо політика засновується на спотвореній теорії, яка не спирається на об'єктивні закони і сукупність інтересів суспільства, підпорядковує одні інтереси іншим, вона спрямовує суспільство до регресу» [287, с. 15].

Усе сказане вище дозволяє зробити певні висновки.

В основі механізму регулювання динамічних процесів лежить державна економічна політика, конкретні форми якої виступають інструментами регулювання. Кожна з форм політики реалізується за допомогою певних важелів, здійснюється визначеними методами. Методи, інструменти, форми і важелі економічної політики ми розглядаємо як різноманітні засоби активізації рушійних сил, поживлення джерел, підвищення ефективності ресурсів та факторів економічного зростання й розвитку економіки.

Конкретизація процесів економічної динаміки як об'єкта регулювання, визначення точок прикладання регуляторної дії та засобів адекватного впливу держави на процеси зростання й розвитку мають урахувати особливості етапу (стадію) і підпорядковуватись меті соціально-економічного розвитку країни в конкретно-історичному періоді: оскільки закономірності динамічних явищ і процесів мають історичний характер, остільки засоби активізації, які зумовлюють дію їх рушійних сил, також змінюються історично.

Як основні інструменти ефективного впливу на процеси соціально-економічної динаміки (конкретні форми державної економічної політики) слід визнати стабілізаційну та структурну політику, що спирається на важелі бюджетно-податкового та кредитно-грошового регулювання. Саме дослідженню зазначених важелів присвячуються наступні розділи роботи.

5.2. Бюджетно-податкові важелі механізму державного стимулювання економічного зростання й розвитку

У широкому розумінні бюджетно-податкова або фіскальна (лат. *fiscus* – казна) політика включає заходи уряду, що регламентують систему бюджетно-податкових відносин, функціонування бюджетної та податкової систем. Заходи включають регулювання оподаткування, обсягів та напрямків державних видатків і трансфертів (платежів, за допомогою яких здійснюється перерозподіл доходів), збалансованість державного бюджету з метою впливу на процеси макродинаміки та стабілізації національної економіки.

Бюджетна та податкова системи – складні соціальні утворення, що тісно пов'язані з розвитком як економіки, так і держави в цілому. У цих системах концентруються не тільки різновекторні економічні, а й політичні, соціальні інтереси (громадян країни – з одного боку і держави – з іншого), одночасне й повне задоволення яких практично неможливе. Перед бюджетно-податковою системою стоїть складне завдання: забезпечити державу коштами, необхідними для виконання нею своїх функцій. Оскільки бюджетно-податкові важелі (оподаткування, державні видатки, запозичення і трансферти) здатні безпосередньо та швидко впливати на поведінку господарюючих суб'єктів (на та через інтереси), остільки саме вони будуть у першу чергу застосовуватись урядом для досягнення поставленої мети та вирішення конкретних завдань (у тому числі щодо впливу на макродинамічні процеси). Мета та завдання, що постають перед державою і суспільством, як відомо, постійно коригуються (залежно від історичного етапу, кон'юнктури

світових ринків, політики країн-сусідів тощо), а тому такі важливі проблеми, як рівень/оптимальність оподаткування, спрямування/ефективність державних видатків не можуть бути вирішеними раз і назавжди. Ураховуючи зазначене, вивчення сучасних проблем бюджетно-податкової системи України та її спроможності позитивно впливати на процеси зростання й розвитку національної економіки, що є метою цього етапу нашого дослідження, є дуже актуальним.

Проблемні питання впливу бюджетно-податкових важелів на процеси соціально-економічної динаміки висвітлені в роботах сучасних українських науковців: О. Д. Василик [288], В. П. Вишневський [289], Ю. Б. Іванов [290], Ц. Г. Огонь [291], Ю. В. Пасічник [292], А. М. Соколовська [293], С. І. Юрій [294] та ін.

Як важелі бюджетно-податкового регулювання динамічних процесів зазвичай виокремлюють: податки (їх загальну кількість), ставки оподаткування, податкові пільги, кредити, «канікули»; державні видатки, закупівлі, різноманітні трансферти, а також субсидії, дотації, субвенції. Використовуючи зазначені важелі, держава, передусім, впливає на доходи та витрати господарюючих суб'єктів, які, у свою чергу, визначають сукупний попит і сукупну пропозицію, а співвідношення останніх певним чином впливає на обсяг національного виробництва (ВВП), рівні зайнятості та цін в економіці тощо, тобто на основні параметри функціонування та розвитку економіки. Згідно з макроекономічною теорією механізм бюджетно-податкового регулювання ґрунтується на мультиплікативних (лат. *multiplicator* – помножуючий) ефектах: на будь-яку зміну державних видатків та податків економіка реагує багатократною зміною основних параметрів. Збільшення державних видатків (окрім видатків, пов'язаних з обслуговуванням державної заборгованості) і зменшення податків сприятимуть зростанню й розвитку економіки, а зворотні зміни – стримуватимуть зазначені процеси (можуть використовуватись в умовах «перегріву» економіки). Мультиплікативний ефект від цілеспрямованих змін державних видатків та податків (на підставі спеціальних рішень уряду) доповнюється ще й так званим ефектом «автоматичних» або «вмонтованих» змін, який з'являється через певну залежність податків і трансфертів від доходу та забезпечує їм можливість змінюватися в «автоматичному» режимі в разі зміни доходу (ВВП). «Автоматичні» зміни (без спеціальних державних рішень) не означають, що держава в цьому процесі виконує лише роль стороннього спостерігача. Опосередкований вплив держави полягає в тому, що вона впроваджує (вмонтовує) в економіку певну систему податків і трансфертних платежів. Внесенням змін до цієї системи держава впливає на ефективність «автоматичних» механізмів. Заходи фіскальної політики прямо чи опосередковано пов'язані з державним бюджетом: будь-які

зміни держвидатків або податків супроводжуються відповідними змінами в дохідній або витратній частинах державного бюджету. Звичайно, безпосередньою метою бюджетно-податкової політики є досягнення певного стабілізаційного ефекту або розвитку економіки. Проте, виконуючи стабілізаційну функцію в економіці, фіскальна політика водночас реалізує і бюджетну функцію: забезпечує збалансованість бюджету. До заходів фіскальної політики відносять лише такі маніпуляції державним бюджетом, які не викликають зміни маси грошей в обігу.

Розглянемо практику застосування бюджетно-податкових важелів впливу на соціально-економічні процеси в Україні.

Бюджетно-податкова політика здійснюється з дотриманням певних правил і норм. Основними нормативно-правовими актами, що їх встановлюють, є: Бюджетний кодекс України (від 8 липня 2010 р. № 2456-VI від), Податковий кодекс України (від 2 грудня 2010 р. № 2755-VI), закони України «Про Державний бюджет України ...» (на відповідний бюджетний рік). Основні напрями політики щорічно проектуються (на наступний бюджетний період) Міністерством фінансів України; розроблений проект політики подається на розгляд Кабінету Міністрів України; Кабінет Міністрів розглядає та схвалює проєкт (відповідною постановою) і подає до Верховної Ради України.

Згідно з Бюджетним кодексом проєкт Основних напрямів бюджетної політики на наступний бюджетний період ґрунтується на прогнозних і програмних документах економічного та соціального розвитку й містить положення щодо: основних прогнозних макропоказників економічного та соціального розвитку України (із визначенням показників номінального та реального обсягу валового внутрішнього продукту, індексів споживчих цін та цін виробників, офіційного обмінного курсу гривні в середньому за рік і на кінець року, рівня безробіття); основних завдань бюджетної політики, зокрема граничного обсягу дефіциту (профіциту) державного бюджету, частки прогнозованого річного обсягу валового внутрішнього продукту, що перерозподіляється через зведений бюджет України, граничного обсягу державного боргу, установлення розміру мінімальної заробітної плати, прожиткового мінімуму та рівня його забезпечення; пріоритетних завдань податкової політики; реалізації пріоритетних державних (цілевих) програм; взаємовідносин державного бюджету з місцевими бюджетами, включаючи обґрунтування питомої ваги місцевих бюджетів у зведеному бюджеті України; інших питань, необхідних для складання проєкту закону про Державний бюджет України [295, с. 37].

Основні (щорічні) пріоритети (орієнтири, цілі, завдання) бюджетно-податкової політики періоду 2005-2010 рр. подано в табл. 5.2.

Таблиця 5.2. – Орієнтири (цілі та завдання) бюджетно-податкової політики України (2005-2010 рр.) [складено за: 296-301]

Рік	Цілі та завдання
2005	<p>Забезпечення соціального спрямування бюджету: збільшення обсягу соціальних видатків та їх питомої ваги у загальних видатках бюджету порівняно з 2004 р.; забезпечення зростання рівня доходів громадян випереджаючими темпами порівняно з інфляцією, яке б дало можливість підвищити платоспроможність населення; підвищення мінімальної заробітної плати у розмірі 262 грн. на місяць одночасно із встановленням мінімального (міжкваліфікаційного) сполучення в оплаті праці працівників бюджетної сфери. Зростання рівня забезпеченості прожиткового мінімуму (організований мінімум) порівняно із збільшенням на 2,14 р. з урахуванням і ... су споживчих цін та встановити диференційовані його розміри залежно від соціальних груп населення.</p> <p>Ранічний обсяг державного боргу на кінець 2005 р. обмежується граничним його розміром, згідно з Законом України «Про Державний бюджет України на 2005 рік» (з урахуванням заміни), збільшенням на граничний обсяг дефіциту державного бюджету, який передбачено Основними напрямками бюджетної політики на 2005 рік.</p> <p>Частка валового внутрішнього продукту у зведеному річному обсягу ВВП через зведений бюджет має бути на рівні, не нижче відповідних фактичних показників за період з 2004 року до 2005 року.</p> <p>Прогноз валового внутрішнього продукту на 2005 рік має враховувати обсяги податкового боргу (недобору), який планується покрити за рахунок заходів підвищення платіжності / ефіцієнції платників податків. Провести аналіз можливих наслідків ліквідації податку на додану вартість та заміни його податком з обороту (податку).</p>
2006	<p>Макроекономічна стабільність, зокрема за рахунок зменшення рівня інфляції порівняно з прогнозом у плані на 2005 р. та стабілізації валютного курсу.</p> <p>Створення сприятливих умов для розвитку вітчизняного виробника, підприємств-кандидатів на інвестиційний клімату, у тому числі шляхом удосконалення системи оподаткування суб'єктів малого підприємництва, зменшення податкового навантаження, упорядкування регуляторних та консультуючих функцій державних органів, у тому числі регулювання цін на енергоносії та товари першої необхідності, а також забезпечення стабільності нормативно-правових засад у процесі діяльності суб'єктів господарювання.</p> <p>У 2006 р. мінімальна заробітна плата має становити 400 грн. на місяць. Передбачити зростання рівня забезпеченості прожиткового мінімуму (гарантований мінімум) порівняно із збільшенням на 2005 р. з урахуванням індексу споживчих цін та встановити диференційовані його розміри залежно від соціальних груп населення.</p> <p>Повищити питому вагу загального фонду місцевих бюджетів до 45% у загальному фонді зведеного бюджету (без урахування видатків на покриття дефіциту коштів Пенсії його фонду для виплати пенсій).</p> <p>Сформувати ініціативу «Пенсії в податку» з метою залучення коштів до бюджету державного бюджету на 2006 р. середньостроковому бюджету стратегію на 2006-2009 рр., яка б забезпечила сприяє реформі у соціальній, гуманітарній та економічній сферах з визначенням необхідних бюджетних ресурсів. Територіальною підставою для реалізації цієї ініціативи є Верховна Рада України пропонує до проєкту Податкового кодексу та законпроєкту щодо спроєкції системи оподаткування, єдиного соціального внеску, передбачаючи зменшення податкового навантаження на фонд оплати праці, зменшення ставки податку на додану вартість, а також швидко реалізувати проєкти щодо зменшення змін до законодавчих актів, які не забезпечені ресурсами бюджету на 2006 р.</p>

1	2	
2007		<p>Проект Державного бюджету має бути сформований та стабілізований до початку фінансового року итожж на ва експлиціт у урахуванням надання скор зменш співзалежних витрат. Проект має бути розроблений з урахуванням особливостей інноваційного розвитку економіки, що передбачає, зокрема, та оцінює забезпечення державної підтримки інноваційного розвитку економіки на базі наявних інструментів розробки та розвитку: технічної, технологічної, інфраструктурної та людської інноваційної системи. Інше: ні інші не розробляти та розвитку інфраструктури розвитку економіки.</p> <p>Частка державного бюджету в загальному внутрішньому продукті не має становити менше 30 %.</p> <p>Окремі видатки витрати на управління державою не повинні становити менше 10 % від загальної суми витрат на управління державою, що має забезпечити прозорість проведення відповідних операцій та не повинні становити менше 10 % від загальної суми витрат на управління державою.</p> <p>Забезпечити заходи щодо жорсткої економічної дисципліни з першої черги на адміністративні витрати органів державної влади.</p>
2008		<p>Основні завдання бюджетної політики. Цілі. Забезпечення макроекономічної стабільності, збалансованості та стійкості бюджетної системи.</p> <p>Завдання 1. Застосування ефективного бюджетного процесу. Утримання обсягу державного боргу відносно ВНП на рівні не вищому ніж у 2007 р.; відновлення дефіциту бюджету на економічно безпечному рівні; збереження частки переказів ВНП через зменшення бюджету на рівні, що не порушує прогнозовані на 2007 р.; застосування адекватних операцій з управління державним боргом та повільного корпоративного свого взаємодія з банками.</p> <p>Завдання 2. Підвищення результативності, ефективності та прозорості використання бюджетних коштів: концентрувати бюджетні ресурси на інноваційні проекти держави; (ціпових) програм, удосконалюючи механізми контролю за їх виконанням; розробити (забезпечити) Стратегію модернізації та підвищення ефективності управління державними фінансами на 2007-2016 роки; уніфікувати процедури державних закупівель та публічних закупівель у сфері державних закупівель до норм ЄС та СОТ.</p> <p>Завдання 3. Збалансування розміру мінімальної зарплатної плати на рівні рівня до 90 % розміру прожиткового мінімуму.</p> <p>Завдання 4. Запровадження головним розпорядником бюджетних коштів середньострокового планування на основі визначених пріоритетних завдань своєї діяльності на розумовних показників, яких вони прагнуть досягти.</p> <p>Завдання 5. Підвищення відповідальності розпорядника бюджетних коштів та їх підлеглих виконавців.</p> <p>Завдання 6. Удосконалення системи бухгалтерського обліку в державному секторі шляхом здійснення засадя щодо розробки національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку та фінансової звітності у державному секторі.</p> <p>Завдання 7. Внесення змін до Бюджетного кодексу України в частині щодо застосування програмно-ціпового методу в бюджетному процесі; удосконалення процедури розгляду, прийняття та виконання закону про Державний бюджет України; посилення контролю за державними бюджетними зобов'язаннями та сплатами на повільному процесі Державного бюджету України на 2008 р.</p> <p>Пріоритетні завдання податкової політики. Цілі. Перехід від фискальної до стимулювальної функції податкової системи.</p>

1	2	
2009		<p>Основні завдання бюджетної політики. Цілі. Перетворення бюджетної політики на дієвий інструмент соціально-економічного розвитку держави.</p> <p>Завдання 1. Забезпечення збалансованості та стійкості бюджетної системи. Утримання мінимального обсягу державного боргу, відносно ВНП на рівні не вищому ніж у 2008 р.; виконання дефіциту бюджету на економічно безпечному рівні - не більше як 2 % ВНП з можливістю додаткового збільшення заміщення в обсязі до 2 % ВНП на фінансових витратах, пов'язаних із платовими та платовими частини членства Європи 2012 року з фінансово-бюджетної частини переказів ВНП через зменшення бюджету на рівні, що не перевищує 22 %.</p> <p>Завдання 2. Підвищення ефективності використання бюджетних коштів.</p> <p>Завдання 3. Підвищення матеріальної стимуляції та добробуту громадян; установлення мінімальної зарплати на рівні прожиткового мінімуму для працівників осіб; здійснення операцій припинення участі та організації окремих галузей бюджетної системи на основі тарифних коефіцієнтів Єдиної тарифної сітки.</p> <p>Пріоритетні завдання податкової політики. Цілі: Формування прожиткової та реальної податкової політики, що сприятиме виконанню державного бюджету до кінця, найбільш виробничо-комерційної діяльності та економічному зростанню в державі, створенню сприятливого середовища для підприємств малого та середнього підприємства України до світової спільноти.</p> <p>Завдання 1. Розробити та затвердити Стратегію реформування податкової системи України.</p> <p>Завдання 2. Насуваючи відкриття ринку податкового навантаження.</p> <p>Завдання 3. Розширення бази оподаткування та забезпечення більш справедливості розподілу податкового навантаження.</p> <p>Завдання 4. Удосконалення системи адміністративних податків.</p> <p>Завдання 5. Формування бюджету з урахуванням адитивної елементів податкової системи України до норм законодавства Європейського Союзу та зміст економічних інтересів держави.</p>
2010		<p>Основні завдання політики в умовах входу України в фінансово-економічної кризи. Цілі: Забезпечення збалансованості бюджету, сформованого на основі реального макроекономічного прогнозу та спрямованого на подолання кризових явищ.</p> <p>Завдання 1. Забезпечення реальної збалансованості та стійкості бюджетної системи в умовах фінансово-економічної кризи: здійснення поступового переходу в середньотерміновому періоді до тривалого інфляції і платового планування обсягу курсу з сбалансованим поєднанням доходів з урахуванням платового обсягу державного, у тому числі гарантованого боргу відносно ВНП на економічно-безпечному рівні; зменшення фінансового навантаження на реальний сектор економіки; розробити процесу бюджету та його реформування податкової системи; забезпечити бездефіцитності поточного бюджету; виконання дефіциту бюджету розвитку - не більше як 2 % ВНП; збереження частки переказів ВНП через зменшення бюджету на рівні, що не перевищує прогнозовані на 2009 р.; поступове зменшення прямої державної підтримки окремих підприємств процесу.</p> <p>Завдання 2. Забезпечення відповідальності використання бюджетних коштів; сприяння зростанню частки мікрофінансових організацій для реалізації цільових інвестиційних проектів; посилення державного контролю за пріоритетним спрямуванням державних інвестиційних ресурсів на реалізацію соціальних та інфраструктурних проектів у регіонах та недопущення неадекватного використання бюджетних коштів; сприяння створенню організаційних та фінансових умов для реалізації проектів середньотермінового співробітництва.</p> <p>Завдання 3. Забезпечення досягнень рівня державних соціальних стандартів: забезпечення відповідності між збільшенням розміру мінімальної зарплатної плати та посадового окладу (тарифної ставки) працівника першого розряду Єдиної тарифної сітки відповідно до підзакону Інфляції (Підзакон соціальних стандартів) та підвищення прожиткової плати; збалансування рівня забезпечення прожиткового мінімуму з урахуванням реального зростання ВНП та фінансових можливостей державного бюджету і Пенсійного фонду.</p> <p>Завдання 4. Формування прожиткової, реальної податкової, національної податкової та митної політики, що сприятиме економічному зростанню, створенню сприятливого середовища для підприємств малого, середнього та великого підприємства.</p>

Оцінюючи практику визначення пріоритетів застосування бюджетно-податкових важелів протягом 2005-2010 рр., слід погодитись із думкою фахівців, що стосовно доцільності вибору й ефективності впливу на соціально-економічні процеси ці пріоритети були не завжди економічно обґрунтованими, іноді взаємовиключними, спрямованими на досягнення поточних завдань без урахування довгострокових цілей розвитку суспільства, реалізацію вузьковідомчих інтересів. У бюджетно-податковій політиці існувала велика кількість пріоритетів, несбалансованих між окремими її складовими, зокрема податковою політикою та політикою у сфері державних видатків. За такого підходу власне ідея пріоритетності не могла сприяти ефективній реалізації політики з позиції досягнення стратегічних цілей, адже вибір певного механізму або галузі підтримки стосувався великої кількості об'єктів, тому сприяв розпорощуванню обмежених фінансових ресурсів державного бюджету [287, с. 229].

Пріоритети бюджетної політики фактично виявляються в напрямках державних видатків. Розглянемо структуру видатків зведеного бюджету України (табл. 5.3). Найбільшу питому частку в загальній структурі видатків 2010 р. мають видатки на соціальний захист і соціальне забезпечення (27,7%), освіту (21,1%), економічну діяльність (11,8%), охорону здоров'я (11,8%) і загальнодержавні функції (11,4%). Найменша питома частка видатків припадає на духовний і фізичний розвиток (2,8%), житлово-комунальне господарство (2,5%) і охорону навколишнього природного середовища (0,8%).

Упродовж 2000-2010 рр. у структурі видатків зведеного бюджету значних змін не відбулося. Проте спостерігається нестабільність частки видатків за такими статтями, як загальнодержавні функції, економічна діяльність, освіта, соціальний захист і соціальне забезпечення.

Перерозподіл пріоритетів в основному відбувається між видатками на економічну діяльність і видатками на соціальний захист і соціальне забезпечення. Скорочення питомих часток видатків на економічну діяльність (у 1992 р. вона становила 37,2% усіх видатків бюджету) певною мірою зумовлено масштабною приватизацією державного майна та відповідним скороченням державного сектору економіки, але, на нашу думку, свідчить і про небезпечну тенденцію скорочення видатків на розвиток економіки. Найбільшу частку у видатках зведеного бюджету на економічну діяльність займають такі галузі, як транспорт (близько 35%), сільське господарство, лісове господарство та мисливство, рибне господарство (20%), паливно-енергетичний комплекс (33%) [302, с. 80].

Таблиця 5.3. – Структура видатків в зведеному бюджеті України (2000-2010 рр.), % [2, с. 54-55, 302]

Положення	Рок										
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Видатки, у % до ВВП	28,3	27,2	26,7	27,4	29,4	32,1	32,2	31,4	32,6	33,7	34,5
Видатки, усього	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
в тому числі:											
на зальові справи і функції	7,1	16,4	14,2	13,2	12,0	10,9	11,3	10,7	9,9	10,7	11,4
охорону	4,8	5,5	5,7	7,0	6,0	4,2	3,6	4,2	3,8	3,1	2,9
громадський порядок, безпеку та суверенитету	5,8	7,6	8,4	7,7	7,7	7,2	7,3	8,1	8,7	7,8	7,2
економічну діяльність	12,8	13,1	11,9	16,1	19,1	13,6	15,6	18,4	16,4	12,8	11,8
охорону, навколишнього природного середовища	3,8	0,2	1,1	1,2	1,2	0,9	0,9	0,9	0,9	0,8	0,8
житлово-комунальне господарство	2,3	2,8	2,3	2,4	2,6	2,8	4,5	2,6	2,9	2,4	2,5
охорону здоров'я	11,2	12,5	12,5	12,8	11,9	10,9	11,2	11,7	10,8	11,8	11,8
духовний і фізичний розвиток	2,5	2,4	2,4	2,7	2,6	2,1	2,5	2,5	2,5	2,7	2,8
освіту	17,8	17,8	20,3	15,8	17,9	18,9	19,5	19,5	19,5	21,5	21,1
соціальний захист та соціальне забезпечення	15,0	17,1	21,0	17,1	19,0	28,2	23,7	21,4	23,7	25,4	27,7
в тому числі:											
на пенсії і пенсії	5,1	7,9	-	-	-	-	-	-	-	-	-
кредитування за втраченими потугами	-	-	-	-	1,1	0,2	0,1	0,7	0,9	0,9	...

Для порівняння структури видатків бюджету України з іншими країнами скористаймося даними ООН. Державні видатки у % до ВВП в Україні у середньому за 2000-2007 рр. становили: на освіту – 5,3 % (для порівняння: Росія – 3,9 %, Білорусь – 5,2, Казахстан – 2,8, Польща – 4,9, Франція – 5,6, Німеччина – 4,4, США – 5,5 %); на охорону здоров'я – 4,0 % (Росія – 3,5 %, Білорусь – 4,9, Казахстан – 2,5, Польща – 4,6, Франція – 8,7, Німеччина – 8,0, США – 7,1 %); на наукові дослідження та розробки – 0,9 % (Росія – 1,1%, Білорусь – 1,0, Казахстан – 0,2, Польща – 0,6, Франція – 2,1, Німеччина – 2,6, США – 2,7 %); на оборону – 2,7 % (Росія – 3,5 %, Білорусь – 1,5, Казахстан – 1,2, Польща – 2,0, Франція – 2,3, Німеччина – 1,3, США – 4,3 %) [121, с. 202, 203].

За даними іншого джерела, державні соціальні видатки (на освіту, охорону здоров'я, трансферти населенню) у % до ВВП у розвинутих країнах світу наприкінці ХХ – початку ХХІ ст. становили 25,1 %, в країнах Західної Європи – 31,1 % [303, с. 81]. За підсумками 2010 р. видатки соціального спрямування зведеного бюджету у % до ВВП України досягли рівня 22 %.

Соціальна спрямованість бюджетів є характерною тенденцією останніх років більшості розвинутих країн світу. Соціальне забезпечення, захист і розвиток соціальної сфери – одна з функцій сучасної держави. Уряди зарубіжних країн давно зрозуміли, що баланс інтересів різних верств населення при розподілі суспільного продукту підвищує соціальну стабільність і прискорює економічне зростання. Але, як свідчать дослідження, зростання видатків бюджету на соціальне забезпечення та соціальний захист в Україні (лише у 2010 р. видатки соціального спрямування зведеного бюджету більше за аналогічний показник попереднього року на 50,2 млрд грн., або на 26,4 % [302, с. 74]) зумовлені довготривалим нагромадженням соціальних проблем. Сучасні реалії (у тому числі старіння населення та збільшення кількості громадян, що потребують допомоги і захисту) додають нових проблем, розв'язання яких потребує відповідних невідкладних рішень та заходів. Одним із таких заходів – реформування національної системи пенсійного забезпечення [304]. Головним чинником необхідності реформування є стрімке зростання дефіциту Пенсійного фонду України: у 2010 р. дефіцит становив 26,6 млрд грн., а на виконання програм «Дотація Пенсійному фонду України на пенсійне забезпечення військовослужбовців, виплату пенсій, надбавок та підвищень до пенсій, призначених за різними пенсійними програмами», «Покриття дефіциту коштів Пенсійного фонду України для виплати

пенсій», «Пенсійне забезпечення працівників, зайнятих повний робочий день на підземних роботах, та членів їх сімей», що здійснюються Міністерством фінансів України, з Державного бюджету було виділено 64,1 млрд грн. [302, с. 83].

Одним із найдискусійніших питань пенсійної реформи є підвищення пенсійного віку, а також нормативного та мінімального стажу. Зауважимо, що при визначенні пенсійного віку доцільно враховувати тривалість життя громадян країни (табл. 5.4).

Таблиця 5.4. – Очікувана тривалість життя та вік виходу на пенсію [3, с. 543, 544]

Країна	Очікувана тривалість життя, роки		Вік виходу на пенсію	
	чоловіки	жінки	чоловіки	жінки
Україна	63,8	74,9	60	55
Німеччина	77,6	82,7	65	65
Франція	77,8	84,9	65	65
Велика Британія	77,7	81,9	65	60,9
США	75,4	80,4	66	66
Нідерланди	78,2	82,6	65	65
Данія	76,5	81,0	65	65
Польща	71,0	79,9	65	60

Уявлення про використання податкових важелів впливу на процес соціально-економічної динаміки певною мірою може дати аналіз структури доходів зведеного бюджету, зокрема податкових надходжень (табл. 5.5).

У загальній структурі доходів зведеного бюджету України частка податкових надходжень упродовж 2000-2010 рр. зросла з 63,8 до 74,6 %. Співвідношення доходів бюджету і ВВП у 2010 р. порівняно з 2000 р. майже не змінилось (28,7 та 28,9 % відповідно), а співвідношення загальної суми податкових надходжень і ВВП збільшилось на 3 відсоткових пункти (з 18,4 до 21,4 %), що певною мірою свідчить про посилення фіскального тиску на економіку.

Для порівняння: у 2008 р. податкові надходження бюджету у відсотках до ВВП у Росії становили 15,7 %, Білорусі – 25,5, Казахстані – 12,7, Польщі – 18,4, Франції – 21,8, Німеччині – 11,8, США – 10,3 % [121, с. 202-203].

Таблиця 5.5. – Структура доходів (подаєткових надходжень) до сьєноу України (2000-2010 рр.) [2, с. 54-55; 302]

Показники	Роки										
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Доходи, у % до ВВП	28,9	26,9	27,4	28,2	26,5	30,4	31,6	30,5	31,4	27,9	28,7
Податкові надходження, у % до ВВП	18,4	18,0	20,1	20,3	18,3	23,1	23,1	22,4	24,0	22,8	21,4
Доходи, усереднено за період	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
податкові надходження	63,8	66,8	73,3	72,3	69,0	73,1	73,2	73,3	76,3	72,1	74,6
податок з доходів фізичних осіб	12,9	18,8	17,5	18,0	14,4	12,9	13,3	15,8	15,4	15,1	16,2
податок на прибуток підприємств	15,7	15,1	15,2	17,6	17,7	17,5	15,2	15,5	16,1	11,5	12,8
збори за спеціальне використання природних ресурсів із них:	4,0	4,1	4,0	3,7	3,7	3,0	2,8	2,7	3,1	3,9	4,1
плата за землю	2,8	2,9	2,9	2,7	2,5	2,0	1,8	1,8	2,2	2,9	3,0
податок на додану вартість	19,7	18,8	21,7	16,8	18,3	25,2	29,3	27,0	30,9	29,3	21,5
акцизний збір	4,6	4,8	6,6	7,0	7,3	5,9	5,0	4,8	4,3	7,5	9,0
податки на міжнародні торгівлю та зовнішні операції	3,8	5,0	5,5	5,0	4,3	4,6	4,1	2,1	2,9
і інші податкові надходження	4,5	4,2	2,1	3,6	3,3	2,8	2,4	2,1	2,2

Вплив податкових важелів державного регулювання на процеси зростання й розвитку економіки визначається особливостями численних елементів усієї податкової системи країни (сукупністю принципів оподаткування, системою різновидів податків та податковою структурою – комплексом взаємозв'язків між окремими податками, визначеністю суб'єктів, об'єктів, ставок оподаткування, податкової бази, структурою податкового апарату, сукупністю юридичних норм, правил, законів, які визначають порядок оподаткування та відповідальність за порушення податкового законодавства, тощо), підпорядкованих законам розвитку й функціонування економічної системи за допомогою податкової політики (що спрямовує розвиток податкової системи відповідно до соціально-економічної мети суспільства й економічних законів). Елементи податкової системи у своїй сукупності та взаємодії утворюють модель оподаткування, а податкова політика, яка спирається на норми, правила та закони, забезпечує його механізм (роботу моделі). Визначеність кожного із зазначених елементів податкової системи певною мірою впливає на процеси розвитку економіки та суспільства.

Примітно, що ще Адам Сміт свого часу сформулював чотири основоположні принципи раціонального й ефективного оподаткування, які бажані для будь-якої економічної системи [305, с. 588-589]:

1. Піддані держави повинні брати участь в утриманні уряду відповідно доходу, яким вони користуються під протекцією і захистом держави. Додержання цього принципу, або навпаки, його знехтування призводить до рівності (справедливості) або нерівності в оподаткуванні.

2. Податок, який повинен сплачувати окремий суб'єкт оподаткування, має бути чітко визначеним (термін сплати, спосіб платежу, сума платежу).

3. Кожен податок має стягуватись у той час і таким чином, коли і як платнику найзручніше його сплачувати.

4. Кожен податок має бути замисленим і розробленим таким чином, щоб він брав і утримував з кишені народу якомога менше понад того, що він приносить казначейству держави (у супротивному разі збір податку потребуватиме такої великої армії чиновників, що їх заробітня плата може поглинути значну частку надходжень від податку).

Більш сучасне розуміння основних принципів ефективного податкової системи можна подати таким чином [61, с. 434]:

1. Ефективність (втілюється в регулюючій і стимулюючій функціях податків).

2. Справедливість (недоцільність і неможливість перекладання податкового тягара на бідні верстви населення, частковий перерозподіл через механізм оподаткування частини національного доходу на користь найбільш бідних верств населення).

3. Корисність (вилучені через податкову систему кошти мають повернутись до трудящих у формі соціальних видатків).

4. Оптимальне співвідношення між економічною ефективністю і справедливістю (недоцільність надмірного перерозподілу національного доходу через податковий механізм: це може гальмувати інвестиції, або знижувати зацікавленість безпосередніх працівників у зростанні продуктивності праці).

5. Мінімізація витрат на управління податковою системою, управління нею на основі раціональних законів, зрозумілості для основної маси платників механізму оподаткування.

Сучасна світова практика ефективного використання податкових важелів регулювання макроекономічних процесів свідчить, що податки, передовсім, мають стягуватись із продуктивних елементів багатства, а не з пасивних; з доходів, а не з ресурсів; ставки оподаткування доцільно встановлювати у відносних величинах, а не в абсолютних сумах (розмірах). Типовою для розвинутих країн є висока питома частка в сукупних податкових доходах бюджету податків із доходів фізичних осіб. Так, наприклад, у США питома частка таких податків становить майже 38 %, а податків на доходи корпорацій – 10 %, у Канаді – 38 та 9 % відповідно, у Великій Британії – 26 та 11 %, Франції – 14 та 4 %, Німеччині – 25 та 4%, Італії – 25 та 9 %, Японії – 20 та 16 %. Таке співвідношення дає можливість через оподаткування доходів фізичних осіб (за умов достатнього рівня доходів громадян країни й оподаткування не лише доходів, а й об'єктів власності, а найголовніше – за умов відсутності тіньових доходів) ефективно впливати на рівень сукупного попиту.

Продовжуючи аналіз податкових надходжень зведеного бюджету України (див. табл. 5.5), слід відзначити, що впродовж 2000-2010 рр. співвідношення питокої ваги податку з доходів фізичних осіб та податку на прибуток підприємств було нестійким: у 2000 р., у період 2004-2006 рр. і у 2008 р. питома частка податку з доходів фізичних осіб була меншою порівняно з часткою податку на прибуток підприємств; у період 2001-2003 рр., в 2007 р. і у 2009-2010 рр. – більшою.

З прийняттям Податкового кодексу України, який набрав чинності з 1 січня 2011 р. [307], розпочався новий етап розбудови (реформування) національної податкової системи. Про результати нововведень говорити ще зарано. Узагалі часті зміни податкового законодавства (які відбувались в Україні багато років поспіль до прийняття Податкового кодексу) значною мірою ускладнювали використання податкових важелів як стимулів та практично унеможлилювали відстеження будь-якого стимулюючого впливу податків на економіку. Дуже проблематичним для України є також визначення стимулюючого ефекту впливу податко-

вих важелів на сукупний попит та рівень доходів, який ґрунтується на механізмі податкового мультиплікатора і характерний для практики розвинутих країн, через масштабність сектору тіньової економіки.

Одним з основних напрямків податкового стимулювання сукупного попиту є його інвестиційна складова. Але стимулювання попиту на інвестиційні товари означає також стимулювання пропозиції, оскільки зростання інвестицій в основний капітал зумовлює зростання запасу капіталу в економіці або оновлення застарілого обладнання. Слід зауважити, що податкова поведінка підприємств визначається численними факторами, які можуть як посилювати, так і знижувати чутливість таких показників діяльності підприємств, як обсяг виробництва, інвестиційна активність, рівень заробітної плати робітників тощо до зміни податків. Серед таких факторів найчастіше виокремлюють галузеву й регіональну залежність підприємств (що визначають базові умови їх функціонування), форму власності, гостроту конкуренції, ступінь експортної орієнтації, а також низку інституціональних факторів, які впливають на суб'єктивні оцінки керівниками підприємств умов оподаткування (що пов'язано з характером взаємовідносин підприємств і держави, зокрема із здатністю держави створювати сприятливі податкові умови функціонування підприємств і одночасно забезпечувати податкову дисципліну). Слід додати, що чутливість інвестицій до змін оподаткування буде визначатись також структурою джерел їх фінансування, характерною для окремих галузей або підприємств. За різними оцінками, в українській економіці від половини до 4.5 капіталовкладень у промисловості здійснюється за рахунок власних коштів підприємств. У зв'язку із цим особливого значення набувають податкові важелі, які дозволяють знизити величину оподаткованого прибутку: прискорена амортизація, інвестиційний податковий кредит, податкові пільги на проведення НДДКР (вирахування із суми податку відсотка від суми приросту витрат на НДДКР порівняно з попереднім роком) тощо, які давно й активно використовуються у практиці розвинутих країн, але все ще недостатньо відпрацьовані в українській економіці. Разом із тим надмірне захоплення галузевими податковими пільгами (особливо в разі збереження у країні загального несприятливого інвестиційного клімату й доволі повільного спрямовування коштів на оновлення виробництва) може консервувати низький технологічний рівень галузей, що працюють у режимі пільгового оподаткування, стимулювати рентний тип поведінки галузевого бізнесу й лобювання збереження пільгового режиму оподаткування.

Критерієм ефективності бюджетно-податкової політики в певному розумінні є збалансованість державного бюджету. Дані, що віддзеркалюють стан (збалансованість) зведеного та державного бюджету України періоду 2000-2010 рр. подано в табл. 5.6.

Таблиця 5.6. - Динаміка основних показників бюджету України (2000-2010 рр.) [113]

Показники	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
	Зведений бюджет										
Доход, млн грн.	49117,9	54934,6	61954,3	75281,8	91529,4	134183,2	171811,5	219919,1	297844,6	272967,0	314906,3
Зростання доходів, % до попереднього року	149,4	111,8	112,8	121,3	121,8	146,6	128,0	128,0	135,4	91,6	115,2
Доход, у % до ВВП	28,9	26,9	27,1	28,2	26,5	30,4	31,6	30,5	31,4	29,9	28,7
Видатки, млн грн.	48148,6	55528,0	60318,9	75792,5	101415,5	141698,8	175284,4	226035,7	292162,2	307199,4	377842,8
Зростання видатків, % до попереднього року	138,5	115,3	108,6	125,7	133,8	139,7	123,7	129,0	136,8	59,1	122,9
Видатки, у % до НВП	28,3	27,2	26,7	28,4	29,4	32,1	32,2	31,4	32,6	33,7	34,5
Сальдо доходів та видатків, млн грн.	969,3	-593,4	1635,4	-506,7	-11009,0	-7806,3	-3700,9	-7671,4	-14183,1	37258,1	-64684,9
Сальдо, у % до НВП	0,6	-0,3	0,7	-0,2	-3,2	-1,8	-0,7	-1,1	-1,5	-4,1	-5,9
Державний бюджет											
Доход, млн грн.	36229,9	39726,5	45467,6	55076,9	70337,8	105330,2	133521,7	165423,1	23686,3	209700,3	240615,2
Зростання доходів, % до попереднього року	181,3	109,7	114,5	121,1	127,7	149,7	126,8	124,3	139,6	90,5	114,7
Доход, у % до ВВП	21,3	19,5	20,1	20,6	20,4	23,9	24,5	23,0	24,4	23,0	22,0
Видатки, млн грн.	35532,6	40407,1	44348,2	56120,0	79411,5	112975,9	137108,1	174235,9	241454,5	242472,2	303188,7
Зростання видатків, % до попереднього року	161,9	113,7	109,8	126,5	141,6	142,2	121,4	127,1	138,6	100,4	125,2
Видатки, у % до ВВП	20,9	19,3	19,5	21,0	23,0	25,6	25,2	24,2	25,5	26,5	27,7
Сальдо доходів та видатків, млн грн.	697,3	-680,6	1119,4	-1043,1	-10216,5	-7945,7	-3776,7	-9812,5	-12500,7	-35517,2	-64265,5
Сальдо, у % до ВВП	0,4	-0,3	0,5	-0,4	-3,0	-1,8	-0,7	-1,4	-1,3	-3,9	-5,9

Упродовж аналізованого періоду бюджет України був дефіцитним (за виключенням 2000 р.), а розміри дефіциту постійно зростали.

Середньорічні темпи зростання видатків більше як на 5 відсоткових пунктів перевищували середньорічні темпи зростання доходів; від'ємне сальдо бюджету у відсотках до ВВП збільшилось з -0,3 % у 2001 р. до -5,9 % у 2010 р., що є найвищим показником за останні десять років. Дефіцит державного бюджету за підсумками 2010 р. становив 64,3 млрд грн., що перевищує граничний розмір, установлений законом про Державний бюджет України на 2010 р., на 18,8 %.

Наслідком довготривалого дефіциту бюджету країни є, як відомо, зростання державного боргу (табл. 5.7). У Бюджетному кодексі України визначено «гарантований державою борг» та «державний борг»: гарантований державою борг – загальна сума боргових зобов'язань суб'єктів господарювання – резидентів України щодо отриманих та непогашених на звітну дату кредитів (позик), виконання яких забезпечено державними гарантіями; державний борг – загальна сума боргових зобов'язань держави з повернення отриманих та непогашених кредитів (позик) станом на звітну дату, що виникають унаслідок державного запозичення [295; с. 4] (тому в Україні розрізняють державний прямий борг і гарантований борг).

Запозичення стали для України головним джерелом фінансування дефіциту державного бюджету: у 2010 р. внутрішні запозичення становили 55,8 % у загальній структурі джерел фінансування дефіциту бюджету, зовнішні – 43,3 %. Запозичення до державного бюджету протягом 2010 р. здійснені в сумі 124,3 млрд грн. і порівняно з показником 2009 р. збільшилися на 2,7 %, а порівняно з показником докризового 2008 р. – у 3,7 раза. Результатом такої політики фінансування дефіциту бюджету є зростання боргу України: лише за період 2007-2010 рр. відношення державного та гарантованого державою боргу до ВВП збільшилось з 12,3 до 39,5 % – у 3,2 раза (критичний рівень відношення держборгу країни до ВВП, визначений Всесвітнім банком, становить 50 %, а згідно з Маастріхтською угодою – 60 % [287, с. 329]).

Ситуація ускладнюється ще й необхідністю погашення її обслуговування боргу. За даними ООН, витрати України на обслуговування державного боргу у відсотках до ВВП у 2008 р. становили 10,1 % (для порівняння: Росія – 4,1 %, Білорусь – 2,0, Казахстан – 29,2, Польща – 11,2 %) [121, с. 202-203]. У 2010 р. загальний обсяг витрат України на погашення та обслуговування державного боргу становив 42,2 млрд грн., або 12,6 % усіх витрат державного бюджету [302, с. 63-67].

Таблиця 5.7. – Державний та гарантований державою борг України (2000-2)10 рр.), млн грн. [10]

Показник	31.12.2000	31.12.2001	31.12.2002	31.12.2003	31.12.2004	31.12.2005	31.12.2006	31.12.2007	31.12.2008	31.12.2009	31.12.2010
Зовнішній борг	77 020,4	74 629,7	75 729,1	77 531,5	85 411,1	78 145,8	80 548,5	88 744,7	189 410,4	317 904,1	432 235,4
Державний борг	64 215,7	63 292,4	64 468,8	66 133,3	67 682,3	63 144,6	66 113,8	71 294,3	131 689,6	226 996,3	323 475,2
Внутрішній борг	20 780,6	21 018,4	21 286,1	20 523,8	20 953,3	19 188,3	16 607,7	17 806,4	44 666,5	91 070,1	141 661,1
Зовнішній борг	43 435,1	42 274,0	43 082,7	45 609,5	46 729,0	43 956,3	49 106,1	53 487,9	86 023,1	135 926,2	18 813,1
Гарантований борг	12 804,7	11 337,3	11 260,3	11 400,2	17 718,8	15 001,1	14 434,7	17 450,5	58 720,7	90 907,8	108 740,2
Внутрішній борг	0,16	0,966	0,966	0,966	0,966	0,966	0,966	1 001,0	2001,0	14 062,8	13 827,8
Зовнішній борг	12 803,8	11 336,4	11 259,3	11 399,2	17 717,8	15 000,2	14 433,8	16 449,5	56 719,8	76 845,0	94 932,5
Державний борг	45,3	36,5	33,6	29,0	24,7	17,7	14,8	12,3	19,9	34,7	39,5
Державний борг, у % до ВВП	37,8	31,0	28,6	24,7	19,6	14,3	12,1	9,9	13,8	24,9	32,1

Проведене дослідження можливостей використання важелів бюджетно-податкової політики і проблем практичного їх застосування для регулювання процесів зростання й розвитку національної економіки дозволяє зробити такі висновки. Період 2000-2006 рр. характеризується задовільним рівнем регулюючого впливу бюджетно-податкових важелів, посиленням керованості бюджетним дефіцитом (профіцитом), зменшенням обсягу державного боргу та боргового навантаження на бюджет та економіку. Упродовж 2007-2010 рр. спостерігається нестабільність бюджетно-податкової політики і її кон'юнктурний характер. Значні масштаби тіньового сектору економіки, загострення соціальних (та інших) проблем спричиняють скорочення податкових надходжень і зростання соціальних видатків держбюджету; обмеженість бюджетних коштів і хронічний дефіцит бюджету призводять до зростання державного боргу; неефективна боргова політика спричиняє несприятливі зміни у структурі заборгованості; розбалансованість державних фінансів за неефективної податкової системи спонукає до проведення жорсткої податкової політики і посилює податковий тиск на економіку. Усі зазначені негативні процеси у сукупності гальмують зростання й розвиток національної економіки. Бюджетно-податкові важелі регулювання в сучасній Україні використовуються здебільшого для вирішення поточних проблем, тоді як видатки з повернення боргів перекладаються на майбутні покоління.

5.3. Грошово-кредитні важелі державного регулювання зростання й розвитку національної економіки

Грошово-кредитна політика, як відомо, являє собою сукупність заходів держави, що регламентують діяльність грошово-кредитної системи, систему грошово-кредитних відносин, напрямок грошових і кредитних потоків. Важелі політики здатні впливати на елементи механізму фінансового ринку та його сегментів (грошового та позикових капіталів) із метою регулювання господарчої кон'юнктури й досягнення ряду загальноекономічних цілей – укріплення грошової одиниці, стабілізації цін, структурної перебудови економіки, а через це – стабілізації або прискорення темпів економічного зростання й розвитку. Саме тому дослідження проблем використання грошово-кредитних важелів державної політики для поживлення та підтримки динамічних процесів у національній економіці є актуальним.

Питання про вплив грошових імпульсів на реальні економічні процеси, зокрема процеси зростання й розвитку, – одне з найскладніших і найсуперечливіших у сучасній економічній теорії та практиці. Авторами останніх публікацій, у яких розглядаються окремі аспекти використання важелів грошово-кредитної політики для стимулювання зростання й розвитку національної економіки та на матеріалах яких групується наше дослідження, виступають фахівці Національного банку України і провідні вітчизняні науковці. Так, А. Грищенко і Т. Кричеська концентрують свої зусилля на розробці ефективної середньотривкової монетарної стратегії [308]; В. Міщенко та Р. Набок вивчають наслідки приходу іноземних банків до банківської системи України [309]; М. Дмитренко пропонує концепцію вдосконалення національної ощадно-кредитної системи [310]; О. Науменкова досліджує основні тенденції розміщення грошової маси та їх вплив на формування грошово-кредитної політики [311]; В. Зимовець і Н. Шелудько зосереджують свою увагу на макроекономічних аспектах активізації банківського кредитування в Україні [312]. Разом із тим комплексне вирішення питань ефективного використання важелів грошово-кредитної політики для стимулювання зростання й розвитку національної економіки залишається поза увагою фахівців і погребує подальших досліджень.

У рамках грошово-кредитної політики держава намагається певним чином впливати на економічні процеси, використовуючи різні елементи грошово-кредитної сфери та важелі грошово-кредитного регулювання, зокрема: обсяг грошової маси та грошові агрегати; грошову емісію та закономірності грошового обігу; розміщення грошової маси в економіці й мобілізацію коштів банківською системою; установлення процентних ставок банків (за депозитами і кредитами), а також облікової ставки, ставки рефінансування; резервування коштів банками, у тому числі й обов'язкове; здійснення операцій із цінними паперами («операцій на відкритому ринку») тощо. У зв'язку із цим процес регулювання економічних процесів підрозділяється на два етапи. Перший полягає в заходах центрального банку країни (згідно з визначеннями урядом повноваженнями) щодо зміни зазначених елементів та важелів, а другий етап пов'язаний із передачею впливу цих змін на ціноутворення, ділову активність економічних суб'єктів, зайнятість, інвестування капіталів, попит споживачів тощо, які, у свою чергу, виступають факторами динаміки сукупного суспільного продукту. Саме зазначена стабільність, певною мірою, послаблює макрорегуляторні можливості грошово-кредитної політики: порушення в будь-якій ланці переда-

точного механізму може призвести до зниження ефективності або, навіть, до відсутності будь-яких результатів політики. Ефективність грошово-кредитної форми державної економічної політики значною мірою обумовлюється також: можливістю, а точніше неможливістю узгодженого одночасного застосування таких заходів, як: зміна обсягів грошової маси та ставки відсотка (наприклад, збільшення грошової маси завдяки дії ринкових сил зазвичай супроводжується зниженням ставки відсотка, а тому застосування одного заходу обмежує дієвість іншого); необхідністю узгодженості та координації з іншими складовими фінансової політики держави, зокрема з бюджетно-податковою і валютною, до реалізації яких також залучається центральний банк країни (наприклад, підтримка обмінного валютного курсу шляхом зміни валютних резервів зазвичай змінює обсяг грошової маси, а покриття дефіциту бюджету грошовою емісією може спровокувати інфляцію).

Досліджуючи вітчизняну практику стимулювання й підтримки динамічних процесів, слід зазначити, що відповідно до Закону України «Про Національний банк України» (№ 679-ХІV від 20 травня 1999 р., далі – Закон) Рада Національного банку України (далі – НБУ) щорічно розробляє Основні засади грошово-кредитної політики (далі – Основні засади) і вносить до Верховної Ради України для інформування. Законом визначено, що Основні засади являють собою комплекс змінних індикаторів фінансової сфери, які дають можливість НБУ за допомогою інструментів (засобів та методів) грошово-кредитної політики здійснювати регулювання грошового обігу та кредитування економіки з метою забезпечення стабільності грошової одиниці України як монетарної передумови для економічного зростання й підтримки високого рівня зайнятості населення. Основні засади ґрунтуються на основних критеріях та макроекономічних показниках загальнодержавної програми економічного розвитку й основних параметрах економічного та соціального розвитку України на відповідний період, що включають прогнозні показники обсягу валового внутрішнього продукту, рівня інфляції, розміру дефіциту державного бюджету та джерел його покриття, платіжного та торговельного балансів, затверджених Кабінетом Міністрів України [313].

Загальне уявлення про ефективність грошово-кредитної політики НБУ останніх років дає порівняльний аналіз динаміки окремих показників (їх значень), прогнозованих Основними засадами та фактичних (табл. 5.8).

Таблиця 5.8. – Орієнтири грошово-кредитної політики України, визначені Основними засадами (на відповідний рік) і фактичні (2005-2010 рр.) [складено за: 314-320]

Показники	2005		2006		2007		2008		2009		2010	
	визначено	факт	визначено	факт	визначено	факт	визначено	факт	визначено	факт	визначено	факт
ВВП, % попереднього року	108,2	102,7	107	107,1	106,5	107,9	106,8	102,3	не визначено	85,2	103,0	104,2
Індекс споживчих цін, % (група 1) до грудня попереднього року	106-107	110,3	108,5-109,5	111,6	107,5	112,8	109,6	125,2	не визначено	112,3	«п» ірива в ф (визн.)	109,1
Монетарні бази, % до попереднього року	120-126	153,9	122-127	117,4	не визначено	146,0	не визначено	131,6	106	104,4	109-113	115,8
Грошова маса, % до попереднього року	128-133	154,3	127-132	134,5	128-133	151,7	130-135	130,2	108	94,5	р с намо, в сьак	122,7
Обмінний курс гривні до долара США, середній за 1 трим. трн. за дол. США	5,27-5,31	5,12	5,0-5,2	5,05	4,95-5,25	5,05	4,95-5,25	5,27	не наводиться	7,79	не наводиться	7,94

Виконання НБУ своїх зобов'язань, зокрема щодо утримання рівня інфляції в запланованих межах (таргетування), забезпечує підтримку довіри економічних суб'єктів до національної грошової одиниці, що, у свою чергу, стає додатковим імпульсом стабільності й рівноваги економіки, її сталого соціально-економічного розвитку. Саме тому індекс споживчих цін, що відображає рівень і тенденції стабільності грошової одиниці, є головним орієнтиром грошово-кредитної політики. Регулювання обмінного курсу спрямовується на підтримання цінової та фінансової стабільності. Показники монетарної бази і грошової маси є проміжними орієнтирами, які використовуються для вирішення поточних завдань монетарного забезпечення макроекономічної рівноваги. Оперативне реагування НБУ на зміни попиту на гроші забезпечує стабільність грошової одиниці, підтримуючи тим самим рівновагу на грошовому ринку та монетарні умови соціально-економічного розвитку.

Дані табл. 5.8 свідчать, що протягом 2005-2010 рр. прогнозованість динаміки макроорієнтирів грошово-кредитної політики НБУ залишалась недостатньою. Лише у 2006 р. фактичні зміни споживчих цін, монетарної бази, грошової маси й обмінного курсу гривні до долара США впритул наблизились до прогнозованих. У 2008-2010 рр. макроекономічні умови здійснення грошово-кредитної політики знаходились під впливом загальносвітових тенденцій, пов'язаних із наслідками фінансової кризи.

Урівноважений розвиток національної економіки, збалансованість попиту і пропозиції в різних сегментах національного ринку певною мірою залежать від особливостей формування грошової маси та рівня насиченості економіки грошима. Основні показники, що віддзеркалюють процеси формування грошової маси, рівні монетизації та доларизації економіки України впродовж 2000-2010 рр., подано в табл. 5.9.

Впродовж 2000-2010 рр. рівень забезпеченості економіки грошима (показники рівня монетизації подано в табл. 5.9) постійно зростає: з 19 % у 2000 р. до майже 55 % у 2010 р. Високий рівень монетизації ВВП (у високорозвинутих країнах цей показник коливається у межах 55-100 %) зумовлює сприятливіше поєднання темпів економічного зростання й інфляції.

Таблиця 5.9. – Показники грошової маси та рівня насиченості економіки України грошима (2000-2010 рр.)
[розраховано та складено за: 95, с. 63; 2, с. 69; 320, с. 75; 321, с. 89]

Показники	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Гроші поза банками (M0)	12799	19465	26434	33119	42345	60231	74984	111119	154759	157029	182990
Темпи зростання M0 до попереднього року, %	134	152	136	125	128	142	124	148	139	102	117
Грошова маса (M1)	20762	29796	40281	51541	67090	98573	123276	181665	225127	233748	289894
Темпи зростання M1 до попереднього року, %	147	144	135	128	130	147	125	147	124	104	124
Грошова маса (M2)	31544	45186	64321	94855	125483	193145	259413	391273	512527	484772	596841
Темпи зростання M2 до попереднього року, %	145	143	142	147	132	154	134	151	131	95	123
Грошова маса (M3)	32252	45755	64870	95043	125801	194071	261063	396156	515727	487298	597872
Темпи зростання M3 до попереднього року, %	145	142	142	147	132	154	135	152	130	94	123
Емсія готівки, у відсотках до попереднього періоду	135	151	137	108	127	143	126	149	137	102	117
Співвідношення готівки в обігу та ВВП (M0/ВВП), %	7,5	9,5	11,7	12,4	12,3	13,6	13,8	15,4	16,3	17,2	16,7
Рівень монетизації, %											
M2/ВВП	18,55	22,13	22,51	34,48	36,36	43,75	47,67	54,29	54,06	53,08	54,53
M3/ВВП	18,96	22,41	28,75	35,55	36,45	43,96	47,98	54,97	54,40	53,35	54,62
Рівень доларизації економіки, %	4,23	4,06	5,35	7,35	8,75	10,32	12,89	12,46	16,61	16,88	15,89
Показник фінансової глибини, %	6,34	7,54	10,65	16,20	16,92	19,17	22,62	26,28	26,62	22,95	24,24
Шансажість обігу грошової маси	5,27	4,46	3,48	2,81	2,74	2,28	2,08	1,82	1,84	1,87	1,83

Неабияке значення для стабільності динамічних процесів та їх урегульованості має структура грошової маси. Підвищення рівня монетизації за рахунок оптимізації структури грошової маси через поступове витіснення готівкового компонента як такого, що обслуговує поточний товарно-грошовий оборот і найменше піддається регулятивному впливу НБУ, має позитивно позначитись на формуванні фінансового потенціалу зростання й розвитку національної економіки: у 2000 р. питома вага готівкового компонента грошової маси становила 39,7 %, у 2005 р. – 31,0 %, а у 2010 р. – 30,6 %. Як позитивну тенденцію слід відмітити підвищення рівня показника фінансової глибини (співвідношення строкових депозитів у національній та іноземній валюті та ВВП, у відсотках [311, с. 19; 312, с. 56]) з 6,34 % у 2000 р. до 19,17 у 2005 р. та до 24,24 % у 2010 р., що свідчить про зростання насиченості економіки грошима, передовсім, за рахунок зміщення механізмів трансформації заощаджень в інвестиції. Одночасно з позитивами загального рівня монетизації ВВП не можна не помітити й негативи. Щорічно (окрім 2003 р.) темпи емісії готівки значно перевищували темпи зростання ВВП: співвідношення готівки в обігу і ВВП зросло у 2010 р. порівняно з 2000 р., більше ніж у 2 рази й досягло 16,7 %, у той час як у розвинутих країнах цей коефіцієнт є стійким до змін і коливається в межах 5-7 %. Рівень доларизації національної економіки протягом 2000-2009 рр. мав стійку тенденцію до зростання: у 2000 р. – 4,23 %, у 2005 р. – 10,32, у 2009 р. – 16,88 %. У 2010 р. цей показник знижується, але залишається доволі високим – 15,89 %.

Можливості грошово-кредитної політики щодо регулювання динамічних процесів в економіці значною мірою зумовлені рівнем розвитку і зрілості національної банківської системи. Окремі показники діяльності банківської системи України подані в табл. 5.10 і свідчать, що протягом останніх десяти років вона розвивалась доволі динамічно. Наприкінці 2010 р. кількість банків за реєстром становила 194. За підсумками 2000 р. фінансовий результат діяльності банківської системи становив 30 млн грн. чистого збитку, а протягом 2001-2008 рр. чистий прибуток виріс у 12,6 рази! Основною ознакою динаміки банківської системи є надзвичайно високі темпи розширення кредитування економіки: протягом 2000-2010 рр. обсяги банківських кредитів збільшилися з 19,6 млрд грн. у 2000 р. до 732823 млрд грн. у 2010 р. Щорічні темпи зростання кредитів, наданих резидентам (вимоги банків за наданими кредитами) у середньому становили 162 %. За даними національної статистики [3, с. 201], питома вага інвестицій в основний капітал за рахунок кредитів банків (та «інших позик») в економіці України у 2009 р. становила 13,3 %, у той час як у 2000 р. – 4,4 % (без «інших позик»).

Таблиця 5.10. – Показники діяльності банківської системи України (2000-2010 рр.)
[95, с. 66-67; 2, с. 68-72; 320, с. 81, 174, 102, 135, 148]

Показники	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Кількість банків за реєстром (на кінець періоду)	195	189	182	179	182	186	193	198	198	197	194
Процентні ставки банків у національній валюті, %:											
за кредитами	37,3	29,6	19,6	17,7	17,5	16,4	15,1	13,9	17,6
за депозитами	9,2	10,8	6,9	8,0	7,9	8,0	7,6	8,2	9,9
Процентні ставки за кредитами, наданими резидентам (крім інших депозитних корпорацій), середньозважені в річному обчисленні, %, усього у тому числі:											
у національній валюті	14,6	14,1	13,5	16,0	18,3	14,6
в іноземній валюті	16,4	15,4	14,4	17,8	20,9	15,7
Процентні ставки за депозитами, залученими на рахунки резидентів (крім інших депозитних корпорацій), середньозважені в річному обчисленні, %, усього у тому числі:											
у національній валюті	8,0	6,8	7,2	8,3	11,8	9,4
в іноземній валюті	8,5	7,6	8,2	9,9	14,0	10,3
Вимоги банків за наданими кредитами, млн грн.	19574	28373	42035	67835	88579	143418	245226	426863	734010
у % до попереднього року	162	145	148	161	131	162	171	174	172

Закінчення табл. 5.10.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Кредити, надані резидентам (крім депозитних корпорацій), залишки коштів на кінець періоду, млн грн.	143423	245230	426867	734022	723295	732823
у % до попереднього періоду	171	174	172	99	101
Зобов'язання банків за коштами, залученими на рахунки суб'єктів господарювання та фізичних осіб, млн грн.	18738	25674	37715	61617	82959	132745	184234	279738	357204
у % до попереднього року	154	137	147	163	135	160	139	152	128
Депозити резидентів (крім депозитних корпорацій), залишки коштів на кінець періоду, млн грн.	134754	185917	283875	359740	334953	416650
у % до попереднього періоду	138	153	127	93	125
Фінансовий результат діяльності банків за період, млн грн.											
доходи	7491	8520	10358	13859	19853	27205	41407	67731	121390
витрати	7520	7990	9675	12022	19507	23030	31277	61280	114720
чистий прибуток (- збиток)	-30	530	683	827	1261	2166	4110	6451	6671
Коефіцієнт мобілізації коштів банківською системою:											
зобов'язання банків порівняно з ВВП, %	11,02	12,57	16,72	23,05	24,04	30,07	33,86	38,81	37,68
депозити резидентів порівняно з ВВП, %	30,53	34,17	39,39	37,95	36,67	38,06
Темпи зростання кредитної маси порівняно з темпами зростання ВВП, %:											
вимог банків за наданими кредитами	1,53	1,33	1,41	1,47	1,17	1,57	1,60	1,61	1,68
кредитів, наданих резидентам	1,59	1,61	1,68	1,16	0,97

Протягом 2000-2010 рр. темпи зростання кредитної маси перевищували темпи зростання ВВП: у 2000 р. – у 1,53 раза, у 2005 р. – у 1,57 раза, і лише у 2010 р. – у 0,97 раза (тобто не перевищували зростання ВВП). Позитивною тенденцією цього періоду можна вважати високі темпи зростання депозитів (зобов'язань банків за коштами, залученими на рахунки суб'єктів господарювання та фізичних осіб) – у середньому 153 % щорічно: коефіцієнт мобілізації коштів банківською системою виріс із 11,02 % у 2000 р. до 38,06 % у 2010 р.

Швидкий приріст внутрішнього кредиту, як довела світова фінансова криза 2008-2009 рр., не завжди можна вважати позитивною тенденцією. Перевищення темпами зростання кредитної маси темпів зростання ВВП свідчить і про зниження загального рівня капіталовіддачі фінансових коштів, у тому числі кредитних ресурсів, які спрямовуються в економіку [311, с. 23].

Стрімке зростання обсягів кредитування (виданих банками кредитів) є головним фактором ризику самої національної банківської системи. Висока концентрація кредитних портфелів у поєднанні з низькою платіжною культурою економічних суб'єктів і неперевіреною ефективністю процедур кредитного захисту можуть призвести до серйозних проблем, зокрема до посилення тиску на банки та до послаблення спроможності органів банківського нагляду оцінювати ризики. Підвищення рівня ризикованості діяльності банків дестабілізує роботу грошово-кредитної та фінансової систем країни в цілому, що, у свою чергу, через дестабілізацію національної грошової одиниці її порушення цінових пропорцій спричиняє загальну макроекономічну нестабільність (зростання темпів інфляції, дисбаланс попиту та пропозиції на ринках товарів, послуг, ресурсів та т. ін.). Вищеназвані негативні наслідки, як правило, призводять ще й до нестабільності курсу національної грошової одиниці, а потім і до погіршення сальдо торговельного та платіжного балансів країни [312, с. 55].

Можливості державного стимулювання процесів зростання й розвитку економіки за рахунок важелів грошово-кредитної політики певною мірою визначаються ступенем здатності банківської системи перерозподіляти фінансові ресурси. Показники, які віддзеркалюють таку здатність (здатність впливати на процес розміщення грошової маси), подано у табл. 5.11.

Таблиця 5.11. – Розміщення грошової маси (2000-2010 рр.)
[розраховано і складено за: 95, с. 64; 2, с. 69, 72; 321, с. 92; 320, с. 54, 82]

Показники	2000		2001		2002		2003		2004		2005		2006		2007		2008		2009		2010		
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	
Кошти суб'єктів господарювання, млн грн., у тому числі:	12020	14456	14456	18623	29307	41487	59623	77545	115689	142215	*												
- строкові кошти	2700	4051	5501	13217	17665	28606	40400	60116	73274														
- на вимогу	9314	10400	13120	16090	23822	31017	37145	55463	68844														
Кошти фізичних осіб, млн грн., із них:	19590	30822	45771	65548	83996	133522	181868	275584	370312	*													
- заощадження, у тому числі:	6791	11357	19337	32429	41652	73291	106885	164465	215553														
- строкові кошти	4661	8175	14301	25207	33701	56023	82698	126819	176939														
- на вимогу	2070	3094	4966	7222	7951	17267	24186	37340	38148														
Питома вага заощаджень у загальному обсязі коштів фізичних осіб, %	34,67	36,85	36,85	42,25	49,47	49,59	54,89	58,77	59,68	58,21	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Коефіцієнт концентрації коштів у населення: обсяги коштів фізичних осіб порівняно з обсягами грошової маси МЗ	0,61	0,67	0,67	0,71	0,69	0,67	0,69	0,70	0,70	0,72	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Строкові кошти, млн грн.	7361	12226	19802	38424	51366	84629	123098	186935	250213	*													
Кошти на вимогу, млн грн.	11384	13494	18086	23312	31773	48284	61331	92803	106992	*													
Коефіцієнт ресурсної ваги – обсяги строкових коштів порівняно з МЗ	0,23	0,27	0,31	0,40	0,41	0,44	0,47	0,47	0,49	0,49	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Коефіцієнт депонування простий – співвідношення обсягів готівки в обігу та обсягів коштів на вимогу	1,12	1,44	1,46	1,42	1,33	1,24	1,22	1,20	1,45	1,45	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Коефіцієнт депонування розширений – співвідношення обсягів готівки в обігу та обсягів строкових коштів і коштів на вимогу	0,68	0,76	0,70	0,54	0,51	0,45	0,40	0,40	0,43	0,43	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

* З 2009 р. показники не розраховуються, за період 2005-2010 рр. (продовження табл. 5.11) використано показники «депозити резидентів»

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Депозити резидентів (крім депозитних корпорацій), залишки коштів на кінець періоду, млн грн., у тому числі:	134754	1897	28387	31940	33493	416650
строковий	8420	123360	190471	25251	215160	264173
вільний	50634	62557	91404	107589	119793	152477
Коефіцієнт ресурсної ваги: строкові депозити резидентів порівняно з МЗ	0,43	0,47	0,48	0,49	0,44	0,44
Коефіцієнт депонування грошей: співвідношення обсягу готівки в обігу та депозитів резидентів	1,19	1,20	1,19	1,44	1,31	1,20
Коефіцієнт депонування грошей: співвідношення обсягу готівки в обігу та депозитів резидентів (строкових коштів на вільному)	0,45	0,40	0,39	0,43	0,47	0,44
Резерви коштів банків, млн грн.	3766	3161	4334	6928	11378	22111	22011
Коефіцієнт резервування: співвідношення резервних коштів банків та обсягу строкових коштів і коштів на вільному	0,21	0,14	0,11	0,11	0,14	0,17	0,2
Монетарна база (МБ)	16710	21055	10808	40089	53763	82760	9724	141901	186671	194165	225692	225692
Інфляційний мультиплікатор	1,88	1,96	2,08	2,37	2,33	2,33	2,61	2,76	2,76	2,76	2,76	2,64
Грошовий мультиплікатор	1,92	1,58	2,11	2,37	2,34	2,34	2,69	2,9	2,9	2,9	2,50	2,65

Аналіз динаміки показників таблиці дозволяє ще раз відзначити значні темпи зростання залучених банківською системою коштів суб'єктів господарювання і фізичних осіб (на депозити) із метою подальшого інтенсивного міжгалузевого перерозподілу ресурсів, для забезпечення міжгалузевої мобільності капіталу на ринкових засадах. Як позитивні тенденції розміщення грошової можна назвати зростання: у загальному обсязі коштів суб'єктів господарювання та фізичних осіб питомої ваги коштів фізичних осіб (коефіцієнт концентрації коштів у населення) з 61 % – у 2000 р. до 72 % у 2008 р.; питомої ваги заощаджень у загальному обсязі коштів фізичних осіб – з 34,7 % у 2000 р. до 58,2 % у 2008 р.

Питома вага стабільних джерел фінансових і кредитних ресурсів (коефіцієнт ресурсної ваги) зростає – з 23 % у 2000 р. до 44 % у 2010 р.

Уявлення про ефективність грошово-кредитної політики щодо забезпечення процесів зростання й розвитку економіки за рахунок міжгалузевої мобільності капіталу можна одержати на підставі аналізу структури приросту кредитних вкладень за видами економічної діяльності у 2000-2010 рр.

На кінець 2000 р. структура кредитних вкладень в Україні характеризувалась переважанням кредитів у сферу торгівлі (36 %), частка кредитів промисловості становила 34 %, будівництва та нерухомості – 6 %, сільського господарства – 4 %, кредити фізичним особам займали незначну частку в загальному обсязі кредитів і становили лише 5 % [312, с. 152-153]. З 2001 р. починають формуватись нові тенденції, під впливом яких структура кредитних вкладень банків (кредитів, наданих резидентам) набула в 2010 р. такого вигляду: кредити домашнім господарствам – 28,6 %; кредити нефінансовим корпораціям – 68,4 %. Кредити нефінансовим корпораціям розподілились (за видами економічної діяльності) таким чином: торгівля, ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку (від загального обсягу кредитів нефінансових корпорацій) – 34,6 %; переробна промисловість – 24,2 %; операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям – 15,3 %; будівництво – 8,5 %; сільське господарство, мисливство та лісове господарство – 5,4 %; діяльність транспорту та зв'язку – 4,5 %; добувна промисловість – 2,7 % [розраховано за: 320, с. 102, 112]. Однозначно такі «кредитні пріоритети» банківського сектору оцінити неможливо. Позитивним моментом можна вважати переорієнтацію з виробника на споживача, у результаті чого можна очікувати поживлення сукупного попиту, а згодом і сприяння інвес-

тиційному підйому у видах економічної діяльності з виробництва товарів і послуг для кінцевого споживача. Разом із тим відчутне зростання фінансових ресурсів банківської системи аж ніяк не зумовило їх ефективного (з точки зору першочергових потреб національної економіки) використання, зокрема загального інвестиційного підйому, інвестування високотехнологічних секторів промисловості й ін.

Коефіцієнт депонування (співвідношення обсяг готівки в обігу та обсяг безготівкових коштів) кількісно відображає перевагу, яку власники заощаджень віддають їх готівковій формі порівняно з безготівковою. Так, наприклад, зменшення розширеного коефіцієнта депонування з 0,68 у 2000 р. до 0,40 у 2007 р. свідчить, що власники заощаджень віддавали перевагу їх безготівковій формі і що частіша коштів, яка перебувала за межами банківської системи, скорочувалась, а її потенційні можливості щодо кредитування економіки (у даному випадку за рахунок залучення коштів економічних суб'єктів на визначений термін, тобто за рахунок стабільних джерел фінансових і кредитних ресурсів розвитку економіки) зростали. У 2008 р. значення коефіцієнта зросло до 0,43, у 2009 р. – становило 0,47, а у 2010 р. – знизилось до 0,44.

Наприкінці зупинимось на важелях грошово-кредитної політики, за допомогою яких НБУ регулює грошову масу і грошову базу, а також їх співвідношення (грошовий мультиплікатор), динаміка яких, у свою чергу, позначається на ціноутворенні, діловій активності економічних суб'єктів, зайнятості, інвестуванні капіталів, попиті споживачів тощо, тобто на основних факторах сукупного суспільного продукту згідно з визначеними урядом цільовими орієнтирами розвитку економіки. Такими важелями, як відомо, є: норматив обов'язкового резервування, облікова ставка НБУ, процентна ставка рефінансування, купівля-продаж цінних паперів на первинному ринку.

Динаміка показників, поданих у табл. 5.12 свідчить, що впродовж 2000-2007 рр. НБУ поступово переходив до проведення стимулювальної грошово-кредитної політики, а впродовж 2008-2010 рр. здійснював «жорстку» політику.

Поступове і стабільне збільшення значення грошового мультиплікатора протягом 2000-2007 рр. та у 2010 р. (див. табл. 5.11) свідчить про нарощування можливостей і регулюючого потенціалу НБУ щодо використання важелів грошово-кредитної політики для стимулювання процесів зростання й розвитку національної економіки, а зменшення значення у 2008-2009 рр. – про зворотне.

Таблиця 5.12. – Застосування важелів грошово-кредитної політики Національним банком України (2000-2010 рр.)
[95, с. 63; 320, с. 52, 53, 166]

Показники	2010	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Норматив обов'язкового резервування коштів банків у НБУ на кінець періоду, %	15	6,14	0,2	0,2	6,7	6,8	0,5-5	0,5-5	0,5-5	0,7	0,7
Облікова ставка НБУ на кінець періоду, %	27,0	12,5	7,0	7,0	9,0	9,5	8,5	8,0	12,0	10,2	7,75
Процентна ставка рефінансування банків НБУ (середньо повсякденна на закінчення періоду), %	29,6	20,2	9,2	8,0	16,1	14,7	11,5	10,1	15,3	16,7	11,6
Первинний ринк цінних паперів обсяг і роздажу, т. с. шт.	20389	1271	2948	1189	2224	6899	1581	3571	24080
суха кошти, т. с. бюджету, млн грн.	892	1190	2819	1161	2204	7153	1596	3623	9772	18841	40424

У 2008-2009 рр. грошово-кредитна політика здійснювалась у складних умовах економічної та фінансової кризи і спрямовувалась на якнайшвидше подолання її наслідків. Як відомо, протягом цього періоду спостерігалось значне зниження зовнішнього попиту на вітчизняну продукцію, згорання іноземних інвестицій, суттєве ускладнення доступу до зовнішніх фінансових ресурсів, необхідних для розвитку економіки, що, у свою чергу, спричинило падіння виробництва, експорту, зменшення всіх видів доходів, особливо валютних, обумовило перевищення попиту на іноземну над її пропозицією. Це спровокувало девальваційні процеси, ажіотажні настрої в населення щодо купівлі валюти та вилучення коштів із банківської системи, що відобразилося на її ослабленні, зменшенні кредитування економіки. Заходи грошово-кредитної політики у 2009 р. спрямовувались на стримування значних коливань валютного курсу та збалансування валютного ринку, забезпечення економіки платіжними засобами, стимулювання відновлення процесів кредитування, а також запровадження заходів щодо підвищення надійності функціонування банківської системи. З урахуванням причин і наслідків кризових виявів 2008-2009 рр., пріоритетом грошово-кредитної політики 2010 р. НБУ визначив забезпечення стійкості фінансової системи країни [319]. За даними НБУ, у 2010 р. відбувалось поступове відновлення довіри до банківської системи та національної валюти, про що свідчив стабільний приріст коштів на рахунках у банках, насамперед у національній валюті. Відповідним чином це відобразилося на динаміці грошової маси, обсяги якої, починаючи з лютого, щомісяця зростали. Значення грошового мультиплікатора збільшилося з 2,5 на 01.01.2010 р. до 2,6 на 01.01.2011 р. (за 2009 р. він знизився з 2,8 до 2,5). Із метою забезпечення рівноваги на грошово-кредитному ринку впродовж року, НБУ вживав жорсткі заходи задля обмеження тиску на валютний курс і зважено використовував монетарні інструменти: здійснював операції з викупу в банків облігацій внутрішньої державної позики і з викупу іноземної валюти, з мобілізації коштів банків через розміщення власних депозитних сертифікатів, з рефінансування, установлював вимоги до формування банками обов'язкових резервів [322., с. 22-26].

Проведене дослідження можливостей використання важелів грошово-кредитної політики і проблем практичного їх застосування для регулювання процесів зростання й розвитку національної економіки дозволяє зробити такі висновки. Упродовж 2000-2007 рр. у грошово-кредитній сфері національної економіки спостерігались певні позитивні тенденції, які свідчили про формування доволі сприятливих макроекономічних умов для стабілізації процесів економічного зростання

й динамічного розвитку економіки: зміцнення ринкових механізмів трансформації заощаджень в інвестиції та формування засад міжгалузевого перерозподілу фінансових ресурсів; підвищення рівня насиченості економіки грошима та нарощування темпів розширення кредитування економічних суб'єктів; оптимізації структури грошової маси через поступове витіснення готівкового компонента як такого, що найменше піддається регуляторним заходам, а також через зростання питомої ваги безготівкових коштів, як стабільних джерел фінансових і кредитних ресурсів; нарощування можливостей і регулюючого потенціалу НБУ щодо використання важелів грошово-кредитної політики для стимулювання процесів зростання й розвитку національної економіки. У 2008-2009 рр. грошово-кредитна політика здійснювалась у складних умовах економічної та фінансової кризи і спрямовувалась на якнайшвидше подолання її наслідків. Значні ризики для грошово-кредитної політики заклала бюджетна та боргова політика. Кризове ускладнення функціонування грошово-кредитного ринку та банківської системи обмежило їх стимулюючу роль для збалансованого оздоровлення економіки. Починаючи з 2010 р. регуляторні можливості впливу грошово-кредитних важелів на процес зростання й розвитку національної економіки поступово відновлюються.

5.4. Пріоритети регіонального розвитку України

Зростання й розвиток національної економіки відбувається на базі укріплення, посилення та різностороннього оновлення сукупного відтворювального потенціалу, який складається з дуже відмінних потенціалів усіх регіонів країни. Однією з особливостей сучасного розвитку України є посилення ролі регіонів у політичному й економічному житті країни, що виявляється в територіальній децентралізації влади та формуванні регіональних осередків економічного зростання й розвитку та дістало назву «регіоналізація».

Останнім часом (після чергового розширення ЄС) Україна набула нового геоекономічного статусу – стала країною-сусідом Євросоюзу, на яку поширюються принципи зовнішньої політики ЄС. Серед широкого спектра завдань і викликів, зумовлених новим статусом нашої держави у взаєминах із західними сусідами, постало завдання перегляду пріоритетів розвитку регіонів України з огляду на більш широке їх залучення до процесів міжрегіонального міжнародного співробітництва [324., с. 254]. Слід додати, що після розширення ЄС, регіональна політика в рамках цього інтеграційного об'єднання спрямована на формування нової стратегії співробітництва із країнами-сусідами, у тому числі з Україною.

Ураховуючи вищезазначене, дослідження проблем і виокремлення на цій підставі пріоритетів розвитку регіонів України, завдань державної регіональної політики в контексті загальнонаціональних завдань соціально-економічного розвитку країни, що є метою цього етапу нашої роботи, є актуальним.

Аналіз сучасних закономірностей і тенденцій явищ і процесів соціально-економічної динаміки мега-, макро-, мезо- та мікрорівнів, а також останніх наукових публікацій, присвячених досліджуваній проблемі, дає підставу стверджувати, що регіональний розвиток сьогодні є стратегічним пріоритетом розбудови нашої держави. Проблемам регіонального розвитку, державної регіональної соціально-економічної політики присвячені публікації таких вітчизняних авторів, як З. С. Варналій [325-326], З. В. Герасимчук [327], В. М. Геєць [20, с. 71-95, 120-154], Б. М. Данилишин [328], М. І. Долішній [329], Л. М. Кузьменко [330-331], Л. І. Федулова [332] та інші, у яких закладено теоретико-методологічні основи для наукових пошуків у цьому напрямі. Разом із тим специфіка виявів проблем соціально-економічної динаміки в окремих регіонах України зумовлює необхідність подальших досліджень: територіально-просторова диференціація явищ і процесів є основною причиною постійних пошуків теорії та практики у сфері державної політики зростання її розвитку економіки.

У сучасній науковій літературі зустрічаються різні підходи до виокремлення певних територій країни у регіон, а на цій підставі – і відносно трактування поняття «регіон» [333-334]:

адміністративно-територіальний підхід, з позиції якого регіон розглядається як одиниця певного субнаціонального рівня відповідно до адміністративно-територіального устрою країни;

організаційно-управлінський: регіон – певне територіально-просторове утворення зі своєю сформованою системою управління (зокрема економіки), у тому числі інституцій та механізмів;

структурно-функціональний: розмежування (об'єднання) територій на підставі сміливих народногосподарських завдань, техніко-економічних особливостей функціонування й розвитку певних сфер або галузей економіки;

ресурсно-факторний: територія з певними відмітними характеристиками культурно-історичного, соціально-етнографічного природно-ресурсного потенціалу та сформованими на його основі особливостями функціонування регіонального господарського комплексу;

комплексний та інтегральний: територія виокремлюється в регіон на підставі декількох критеріїв (що перераховані вище, а також фізико-географічного, соціально-економічного, політико-правового,

еколого-соціально-економічного й ін.), які можуть систематизуватись і поєднуватись різним чином.

Узагальнення зазначених вище підходів дає підстави вважати регіон країни важливим елементом (підсистемою) національної макросистеми, і водночас – складним системним утворенням, функціонування й розвиток якого залежить від тих же джерел, рушійних сил, ресурсів, факторів, що й функціонування та розвиток макросистеми, про які вже достатньо сказано у попередніх розділах нашої роботи. Але щодо регіону їх (ресурси та фактори) доцільно розділяти на зовнішні (екзогенні – національні та глобальні) та внутрішні (ендогенні – внутрішньорегіональні). Саме специфічність останніх зумовлює регіональні особливості процесів динаміки.

Найбільш широке розуміння регіонального розвитку в науковій літературі трактується як: безперервний поступальний процес регіонального сисгемоутворення [333, с. 17]; комплексний процес змін соціальної, економічної, екологічної [335], інституційної [336] та інших сфер (підсистем) регіональної системи [334, с. 47,49].

Однією із центральних проблем регіонального розвитку є нерівномірність, диспропорція розвитку регіонів, а також наявність відсталості та депресивних регіонів (територій), про що вже йшлося в підрозділі 2.1.

Визначення проблем розвитку й аналіз причин їх виникнення потребують використання сучасних методик оцінки динамічних процесів на регіональному рівні.

Постановою Кабінету Міністрів України № 650 від 9 червня 2011 р. «Про запровадження проведення оцінки результатів діяльності Ради міністрів Автономної Республіки Крим, обласних, Київської та Севастопольської міських державних адміністрацій» (далі – Постанова) запроваджена методика проведення оцінки розвитку регіонів за такими напрямками: економічний розвиток; інвестиційна, наукова й інноваційна діяльність; державні фінанси; підтримка бізнесу; споживчий ринок; населення та ринок праці; житлово-комунальне господарство; освіта й охорона здоров'я; рівень злочинності; екологія. Згідно з Постановою оцінка має проводитись щокварталу на підставі наявних даних офіційної статистики, інформації, поданої міністерствами, іншими центральними органами виконавчої влади, НАК «Нафтогаз України», Радою міністрів Автономної Республіки Крим, обласними, Київською та Севастопольською міськими держадміністраціями. Передбачено два етапи оцінки: перший – проведення аналізу динаміки показників оцінки за відповідними напрямками в кожному регіоні без застосування міжрегіонального порівняння; другий – проведення рей-

тингової оцінки (ранжування) регіонів за кожним напрямом та розрахунок загальної рейтингової оцінки в цілому. На першому етапі оцінка проводиться (у розрізі кожного регіону за кожним напрямом) шляхом порівняння досягнутого рівня показника оцінки та його динаміки за кілька років, що передують звітному періоду. За результатами аналізу визначаються основні тенденції зміни значень показників оцінки за кожним напрямом та причини, що її зумовили. На другому етапі проводиться рейтингова оцінка шляхом порівняння відхилення значень показників за кожним конкретним регіоном від їх найкращих значень по регіонах за відповідний (звітний) період та відповідне ранжування регіонів від 1 (найкраще значення показника) до 27 (найгірше значення показника) місця. Згідно з Постановою оприлюднення результатів оцінки планується щоквартально на офіційному веб-сайті Міністерства економічного розвитку і торгівлі України [337].

На жаль, на сьогоднішній день результатів оцінки показників та рейтингової оцінки розвитку регіонів за методикою, передбаченою Постановою, у засобах масової інформації та у статистичних збірниках виявити не вдалося. За розрахунками деяких дослідників, рейтинг регіонів України за показником валового регіонального продукту (ВРП) на душу населення (розрахунки проводились за даними 2008 р. за методикою рейтингової оцінки, подібною до тієї, яка передбачена Постановою) очолюють м. Київ, Дніпропетровська, Донецька, Запорізька та Полтавська області (105 % і вище проти середнього по Україні). До групи регіонів середнього рівня розвитку (від 90 до 105 % проти середнього по Україні) потрапили Харківська, Одеська та Київська області; до групи нижче середнього (від 70 до 90 % проти середнього) – Луганська, Миколаївська, Черкаська області та м. Севастополь; до групи низького рівня розвитку (нижче 70 % від середнього) – інші чотирнадцять областей та АР Крим. Порівняльний аналіз рейтингів 1996 і 2008 р. (за тим же показником ВРП на душу населення) свідчить про посилення диференціації розвитку регіонів України: якщо у 1996 р. до групи з високим рівнем розвитку входили шість регіонів (п'ять областей та м. Київ), а до групи з низьким рівнем – п'ять (чотири області та м. Севастополь), то за підсумками 2008 р., як уже зазначено, лише п'ять регіонів (чотири області і м. Київ) можна вважати високорозвинутими, а 15 мають низький рівень розвитку [338].

Слід зауважити, що за методикою обрахунку депресивної території у Європейському Союзі до слабзорозвинутих належать регіони з рівнем валового внутрішнього продукту на душу населення менше 75 % від цього показника в середньому по Європейському Союзі [339, с. 46].

Певні уявлення про диференціацію розвитку регіонів України за іншими показниками (деякі з них уже наводились у підрозділі 2.1) можна одержати за результатами аналізу даних Держкомстату України (табл. 5.13). Із таблиці видно, що, наприклад, у Західному регіоні України (до якого умовно можна віднести 9 областей: Вінницьку, Волинську, Закарпатську, Івано-Франківську, Львівську, Рівненську, Тернопільську, Хмельницьку і Чернівецьку) проживає 26,86 % населення й зосереджено 14,15 % економічного потенціалу (основних засобів) країни. На цей регіон припадає 15,72 % валового регіонального продукту.

Питома вага чисельності населення Східного регіону (7 областей: Дніпропетровська, Донецька, Запорізька, Луганська, Полтавська, Сумська, Харківська) становить 37,82 % від загальної чисельності населення країни. У ньому зосереджено 42,8 % основних засобів виробництва і 44,02 % валового регіонального продукту. Найвище значення показника ВРП на одну особу (серед областей) зафіксовано по Дніпропетровській області – 30 918 грн., що в 1,51 раза більше проти середнього по Україні (20 495 грн.), у той час як середньомісячна заробітна плата в цьому регіоні більше середнього значення показника середньомісячної зарплати по Україні лише на 3 %. Показник ВРП на одну особу по Київській області (20 593 грн.) майже не перевищує середнього по Україні, а середньомісячна заробітна плата вища проти середнього по Україні на 4 %. ВРП на одну особу Полтавської області більше середньоукраїнського на 9,7 %, а заробітна плата нижче на 9,1 %.

На думку зарубіжних експертів та вітчизняних фахівців, в Україні існує проблема невідповідності статистичних показників реальній ситуації в регіонах [330, с. 238-240]. Проблема зумовлена тим, що при формуванні показників перевага віддається місцю реєстрації підприємств, а не місцю здійснення діяльності. Тому інвестиції або зростання виробництва в одному регіоні буде збільшувати показники іншого, що може призвести до неправильної оцінки результативності змін. Вирішення цієї проблеми дуже важливе для соціально-економічного розвитку регіонів і прийняття управлінських рішень, зокрема при формуванні державної регіональної політики. Неможливо ефективно управляти суб'єктом, не маючи достовірної інформації про його стан, а також неможливо стимулювати й мотивувати економічний розвиток в умовах, коли позитивний ефект від проведеної роботи й результати реалізації переваг регіону на самому регіоні не позначаються [331, с. 169].

Таблиця 5.13. – Основні показники розвитку регіонів України
[розраховано та складено за: 3, с. 23, 48, 49, 87, 92, 93, 203, 205, 361, 363]

Регіони	Територія		Кількість населення		Валовий регіональний продукт (ВРП)		ВРП на одну особу, у факт. цінах, грн.	Середньомісячна заробітна плата
	тис. км ²	питома частка	тис. чол.	питома частка	у факт. цінах, млн грн.	питома частка		
Україна	603,5	100,0	45962,9	100,0	948256	100,0	20495	1906
АР Крим	26,1	4,32	1965,3	4,28	27365	2,86	13898	1707
Вінницька	26,5	4,39	1650,6	3,59	20094	2,12	12061	1511
Волинська	20,1	3,33	1036,7	2,26	12784	1,35	12340	1427
Дніпропетровська	31,9	5,29	3355,5	7,30	104687	11,04	30918	1963
Донецька	26,5	4,39	4466,7	9,72	117646	12,41	26028	2116
Житомирська	29,8	4,94	1285,8	2,80	15008	1,58	11545	1493
Закарпатська	12,8	2,12	1244,8	2,71	13208	1,39	10626	1562
Запорізька	27,2	4,51	1811,7	3,94	42445	4,48	23232	1843
Івано-Франківська	13,9	2,30	1380,7	3,00	17883	1,89	12940	1627
Київська	28,1	4,66	1721,8	3,75	35687	3,76	20593	1987
Кіровоградська	24,6	4,08	1017,8	2,21	13961	1,47	13515	1537
Луганська	26,7	4,42	2311,6	5,03	42985	4,53	18338	1873
Львівська	21,8	3,61	2549,6	5,55	35534	3,75	13902	1667
Миколаївська	24,6	4,08	1189,5	2,59	19410	2,05	16175	1806
Одеська	33,3	5,52	2391,0	5,20	46994	4,96	19638	1787
Полтавська	28,8	4,77	1499,6	3,26	34118	3,60	22476	1733
Рівненська	20,1	3,33	1151,6	2,51	14074	1,48	12217	1614
Сумська	23,8	3,94	1172,3	2,55	16210	1,71	13622	1593
Тернопільська	13,8	2,29	1088,9	2,37	10618	1,12	9688	1412
Харківська	31,4	5,20	2769,1	6,02	59389	6,25	21294	1804
Херсонська	28,5	4,72	1093,4	2,38	13174	1,39	11944	1482
Хмельницька	20,6	3,41	1334,0	2,90	16061	1,69	11932	1521
Черкаська	20,9	3,46	1295,2	2,82	19101	2,01	14581	1532
Чернівецька	8,1	1,34	904,4	1,97	8831	0,93	9771	1523
Чернігівська	31,9	5,29	1109,7	2,41	14918	1,57	13213	1465
м. Київ	0,8	0,13	2785,1	6,06	169564	17,88	61592	3161
м. Севастополь	0,9	0,15	380,5	0,83	6305	0,66	16592	1882

Закінчення табл. 5.13

Регіони	Основні засоби		Ступінь зносу основних засобів, %	Інвестиції в основний капітал		Інвестиції в основний капітал на одну особу, у факт. цінах, грн.	Зайнятість населення		Безробіття населення (за методологією МОП), %
	у факт. цінах, млн грн.	питома частка		у факт. цінах, млн грн.	питома частка		тис. чол., у віці 15-70 років	питома частка	
Україна	3149627	100,0	61,2	151777	100,0	3308,6	20191,5	100,0	8,8
АР Крим	107549	3,41	61,2	5536	3,65	2828,3	905,7	4,49	6,8
Вінницька	86179	2,74	70,7	2670	1,76	1620,0	693,5	3,43	10,6
Волинська	30796	0,98	46,0	2415	1,59	2335,7	428,0	2,12	9,4
Дніпропетровська	263677	8,37	61,9	13254	8,73	3942,9	1537,1	7,61	7,8
Донецька	301171	9,56	54,2	12985	8,56	2904,5	1981,3	9,81	9,4
Житомирська	40793	1,30	50,6	2299	1,51	1780,6	555,2	2,75	10,7
Закарпатська	18069	1,21	40,1	1915	1,26	1542,5	524,7	2,60	9,9
Запорізька	136124	4,32	59,4	4650	3,06	2561,0	824,2	4,08	8,1
Івано-Франківська	41910	1,33	46,9	3447	2,27	2501,0	526,3	2,61	9,0
Київська	97550	3,10	37,2	9955	6,56	5791,4	755,0	3,74	8,1
Кіровоградська	48782	1,55	51,1	2766	1,82	2722,6	432,7	2,14	9,9
Луганська	99572	3,16	52,6	4378	2,88	1889,2	1026,2	5,08	7,7
Львівська	102942	3,27	48,1	6708	4,42	2648,2	1085,0	5,37	8,5
Миколаївська	68060	2,16	61,0	4022	2,65	3374,1	535,2	2,65	9,3
Одеська	123955	3,94	52,3	9959	6,56	4183,7	1040,2	5,15	6,8
Полтавська	122086	3,88	67,6	7691	5,07	5135,3	647,1	3,20	10,2
Рівненська	45643	1,45	49,8	2696	1,78	2344,0	461,5	2,29	12,7
Сумська	45541	1,45	61,2	2185	1,44	1858,3	500,1	2,48	11,1
Тернопільська	24608	0,78	44,8	1428	0,94	1312,4	422,1	2,09	11,3
Харківська	179942	5,72	81,8	8315	5,48	3012,6	1263,6	6,26	7,7
Херсонська	42452	1,35	65,5	2087	1,38	1906,2	486,9	2,41	9,5
Хмельницька	53078	1,69	52,7	3471	2,29	2601,3	579,0	2,87	9,5
Черкаська	57227	1,82	61,3	3040	2,00	2345,8	561,7	2,78	10,8
Чернівецька	22190	0,70	42,8	2602	1,71	2887,3	376,3	1,86	9,4
Чернігівська	44147	1,40	61,5	1588	1,05	1434,7	479,8	2,38	11,1
м. Київ	713320	22,65	65,3	28228	18,60	10324,6	1381,0	6,84	6,5
м. Севастополь	12264	0,39	47,7	1487	0,98	3929,6	180,1	0,89	6,7

Визначення рівня та проблем розвитку регіонів за рахунок окремих факторів (наприклад, інноваційного фактора) може ґрунтуватися на методології глобального індексу конкурентоспроможності (ГІК) Всесвітнього економічного форуму (ВЕФ). Щорічні звіти ВЕФ дають змогу проводити багатоаспектні дослідження відмінностей розвитку не лише між країнами світу (див. підрозділ 2.3), а й регіонами окремих країн. Так, за даними ВЕФ 2007-2008 рр. низька конкурентоспроможність Донецького регіону на світовому та національному рівнях була зумовлена здебільшого складовими інноваційного фактора: нестачею високотехнологічної продукції; обмеженістю й неефективністю співробітництва між наукою та виробництвом; низьким рівнем витрат компанії на НДДКР; низьким рівнем маркетингових досліджень; орієнтацією економіки не на унікальні продукти і процеси, а на відносно дешеві місцеві природні ресурси; неефективною та недостатньою технологічною спроможністю місцевих постачальників; нездатністю ПП постачати новітні технології; нездатністю місцевих компаній сприймати і поглинати нову технологію; обмеженістю доступу до нових технологій. А також: ненадійністю банківської системи; втечею «мізків»; низькою професійністю менеджменту; недбалним ставленням компаній до персоналу, зокрема низьким рівнем витрат, пов'язаних із підвищенням кваліфікації та розвитком службовців; незахищеністю прав міноритарних акціонерів; неефективністю корпоративного управління; ненадійністю стандартів аудиту й обліку; низьким рівнем корпоративної етики (несетичною поведінкою чиновників, політичних діячів та підприємців); непрозорістю політики уряду; обтяжливістю та невваженістю урядового регулювання й ін. [143, с. 229-231].

Диспаритети регіонального розвитку притаманні всім без винятку країнам, і саме із цієї причини більшість зусиль світової практики регіонального розвитку та державного регулювання спрямовані на «гомогенізацію соціально-економічного простору країни». Між тим, у розвинутих країнах світу, зокрема СС, сьогодні спостерігається й інша тенденція, яка полягає у спрямуванні зусиль на формування ефективного розвитку окремих територій – пріоритетних, а не на безпосереднє подолання територіальних диспропорцій, як це було раніше. Саме вирішення проблем розвитку депресивних та проблемних регіонів, нерівномірності розвитку регіонального простору країни, подолання територіальних диспропорцій, стимулювання та забезпечення прискореного розвитку пріоритетних регіонів і є завданням державної регіональної політики.

Більшість розвинутих країн світу набули значного досвіду державного регулювання регіонального розвитку, а також його нормативно-правового забезпечення. Воно здійснюється актами, що мають різну

юридичну силу, структуру, зміст. Практично в усіх розвинутих державах діють спеціальні закони, акти глав держав та центральних органів влади, предметом яких є забезпечення сталого, збалансованого розвитку всіх регіонів держави та здійснення особливих селективних заходів в окремих, як правило, проблемних регіонах.

Нормативно-правову базу формування та реалізації державної регіональної політики в Україні сьогодні забезпечують (окрім Конституції України, окремих норм Бюджетного, Земельного та Податкового кодексів) такі закони України: «Про загальні засади створення і функціонування спеціальних (вільних) економічних зон» (№ 2673-III від 13 жовтня 1992 р.), «Про статус гірських населених пунктів в Україні» (№ 56/95-ВР від 15 лютого 1995 р.), «Про місцеве самоврядування в Україні» (№ 280/97-ВР від 21 травня 1997 р.), «Про місцеві державні адміністрації» (№ 586-XIV від 9 квітня 1999 р.), «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України» (№ 1602-III від 23 березня 2000 р.), «Про Генеральну схему планування території України» (№ 3059-III від 7 лютого 2002 р.), «Про затвердження Загальнодержавної програми розвитку малих міст» (№ 1580-IV від 4 березня 2004 р.), «Про транскордонне співробітництво» (№ 1861-IV від 24 червня 2004 р.), «Про стимулювання розвитку регіонів» (№ 2850-IV від 8 вересня 2005 р.).

У Законі України «Про стимулювання розвитку регіонів» визначені правові, економічні й організаційні засоби реалізації державної регіональної політики. Визначено, що стимулювання розвитку регіонів має здійснюватися на таких засадах:

збалансування загальнодержавних, регіональних та місцевих інтересів розвитку, визначення державою з урахуванням пропозицій органів місцевого самоврядування науково обґрунтованих пріоритетних напрямів регіонального розвитку;

програмно-цільового підходу до розв'язання проблем соціально-економічного розвитку, створення сприятливого інвестиційного середовища в регіонах;

максимального наближення послуг, що надаються органами державної влади та органами місцевого самоврядування, до споживачів цих послуг;

концентрації на конкурсній основі коштів Державного бюджету України, місцевих бюджетів, а також інших ресурсів із метою досягнення найбільш ефективного їх використання для цілей регіонального розвитку;

співробітництва та взаємної відповідальності центральних і місцевих органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування,

наукових і громадських організацій та інших суб'єктів у виконанні завдань регіонального розвитку [340].

Слід відзначити, що Закон «Про стимулювання розвитку регіонів» передбачав запровадження нових на той час для вітчизняної практики механізмів стимулювання регіонального розвитку – розробки стратегій соціально-економічного розвитку й укладання на цій основі угод щодо регіонального розвитку – між місцевими радами регіонального рівня та Кабінетом Міністрів України. Основна мета запровадження таких угод полягає в необхідності чітко сформулювати та юридично закріпити пріоритети, у реалізації яких зацікавлені як держава, так і регіон, а також визначити ресурси, які сторони зобов'язуються направити на реалізацію програм та проєктів згідно з визначеними в угоді пріоритетами. Станом на жовтень 2010 р. укладено лише п'ять угод щодо регіонального розвитку – із Донецькою, Львівською, Волинською, Вінницькою, Івано-Франківською областями та підписано протоколи про наміри щодо підготовки укладання таких угод із керівництвом Дніпропетровської, Харківської та Запорізької областей. Тобто робота, яка проводиться державою щодо реалізації зазначеного механізму стимулювання регіонального розвитку, має формальний характер. Більше того, за деякими свідченнями, підписана, наприклад, між урядом і Донецькою областю угода залишається фактично черговим папірцем. І проблема не лише в тому, що вона не виконується, питання є і до її змісту: в угоді не витримано балансу державних і регіональних інтересів, не визначено чітко призначення такого механізму [341, с. 75].

На виконання Закону «Про стимулювання розвитку регіонів» Кабінетом Міністрів України прийнято Постанову (№ 1001 від 21 липня 2006 р.) «Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015 року», яка визначила ключові проблеми регіонального розвитку і пріоритети державної регіональної політики. Згідно з Постановою державна регіональна політика має бути спрямована, насамперед, на розв'язання таких проблем: низька інвестиційна привабливість регіонів та інноваційна активність у них; нерозвинута виробнича та соціальна інфраструктура; зростання регіональних диспропорцій у сфері соціально-економічного розвитку регіонів; слабкі міжрегіональні зв'язки; нерациональне використання людського потенціалу. Основною метою регіональної політики до 2015 р. визнано: створення умов для підвищення конкурентоспроможності регіонів, забезпечення їх сталого розвитку на сучасній технологічній основі, високої продуктивності виробництва та зайнятості населення [342]. Основні пріоритети розвитку регіонів, що визначені Постановою, узагальнено в табл. 5.14.

Таблиця 5.14. – Пріоритети розвитку регіонів в Україні (узагальнено за [342])

Стратегічні завдання		
Підвищення конкурентоспроможності регіонів шляхом підвищення їх ресурсної потенції у	Забезпечення економічного розвитку регіонів шляхом залучення людських і фінансових ресурсів	Розвиток економіки регіонів шляхом залучення інвестиційних ресурсів
<p>Фактор турбування: економічної бази окремих регіонів і створення умов для динамічного розвитку на новій технологічній основі. Необхідна об'єктивна оцінка економічного потенціалу регіонів, які не вдалося реалізувати пріоритетні ініціативи. Підтримка малого та середнього підприємства.</p> <p>Спричиня створення та впровадження нових технологій, розробка спеціальних технологій зокрема для тих регіонів, які не вдалося реалізувати. Розвиток туризму та рекреації. Розбудова та модернізація інфраструктури, що сприятиме підвищенню привабливості регіонів.</p> <p>Розвиток туризму та рекреації між регіонами шляхом залучення туристів до інших регіонів.</p> <p>Розвиток туризму та рекреації між регіонами шляхом залучення туристів до інших регіонів.</p>	<p>Забезпечення високих стандартів навчання, доступного для працівників протягом усього періоду їх виробничої діяльності. Активізація співпраці у сфері освіти і науки.</p> <p>Забезпечення повної зайнятості працездатного населення</p>	<p>Розширення міжрегіональних і між економічною владою, регіональними органами місцевої влади, транснаціональними організаціями, у тому числі європейськими, у тому числі європейськими.</p> <p>Розширення міжрегіональних і між економічною владою, регіональними органами місцевої влади, транснаціональними організаціями, у тому числі європейськими, у тому числі європейськими.</p>
<p>Розвиток економіки регіонів шляхом залучення інвестиційних ресурсів</p>	<p>Розширення міжрегіональних і між економічною владою, регіональними органами місцевої влади, транснаціональними організаціями, у тому числі європейськими, у тому числі європейськими.</p>	<p>Розширення фінансово-економічних можливостей територіальних громад. Реформування адміністративно-територіального устрою.</p> <p>Удосконалення діяльності центральних і місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування щодо розвитку регіонів</p>

Оцінюючи стан та ефективність державної регіональної політики в Україні, слід погодитись із дослідниками цього напрямку державного регулювання процесів динаміки в тому, що:

державна регіональна політика в Україні фактично тривалий час перебуває у стані розробки, не має достатнього правового її інституційного забезпечення і більше спрямована не на розвиток регіонів, а на їх епізодичну підтримку, причому ця підтримка з об'єктивних економічних причин, як правило, є реакцією на певні надзвичайні обставини, що мали місце в тому чи іншому регіоні [338, с. 47]; більшість регіональних проблем мають системний характер, їх неможливо подолати окремими заходами в конкретних галузях, а системний підхід до питання як самої організації, так і здійснення політики вищими органами державної влади й органами влади на місцях на сьогодні відсутній [331];

основними проблемами та недоліками інституційного забезпечення реалізації політики є: інституційна непорядкованість розробки й реалізації державної регіональної політики; не сформовано ефективного механізму взаємовідносин центру з регіонами та регіонів між собою; відсутнє чітке розмежування повноважень між органами державної виконавчої влади та місцевого самоврядування; немає чіткого розмежування функцій і належної координації діяльності цих органів; місцеві органи влади не мають належної фінансової бази для вирішення проблем регіонального та місцевого розвитку [326, с. 73, 77];

у системі нормативно-правових актів відсутній базовий закон щодо регулювання розвитку регіонів – документ, який закріплював би основи розробки й реалізації державної регіональної політики, визначав би цілі, завдання, принципи, пріоритети, суб'єкти, механізми й інші важливі питання державної регіональної політики [343] (на сьогоднішній день проєкт закону «Про засади державної регіональної політики» уже існує, закон має стати умовою для створення правової основи реалізації нової державної регіональної політики [344]);

у системі інформаційного забезпечення регіонального управління існує проблема невідповідності статистичних показників реальній ситуації в регіонах; підвищення ефективності державної регіональної політики потребує комплексного моніторингу рівня та динаміки розвитку регіонів на основі вдосконаленої системи регіональної статистичної інформації [331].

На закінчення додамо: недосконалість і доволі низький рівень якості регіонального управління є однією з найголовніших сучасних проблем регіонального розвитку України. Ця проблема певною мірою ґрунтується на необхідності узгодження інтересів держави та регіонів, постійному пошуку раціонального розподілу повноважень між центральними та місцевими органами влади (зокрема у фінансових питаннях). Розв'язання проблеми сьогодні фахівці вбачають у передачі більших повноважень регіонам, зокрема й у зв'язку з тим, що децентралізація соціально-економічного розвитку є одним з основних принципів регіональної політики ЄС. На нашу думку, перерозподіл повноважень у бік регіональних та місцевих органів влади має спиратись на виважені й обґрунтовані рішення: децентралізація (особливо в умовах політичної нестабільності, протистояння політично-регіональних угруповань) має межувати позитивів, за якою може стояти руйнування територіальної цілісності держави.

ВИСНОВКИ

Забезпечення сталої динаміки соціально-економічної системи макrorівня передбачає максимально повне використання потенціалу економічної науки щодо: розкриття рушійних сил еволюції системи (у тому числі її окремих підсистем та елементів); визначення спрямованості її руху (а отже, взаємозв'язків з прогресивними або регресивними змінами); з'ясування нових сутнісних та якісних сторін у системі та в її складових; пояснення появи нових закономірностей на якісних етапах еволюції системи.

Соціально-економічну динаміку можна розглядати як методологічний прийом аналізу реальної соціально-економічної дійсності. Динамічний підхід тісно пов'язаний із загальноновизнаними науково обґрунтованими методологічними підходами сучасної економічної теорії, зокрема історичним, діалектичним, матеріалістичним підходами, методами наукової абстракції, системного аналізу тощо і не суперечить їм. Предметом дослідження динамічної теорії виступають висхідні історичні соціально-економічні тенденції, їх зміст і форми (циклічність, відтворення, трансформації, зростання, розвиток). Застосування загальних принципів соціально-економічного динамізму в економічній теорії відкриває нові перспективи й, передусім, дає можливість спостерігати, відстежувати і вимірювати соціально-економічні процеси в сучасних умовах високої швидкості змін, стрімкої гнучкості і пристосовуваності соціально-економічних систем, їх структур і елементів до нових умов.

Грунтовний аналіз сутності динаміки соціально-економічної системи дає підставу стверджувати, що цей процес складається із численних її (системи) рухів і змін (кількісних та якісних) у результаті відтворення, трансформації, зростання й розвитку впродовж життєвого циклу. Набуття системою нових кількісних та якісних властивостей зумовлене, передовсім, її зростанням та розвитком.

Чільне місце у системі категорій і понять теорії динаміки (зростання й розвитку) соціально-економічної системи посідають поняття модель, механізм та фактори. Модель зростання й розвитку соціально-економічної системи макrorівня (національної економіки) являє собою цілісну діалектичну сукупність концептуальних підходів до її побудови та реалізації; взаємопов'язаних, взаємообумовлених елементів системи (підсистем соціально-економічних відносин, продуктивних сил, господарчого механізму), а також джерел, рушійних сил, ресурсів зростання й розвитку; засобів поживлення (джерел), активізації (рушійних сил), кількісного та якісного вдосконалення усіх елементів системи. Реаліза-

ція моделі (механізм її функціонування) має підпорядковуватись цільовій функції розвитку соціально-економічної системи (досягненню визначеного ефекту): забезпечення всебічного й гармонійного розвитку людини. Досягненню зазначеної мети підпорядковуються проміжні цільові орієнтири розвитку. Сучасний етап еволюції соціально-економічних макросистем актуалізує такі проміжні цільові орієнтири їх розвитку: створення конкурентоспроможного національного виробничого комплексу, який базується на новітніх технологічних укладах та інтегрований у світову систему поділу праці (економічна складова); консолідація суспільства, яке має соціально прийнятну структуру (соціальна складова); забезпечення ефективної системи суспільних інститутів та інституцій (інституційна складова); захищене довкілля й ощадливе природокористування (екологічна складова).

Зростання й розвиток макроекономічних систем – явища складні й багатофакторні. Проведений аналіз переконав у важливості виокремлення не тільки факторів, а й ресурсів, джерел та рушійних сил цих процесів. При визначенні та групуванні факторів доцільно урахувати характер, спрямованість, сумарну результативність їх впливу, зокрема безпосереднього, опосередкованого, підсилюючого, послаблюючого, гальмівного тощо. Ефективна факторна активізація розвитку економіки потребує виділення груп факторів, що впливають на окремі елементи (складові) економічної системи; урахування еволюції факторів, зокрема залежно від етапів та цільових орієнтирів розвитку макроекономічних систем. За результатами проведеного дослідження запропоновано такі критерії розмежування та групування (типології) факторів економічного зростання й соціально-економічного розвитку: рівень значущості, характер, ступінь, спрямованість впливу, з урахуванням структури, етапів та цільових орієнтирів розвитку макроекономічної системи.

Моніторинг складних та багатофакторних динамічних процесів вимагає застосування узагальнюючих, агрегованих, інтегральних й синтетичних показників. Одним із варіантів вирішення проблем вимірювання позитивів сталого розвитку з урахуванням його економічної, соціальної, інституціональної та екологічної складових можна вважати інтегральний індекс економічного, соціального, інституціонального й екологічного розвитку. Як субіндекси для його розрахунку можуть бути використані такі відомі, активно розроблювані останнім часом, інтегральні індекси: індекс розвитку людського потенціалу, індекс економічної свободи, глобальний індекс конкурентоспроможності та індекс екологічного сліду людства.

Емпіричні дослідження розвитку національної соціально-економічної системи дають змогу окреслити концептуальне бачення здійснення необхідних перетворень, завдань і механізмів їх реалізації.

Важливим кроком України на шляху майбутніх перетворень найближчим часом має стати виконання нової Програми економічних реформ України на 2010-2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава», розробленої Комітетом з економічних реформ при Президенті України на виконання поставленого Президентом України завдання з відновлення економічного зростання й модернізації економіки країни [345].

ДОДАТКИ

Таблиця А1 – Визначення основних понять соціально-економічної динаміки

Терміни і поняття	Визначення
1	2
<i>Тлумачний словник</i>	
Процес	Хід розвитку будь-якого явища, послідовна зміна станів у розвитку будь-чого.
Динаміка	1. Хід розвитку, змінення будь-якого явища. 2. Рух, дія, розвиток.
Розвиток	1. Посилення, укріплення будь-чого. 2. Доведення і доходження до певного ступеня сили, потужності, досконалості. 3. Процес закономірного змінення, переходу з одного стану в інший, більш досконалий; перехід від старого якісного стану до нового, від простого до складного, від нижчого до вищого.
Відтворення	1. Створення знову. 2. Відновлення, повторення в копії. 3. Безперервно відновлюваний в послідовних стадіях, які змінюються, процес суспільного виробництва. Просте відтворення – відновлення в попередніх розмірах. Розширене відтворення – відновлення в розмірах, які зростають.
Зростання	1. Збільшення числа, розміру, розмаху. 2. Посилення, укріплення. 3. Вдосконалення в процесі розвитку.
Трансформація	Перетворення одного на інше, змінення.
Цикл	Сукупність явищ, процесів, яка складає кругообіг протягом визначеного проміжку часу.
Прогрес	Поступальний рух покращення в процесі розвитку.
Еволюція	1. Прогрес поступового безперервного кількісного змінення, яке готує якісне змінення. 2. Взагалі розвиток.
<i>Сучасний словник іноземних слів</i>	
Процес (лат. processus – просування)	1. Послідовна зміна станів, будь-яких явищ, хід розвитку будь-чого. 2. Сукупність послідовних дій для досягнення будь-якого результату.
Динаміка (гр. dynamikos той, що стосується сили, сильний)	1. Стан руху, хід розвитку, змінення будь-якого явища під впливом факторів, які впливають на нього. 2. Численність (велика кількість) руху, дії.
Трансформація (лат. transformation)	Перетворення, перемінення, змінення.
Трансформувати (лат. transformare)	Перетворювати, перемінювати, змінювати вид, форму, властивості будь-чого.
Цикл (гр. kyklos коло)	1. Сукупність взаємопов'язаних явищ, процесів, робіт, які утворюють завершене коло розвитку протягом будь-якого проміжку часу.
Прогрес (лат. progressus рух вперед)	Напрямок розвитку від нижчого до вищого, рух вперед, до більш досконалого та передового, перехід на вищий ступінь розвитку, змінення на краще.
Еволюція (лат. evolution розгортання)	1. Процес змінення, розвитку. 2. Одна з форм руху, розвитку у природі та суспільстві – безперервне, поступове кількісне змінення, на відміну від революційного – докорінного, якісного змінення. 3. Різного роду рух, пов'язаний з переміщенням, перебуваючою певних одиниць.

1	2
<i>Філософський словник</i>	
Процес (лат. processus – проходження, просування)	Закономірне, послідовне змінення явища, його перехід в інше явище.
Розвиток	Закономірне якісне змінення матеріальних та ідеальних об'єктів, яке характеризується як незворотне та спрямоване. Одночасна наявність цих властивостей відрізняє розвиток від інших змін. Зворотні змінення характерні для процесів функціонування (тобто циклічного відтворення постійної системи зв'язків і відносин); при відсутності спрямованості змінення не можуть накопичуватись, що позбавляє процес властивості для розвитку єдиної, внутрішньо взаємопов'язаної лінії; відсутність закономірностей характерних випадковій зміненню катастрофічного типу.
Прогрес і регрес в суспільному розвитку (лат. progressus – рух вперед і regressus – повернення)	Протилежні форми розвитку суспільства в цілому або окремих його сторін, яке означає відповідно або поступальний розвиток суспільства по висхідній лінії, його розквіт, або повернення до старих форм, які жили себе, застій та деградація. Критерієм суспільного прогресу слугують передові ступінь розвитку продуктивних сил, економічного устрою, а також визначених ним надбудованих інститутів; розвитку і розповсюдження науки і культури; розвитку особистості; ступінь зростання суспільної свободи.
Еволюція і революція (лат. evolutio розгортання і revolution – поворот, змінення)	Поняття, які застосовуються для характеристики різних сторін розвитку. Під еволюцією розуміється зміна буття та свідомості (в цьому сенсі поняття еволюції близьке за змістом до поняття розвитку), яке включає як кількісні так і якісні перетворення. Співвідношення останніх в розвитку і виражається через співвідношення понять еволюції (у вузькому сенсі) і революції. Відповідно терміном еволюція позначаються більш або менш повільні, поступові, кількісні змінення, а революція – корінні, якісні, стрімко-подібні перетворення, які здійснюються. Відношення еволюції і революції виражає закон переходу кількісних змін в якісні.
<i>Економічна енциклопедія</i>	
Процес	Розвиток певного явища, послідовна зміна стадій, станів, ступенів, якісно нових форм та ін.
Економічна динаміка	Процес функціонування економічної системи в довготерміновому ринковому періоді. У такому періоді всі економічні параметри, які характеризують ринкові пропозиції (обсяги виробництва, ринкова пропозиція тощо) встигають реагувати на зміну економічних параметрів, що характеризують попит (обсяг ринкового попиту, грошові доходи виробників, грошові доходи споживачів, рівень ринкових цін та ін.). Важливим фактором економічної динаміки є ринкова пропозиція, а процесів ринкового функціонування – ринковий попит. Поняття «економічна динаміка» тотожне поняттю «економічне зростання... Процеси економічної динаміки мають хвилювий характер. У динамічному аспекті економіка розглядається методом коливань», тобто подання періодів піднесення економічної активності з періодами її спаду, що має назву «економічного циклу».
Розвиток економіки	Закономірний процес кількісно-якісних змін у межах економічної системи, її перехід у нову якість, досконалішу форму. Кількісним виміром цих процесів є відносна зміна макроекономічних показників у напрямі зростання протягом відносно тривалого періоду, наприклад, кількох років.

Розвиток економічний	Незворотні, закономірні зміни технологічного способу виробництва. На відміну від розвитку економічного, для економічного зростання такі ознаки не характерні, оскільки воно може перериватись економічним спадом. Незворотність розвитку економічного означає передусім сутнісні (радикальні) зміни в структурі продуктивних сил і техніко-економічних відносин, що розширює адаптивні можливості технологічного способу виробництва, а зворотний характер економічного зростання характеризує здебільшого процес функціонування певного способу виробництва (відбуваються передусім перерозподіл його структурних елементів і кількісно-якісні зміни в межах однієї сутності). Економічне зростання без урахування його зворотного характеру є складовою економічного розвитку, поступово нагромаджує для нього зміни, що зумовлюють появу сутнісних перетворень.
Відтворення	Безперервне відновлення процесу виробництва товарів, послуг та духовних благ, на основі якого здійснюється відтворення всіх елементів економічної системи – продуктивних сил, техніко-економічних відносин, організаційно-економічних відносин, виробничих відносин (або відносин економічної власності) та господарського механізму. При розширеному відтворенні процес виробництва щорічно відновлюється у зростаючих розмірах і на більш досконалішій технічній основі.
Економічне зростання	1. Зростання економічної могутності країни, збільшення обсягів суспільного виробництва і розширення можливостей економіки задовольняти зростаючі потреби населення в товарах і послугах. 2. Критерій економічного розвитку. В політекономічному аспекті економічне зростання означає кількісне і якісне вдосконалення процесу суспільного відтворення в органічній єдності складових елементів (ВВП, відносин економічної власності тощо), зростання національного багатства, спрямоване на реалізацію основної мети.
Трансформація (лат. transformatio – змінювати)	Процес перетворення однієї економічної системи на іншу, що супроводжується відмиранням одних елементів, рис, властивостей і появою інших.
Цикл (гр. kyklos коло)	Сукупність процесів, робіт, операцій, які утворюють закінчену кругову послідовність.
Циклічність виробництва	Рух виробництва від моменту порушення рівноваги економічної системи одного рівня до формування якісно нового рівня рівноваги та її порушення. Поняття «виробництва» вживається в цьому випадку в широкому аспекті – не зводиться лише до безпосереднього виробництва, а охоплює обмін, розподіл і споживання.
Прогрес (лат. progressive – рух уперед)	Поступальний розвиток суспільства по висхідній, від менш до більш досконалих форм. Розвиток економічної системи, її окремих підсистем та елементів від нижчої якості або сутності до вищої, розвиненішої, що виражається в процесі переходу від однієї стадії, ступеня, етапу до наступних або у трансформації менш досконалої системи у досконалішу.
Прогрес економічний	Поступальний рух усієї економічної системи, кожної з її підсистем (продуктивних сил, техніко-економічних, організаційно-економічних, виробничих відносин, або відносин економічної власності, форм виробництва, товарно-грошових відносин, економічних відносин і господарського механізму) до вищого ступеня їх комплексної організованості, плановірності та пропорційності з метою підвищення життєвого рівня населення. Категорія є засобом комплексної оцінки характеру економічного розвитку різних економічних систем, їх трансформації.

Таблиця Б1 – Узагальнення основних наукових теорій та концепцій соціально-економічної динаміки ХІХ – ХХ ст. [33-37; 45; 53-55; 58; 60; 62-63; 66; 69-75; 129]

Автори наукових уявлень про динамічні соціально-економічні закономірності	Методологічні особливості досліджень і теоретичні здобутки
1	2
<i>Теорії й концепції відтворення</i>	
Г. О. Фельдман (1884-1958)	На підставі подальшого розвитку та «вдосконалення» схем розширеного відтворення К.Маркса створив оригінальну теорію економічного зростання соціалістичної економіки, в основі якої – модель економічного зростання СРСР на 1926-1950 рр., що вважається однією з перших побудованих макроекономічних динамічних моделей. Йому також належить пріоритет щодо формулювання основних умов стійкого й постійного зростання економіки.
П. Сраффа (1898-1983)	Запропонував вирішення проблеми «нетімної міри вартості», завдяки якій можна ізолювати вплив кон'юнктурних цінових флуктуацій і піддати аналізу сам процес створення й розподілу вартості. Дія, що рівновага народного господарства реалізується через відповідний і цілком визначений вектор довгострокових цін. Підтвердив цінність основоположних постулатів класичної теорії, зокрема положення про нерозривну єдність фаз відтворення (виробництва, розподілу, обміну й споживання).
В. В. Леонтьєв (1906-1999)	Запропонував метод затрати-випуск (міжгалузевий баланс), що дав можливість визначати і досліджувати міжгалузеві класові зв'язки національної економіки, механізм забезпечення її рівноваги та зростання. В подальшому застосував метод для вирішення важливих практичних завдань соціально-економічної динаміки, зокрема збалансованого зростання економіки й розвитку країни.
<i>Теорії й концепції циклічності</i>	
К. Жюлар (1819-1908)	Вперше намагався при аналізі циклу поєднати економічний, історичний і статистичний підходи, сподіваючись виділити «хвилю», що становить основу процесу розвитку світової економіки і тим самим такласти фундамент прогнозування «всезагального» циклу. Особливе значення приділяв циклу, пов'язаному з інвестиціями в обладнання, тривалістю 7-11 років, що пітніше одержав назву «цикл Жюлара».
М. І. Туган-Барановський (1865-1919)	Першим (на основі вдалого поєднання теоретичних підтекономічних знань з історією господарства та історією світової економічної думки) дав наукову інтерпретацію причинно-наслідкових зв'язків циклічного характеру капіталістичного відтворення, розкрив його перспективи і обґрунтував методологічні засади прогнозування ринкової економічної кон'юнктури.
А. Шпітцф (1873-1957)	Особливу відомість набули роботи вченого в області економічного циклу, який він розумів не як самостійне явище, а як частину «господарчої форми», вбачая в циклі не просто проблему перевиробництва, а властивість економіки. Пов'язував цикл з процесом оновлення техніки і розширенням ринків.

1	2
В.-К. Мітчелл (1874-1948)	Відомий як спеціаліст в галузі аналізу економічних циклів і кон'юктур. Вніс вклад в розробку статистичних методів їх дослідження. Дотримувався головним чином описово-статистичного й емпіричного методів, визнавав циклічність як емпіричну закономірність, притаманну капіталізму. Активно виступав й приймав участь в розробці програм антикризових заходів в 30-х роках минулого сторіччя.
Е. Хансен (1887-1976)	Автор концепції «чисельності циклів», що базуються на скрупульозному вивченні й узагальненні багатого історичного матеріалу. Оцінював свою концепцію як «інтегральну», вважаючи, що вона включила всі відомі на той час дослідження світової економічної думки. Запропонував заходи державного регулювання циклічних процесів, які згрупував за трьома рубриками: вбудовані механізми гнучкості (вбудовані стабілізатори); автоматично діючі компенсуючі контрзаходи; програми компенсування, якими необхідно управляти.
Р.-А.-К. Фріш (1895-1973)	Автор теорії «нерегулярних поштовхів» – сукупності взаємопов'язаних динамічних моделей економічного циклу, на основі побудови яких намагався довести, що якщо система піддається циклам, то хаотичний рух стає постійним.
<i>Теорії й концепції економічного зростання</i>	
Р.-Ф. Харрод (1900-1978)	Вважається одним із засновників теорії динаміки в рамках кейнсіанського напрямку. Проблема динаміки пов'язував з аналізом довготривалих змін інвестицій та заощаджень. Запровадив такі основні поняття динамічної теорії як фактичний, гарантований, природний темп зростання, капітальний коефіцієнт; на підставі аналізу відповідних рівнянь зробив висновок про внутрішню нестійкість розвитку капіталістичної економіки і необхідність регулювання динамічних процесів.
О. Домар (1914-1997)	Одночасно з Р. Харродом висунув концепцію економічного зростання, яка обґрунтовує можливість підтримки стійких темпів розвитку в довготривалій перспективі. З точки зору вченого для підтримки стійкого зростання при повній зайнятості необхідно, щоб зростання доходів (тобто політ) відповідав росту виробничих потужностей.
Р.-М. Солу (нар. 1924 р.)	Вважається «оригінальним інтерпретатором» теорії макроекономічної динаміки, що склалася до нього. На основі моделі Харрода-Домара запропонував власну, яка виявляє механізми впливу заощаджень, зростання населення і науково-технічного прогресу на рівень життя і його динаміку. Модель виявилася простим й надзвичайно зручним в застосуванні аналітичним засобом, за допомогою якого стало можливим досліджувати вплив на економічне зростання різних модифікацій виробничої функції.
<i>Теорії й концепції розвитку</i>	
Й.-А. Шумпетер (1883-1950)	Предметом теорії розвитку вважав «зміни, які відбуваються не безперервно, виходять за межі звичайних рамок, змінюють звичний хід і не можуть бути зрозумілими з точки зору кругообігу, хоча мають суто економічний характер». Центральним поняттям авторського бачення капіталістичної економіки було поняття динаміки ринкового процесу. Ринок розглядав як сферу радикальних змін, що спонукає фірми та індивідів до здійснення нововведень, а економіку – до зростання й структурних змін.
Г.-К. Мюрдаль (1898-1987)	Подальший розвиток методології і теорії динаміки (запровадження та застосування понять «sex ante» і «sex post»). Досліджував питання економічного розвитку, руху до більш інтегрованих планових економік (на основі концепції індикативного планування). Займався проблемами розвитку країни, що розвиваються, питаннями нерівномірності регіонального розвитку.

1	2
А.-В. Льюїс (1915-1991)	Автор концепції розвитку «дуалістичної економіки» країни, які розвиваються. Обґрунтував широке застосування двосекторної моделі національної економіки (один з секторів – промисловий, сучасний, другий – сільськогосподарський, традиційний). Аналізував проблеми і досліджував причини економічного розриву між розвиненими і слаборозвиненими країнами.
<i>Теорії й концепції трансформації</i>	
Дж. К. Гелбрейт (1908-2006)	Особливість методології: аналіз соціоекономічних динамічних процесів на принципах технологічного детермінізму. Еволюцію техніки вважав головним джерелом розвитку суспільства, вивчав соціально-економічні наслідки НТП і зв'язок між розвитком техніки і суспільним життям. Техніка, на думку вченого, призводить до трансформування «індустріальної системи», яку утворюють тисячі великих корпорацій, метою яких (як високоорганізованих систем) є забезпечення технічного і технологічного вдосконалення виробництва та «всезагального добробуту».
В.-Н. Роскоу (1916-2003)	На засадах принципу технологічного детермінізму запропонував (як вважалося, подібну або навпаки альтернативну Марксовій) періодизацію розвитку суспільства. Вважаючи, що науково-технічний прогрес виключним чином впливає на розвиток суспільства, представив історію останнього у вигляді п'яти фаз, аналіз змісту яких і чинників переходу від однієї стадії до іншої становить сутність запропонованої концепції «стадій економічного зростання».
Д. Белл (1919-2011)	Висунута теорія індустріально-технократичного суспільства вбудована на ідеї, що глибокі зміни в усіх сферах суспільства, зумовлені розгортанням НТР, закономірно призводять до перетворення капіталістичного суспільства на постіндустріальне, основною ознакою якого є розповсюдження інформаційних технологій (що революціонізують виробничу та невиробничу сфери).
Е. Тоффлер (нар. 1928 р.)	Автор теорії суспільства «третьої хвилі», згідно якої в 60-70-ті рр. ХХ ст. людство пережило нову технологічну революцію, що слід вважати «третьою хвилею» в економічному розвитку суспільства («перша хвиля» – аграрна революція, «друга» – промислова революція). Технологічна революція повинна була призвести, як вважає автор, до оновлення соціальних відносин і виникнення надіндустріальної цивілізації.

Методика розрахунку індексу розвитку людського потенціалу [121]

Для обчислення індексу розвитку людського потенціалу (ІРЛП) використовуються такі статистичні показники: очікувана тривалість життя при народженні (років); середня тривалість навчання (років); очікувана тривалість навчання (років); дохід (показник ВВП) на душу населення (за паритетом купівельної спроможності у дол. США). ІРЛП розраховується як середня геометрична названих показників.

Розрахунок ІРЛП умовно можна поділити на два етапи.

На першому етапі створюються підіндекси (субіндекси, індекси для кожного з чотирьох вимірювань). Для перетворення показників на індекси за шкалою від 0 до 1 встановлюються мінімальні та максимальні значення (у якості цільових орієнтирів).

У табл. В1 подано максимальні та мінімальні значення змінних (показників для розрахунку субіндексів). Максимальні значення змінної обираються з числового ряду усього періоду спостережень (за період 1980-2010 рр.). Так, наприклад: максимальне значення очікуваної тривалості життя 83,2 р. зафіксовано у 2010 р. в Японії; максимальне значення середньої тривалості навчання 13,2 р. – у 2000 р. у США; максимальне значення показника доходу на душу населення 108 211 дол. США – у 1980 р. в Об'єднаних Арабських Еміратах. Мінімальні значення показників задумані авторами як «природний» нуль: мінімальне значення показника очікуваної тривалості життя при народженні – 20 років; мінімум обох змінних в галузі освіти – 0 р.; мінімум для ВВП на душу населення – 164 дол. США (мінімальне зафіксоване значення за увесь період спостереження – у 2008 р. у Зімбабве).

Таблиця В1

Максимальні й мінімальні значення показників для розрахунку ІРЛП

Показник	максимальне значення	мінімальне значення
Очікувана тривалість життя при народженні (років)	83,2 (Японія, 2010 р.)	20,0
Середня тривалість навчання (років)	13,2 (США, 2000 р.)	0
Очікувана тривалість навчання (років)	20,6 (Австралія, 2002 р.)	0
Зведений індекс освіти	0,951 (Нова Зеландія, 2010 р.)	0
Дохід на душу населення (за паритетом купівельної спроможності в дол. США)	108 211 (Об'єднані Арабські Емірати, 1980 р.)	163 (Зімбабве, 2008 р.)

Досягнення за кожним показником, тобто субіндекси, розраховуються за формулою:

$$x - \text{індекс} = \frac{x - \min(x)}{\max(x) - \min(x)}, \quad (1)$$

де x – фактичне значення змінної (показника),

$\min(x)$, $\max(x)$ – мінімальні та максимальні значення, яких досягла змінна x фактично за увесь період спостережень, відповідно.

Для сфери освіти рівняння 1 застосовується для обох субкомпонентів, у результаті чого розраховується як середня геометрична, після чого рівняння 1 застосовується ще раз (для розрахунку зведеного індексу освіти). Для розрахунку субіндексу доходу за

формулою 1 автори методики використовують натуральні логарифми від мінімального, максимального та фактичного значень показника ВВП на душу населення.

На другому етапі обчислення ІРЛП розраховується середня геометрична трьох субіндексів:

$$(\text{Індекс тривалості життя})^{1/3} \times (\text{Індекс освіти})^{1/3} \times (\text{Індекс доходу})^{1/3} \quad (2)$$

Обчислення ІРЛП за формулою 2 передбачає певну взаємозамінність усіх вимірювань індексу.

Наведемо приклад обчислення ІРЛП (на підставі даних табл. В2) для України, яка за підсумками 2010 р. знаходиться на 69 місці світового рейтингу за ІРЛП (серед 169 країн світу).

Таблиця В2

Значення показників для обчислення ІРЛП України за підсумками 2010 р.

Індикатор	Значення
Очікувана тривалість життя при народженні (років)	68,6
Середня тривалість навчання (років)	11,3
Очікувана тривалість навчання (років)	14,5
Дохід на душу населення (за паритетом купівельної спроможності у дол. США)	6535

$$\text{Індекс очікуваної тривалості життя} = \frac{68,6 - 20}{83,2 - 20} = 0,769.$$

$$\text{Індекс середньої тривалості навчання} = \frac{11,3 - 0}{13,2 - 0} = 0,856.$$

$$\text{Індекс очікуваної тривалості навчання} = \frac{14,5 - 0}{20,6 - 0} = 0,704.$$

$$\text{Індекс освіти} = \frac{\sqrt{0,856 \times 0,704} - 0}{0,951 - 0} = 0,817$$

$$\text{Індекс доходу} = \frac{\ln(6535) - \ln(163)}{\ln(108211) - \ln(163)} = 0,568.$$

$$\text{Індекс розвитку людського потенціалу} = \sqrt[3]{0,769 \times 0,817 \times 0,568} = 0,709.$$

Значення ІРЛП для України у Довіді-2010 дорівнює 0,710 (за рахунок округлень, у тому числі значень субіндексів).

Методика індексу постійно вдосконалюється й розширює границі оцінок складових розвитку людського потенціалу, про що свідчать численні доповіді ПРООН про розвиток людини за період 1990-2010 рр. У Довіді-2010 представлено три нових індекси, які доповнюють ІРЛП і призначаються для охоплення важливих аспектів розподілу багатства з урахуванням нерівності, гендерної справедливості й бідності. Так, наприклад, ІРЛП, скоригований з урахуванням нерівності, призначається для вимірювання рівня людського розвитку суспільства, ураховуючи нерівність. За умови ідеальної рівності ІРЛП і ІРЛП, скоригований з урахуванням нерівності, не відрізняються (дорівнюють один одному). Коли ж існує нерівність розподілу здоров'я, освіти і доходу, ІРЛП середньої людини у суспільстві нижче, порівняно із сукупним ІРЛП; чим нижче ІРЛП, скоригований з урахуванням нерівності (і чим більше різниця між ним і ІРЛП), тим вища нерівність.

Продовження табл. В3

77.	Еквадор	0,695	75,4	7,6	13,3	7 931	7	0,749	0,554	3
78.	Беліз	0,694	76,9	9,2	12,4	5 693	16	0,782	0,495	-16
79.	Колумбія	0,689	73,4	7,4	13,3	8 589	-3	0,732	0,492	-18
80.	Ямайка	0,688	72,3	9,6	11,7	7 207	6	0,748	0,574	9
81.	Туніс	0,683	74,3	6,5	14,5	7 979	1	0,729	0,511	-6
82.	Йорданія	0,681	73,1	8,6	13,1	5 956	10	0,755	0,550	7
83.	Туреччина	0,679	72,2	6,5	11,8	13 339	26	0,679	0,518	1
84.	Алжир	0,677	72,9	7,2	12,8	8 320	-6	0,716
85.	Гонга	0,677	74,1	10,4	13,7	4 038	-3	0,722
Країни з середнім рівнем розвитку людського потенціалу										
86.	Фіджі	0,669	69,2	11,0	13,0	4 315	21	0,771
87.	Туркменістан	0,669	65,3	9,9	13,0	7 052	1	0,719	0,493	-12
88.	Домініканська Республіка	0,663	72,8	6,9	11,9	8 273	-9	0,695	0,499	-7
89.	Китай	0,663	73,5	7,5	11,4	7 258	-4	0,707	0,511	0
90.	Сальвадор	0,659	72,0	7,7	12,1	6 498	0	0,711	0,477	-14
91.	Шрі-Ланка	0,658	74,4	8,2	12,0	4 886	10	0,738	0,546	11
92.	Таїланд	0,654	69,3	6,6	13,5	8 001	-11	0,683	0,516	5
93.	Габон	0,648	61,3	7,5	12,7	12 747	-29	0,637	0,512	5
94.	Сурінам	0,646	69,4	7,2	12,0	7 093	-7	0,681	0,489	-7
95.	Болівія	0,643	66,3	9,2	13,7	4 357	11	0,724	0,398	-17
96.	Парагвай	0,640	72,3	7,8	12,0	4 585	9	0,714	0,482	-6
97.	Філіппіни	0,638	72,3	8,7	11,5	4 002	12	0,726	0,518	11
98.	Ботсвана	0,633	55,5	8,9	12,4	13 204	-38	0,613
99.	Молдова, Республіка	0,623	68,9	9,7	12,0	3 149	19	0,729	0,539	16
100.	Монголія	0,622	67,3	8,3	13,5	3 619	12	0,710	0,527	16
101.	Єгипет	0,620	70,5	6,5	11,0	5 889	-8	0,657	0,449	-7
102.	Узбекистан	0,617	68,7	10,0	11,3	3 085	17	0,721	0,521	17
103.	Мікронетія	0,614	69,0	8,8	11,7	3 266	13	0,709	0,375	-11
104.	Гаїана	0,611	67,9	8,5	12,2	3 302	11	0,702	0,497	7
105.	Намібія	0,606	62,1	7,4	11,8	6 323	-14	0,629	0,338	-15
106.	Гондурас	0,604	72,6	6,5	11,4	3 750	5	0,676	0,419	-4
107.	Мальдівські о-ви	0,602	72,3	4,7	12,4	5 408	-11	0,636	0,508	14
108.	Індонезія	0,600	71,5	5,7	12,7	3 957	2	0,663	0,494	9
109.	Киргизстан	0,598	68,4	9,3	12,6	2 291	17	0,726	0,508	15
110.	Південно-Африканська Республіка	0,597	52,0	8,2	13,4	9 812	-37	0,581	0,411	-1
111.	Сирійська Арабська Республіка	0,589	74,6	4,9	10,5	4 760	-9	0,627	0,467	4
112.	Таджикистан	0,580	67,3	9,8	11,4	2 020	22	0,709	0,469	6
113.	В'єтнам	0,572	74,9	5,5	10,4	2 995	7	0,646	0,478	9
114.	Марокко	0,567	71,8	4,4	10,5	4 628	-10	0,594	0,407	2
115.	Нікарагуа	0,565	71,8	5,7	10,8	2 561	7	0,652	0,416	6
116.	Гватемала	0,560	70,8	4,1	10,6	4 694	-13	0,583	0,372	0
117.	Екваторіальна Гвінея	0,538	51,0	5,4	8,1	22 218	-78	0,454
118.	Куба-Нерле	0,534	71,9	3,5	11,2	3 306	-4	0,573
119.	Індія	0,519	64,4	4,4	10,3	3 337	-6	0,549	0,365	0
120.	Тимор-Лешті	0,502	62,1	2,8	11,2	5 303	-23	0,485	0,334	-4
121.	Свазіленд	0,498	47,0	7,1	10,3	5 132	-23	0,482	0,320	-7
122.	ЛІМДР	0,497	65,9	4,6	9,2	2 321	3	0,518	0,374	5

Продовження табл. В3

123.	Соломонові о-ви	0,474	67,0	4,5	9,1	2 172	6	0,550
124.	Камбоджа	0,494	62,2	5,8	9,8	1 868	12	0,566	0,351	3
125.	Пакистан	0,490	67,2	4,9	6,8	2 678	-4	0,523	0,336	1
126.	Конго Республіка	0,489	53,9	5,9	9,3	3 258	-9	0,503	0,331	0
127.	Сая Томе і Принсіпі	0,488	66,1	4,2	10,2	1 918	8	0,553
Країни з низьким рівнем розвитку людського потенціалу										
128.	Кенія	0,470	55,6	7,0	9,6	1 628	10	0,541	0,320	-1
129.	Бангладеш	0,469	66,9	4,8	8,1	1 587	12	0,543	0,331	1
130.	Гана	0,467	57,1	7,1	9,7	1 385	14	0,556	0,349	7
131.	Камерун	0,460	51,7	5,9	9,8	2 197	-3	0,493	0,314	-1
132.	М'янма	0,451	62,7	4,0	9,2	1 596	8	0,511
133.	Сьєн	0,439	63,9	2,5	8,6	2 387	-9	0,453	0,289	-2
134.	Бенін	0,435	62,3	3,5	9,2	1 499	8	0,491	0,282	-5
135.	Мадagasкар	0,435	61,2	5,2	10,2	953	22	0,550	0,308	3
136.	Мавританія	0,433	57,3	3,7	8,1	2 118	-5	0,454	0,281	-5
137.	Папуа-Нова Гвінея	0,431	61,6	4,3	5,2	2 227	-10	0,447
138.	Шепал	0,428	67,5	3,2	8,8	1 201	12	0,506	0,292	3
139.	Того	0,428	63,3	5,3	9,6	844	22	0,557	0,287	2
140.	Коморські Острови	0,428	66,2	2,8	10,7	1 176	12	0,507	0,240	-11
141.	Лесото	0,427	45,9	5,8	10,3	2 021	-8	0,448	0,282	0
142.	Нігерія	0,423	48,4	5,0	8,9	2 156	-12	0,436	0,246	-6
143.	Уганда	0,422	54,1	4,7	10,4	1 224	5	0,491	0,286	5
144.	Сенегал	0,411	56,2	3,5	7,5	1 816	-7	0,433	0,262	0
145.	Гаїті	0,404	61,7	4,9	6,8	949	13	0,493	0,239	-7
146.	Лівія	0,403	48,1	4,4	4,4	4 941	-47	0,553	0,242	-4
147.	Джибуті	0,402	56,1	3,8	4,7	2 471	-24	0,394	0,252	0
148.	Тувалу, Об'єднані Республіки	0,398	56,9	5,1	5,3	1 344	-1	0,441	0,285	9
149.	Кот-Д'Івуар	0,397	58,4	3,3	6,3	1 625	-10	0,420	0,254	3
150.	Замбія	0,395	47,3	6,5	7,2	1 359	-5	0,434	0,270	7
151.	Гамбія	0,390	56,6	2,8	8,6	1 358	-5	0,426	0,238	-2
152.	Руанда	0,385	51,1	3,3	10,6	1 190	-1	0,432	0,243	3
153.	Малаві	0,385	54,6	4,3	8,9	911	6	0,463	0,261	8
154.	Судан	0,379	58,9	2,9	4,4	2 051	-22	0,373
155.	Афганістан	0,349	44,6	3,3	8,0	1 419	-12	0,358
156.	Гвінея	0,340	58,9	1,6	8,6	953	0	0,380	0,209	-1
157.	Ефіопія	0,328	56,1	1,5	8,3	992	-2	0,357	0,216	1
158.	Сьєрра-Леоне	0,317	48,2	2,9	7,2	809	4	0,360	0,193	-1
159.	Центрально-Африканська Республіка	0,315	47,7	3,5	6,3	758	4	0,363	0,183	-3
160.	Малі	0,309	49,2	1,4	8,0	1 171	-7	0,312	0,191	0
161.	Буркіна-Фасо	0,305	53,7	1,3	5,8	1 215	-12	0,303	0,195	3
162.	Ліберія	0,300	59,1	3,9	11,0	320	5	0,509	0,188	1
163.	Чад	0,295	49,2	1,5	6,0	1 067	-9	0,298	0,179	0
164.	Гвінея Бісау	0,289	48,6	2,3	9,1	538	1	0,362	0,166	-2
165.	Мозамбік	0,284	48,4	1,2	8,2	854	-5	0,300	0,155	-2
166.	Бурунді	0,282	41,4	2,7	7,6	402	0	0,400	0,177	2
167.	Нігер	0,261	52,5	1,4	4,3	675	-3	0,285	0,173	7
168.	Конго, Демократична Республіка	0,239	48,0	3,8	7,8	291	0	0,390	0,153	0
169.	Зимбабве	0,140	47,0	7,2	9,2	176	0	0,472	0,098	0

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Розвинуті країни										
Країни ОЕСР	0,879	80,3	11,4	15,9	37 077	-	0,902	0,789	-	-
Країни - не члени ОЕСР	0,844	80,0	10,0	13,9	42 370	-	0,845	0,746	-	-
Країни, що розвиваються										
Арабські держави	0,588	69,1	5,7	10,8	7 861	-	0,610	0,426	-	-
Східна Азія та Тихоокеанський регіон	0,643	72,6	7,2	11,5	6 403	-	0,692	0,505	-	-
Європа і Центральна Азія	0,702	69,5	9,2	13,6	11 462	-	0,740	0,607	-	-
Латинська Америка і Карибський басейн	0,704	74,0	7,9	13,7	10 642	-	0,746	0,527	-	-
Південна Азія	0,516	65,1	4,6	10,0	3 417	-	0,551	0,361	-	-
Африка на південь від Сахари	0,389	52,7	4,5	9,0	2 050	-	0,436	0,261	-	-
Розвинуті країни										
Країни ОЕСР	0,879	80,3	11,4	15,9	37 077	-	0,902	0,789	-	-
Країни - не члени ОЕСР	0,844	80,0	10,0	13,9	42 370	-	0,845	0,756	-	-
Країни, що розвиваються										
Арабські держави	0,588	69,1	5,7	10,8	7 861	-	0,610	0,426	-	-
Країни з дуже високим рівнем розвитку людського потенціалу	0,878	80,3	11,3	15,9	37 225	-	0,902	0,789	-	-
Країни з високим рівнем розвитку людського потенціалу	0,717	72,6	8,3	13,8	12 286	-	0,749	0,575	-	-
Країни з середнім рівнем розвитку людського потенціалу	0,592	69,3	6,3	11,0	5 134	-	0,634	0,449	-	-
Країни з низьким рівнем розвитку людського потенціалу	0,393	56,0	4,1	8,2	1 490	-	0,445	0,267	-	-
Найменш розвинуті країни	0,386	57,7	3,7	8,0	1 393	-	0,441	0,263	-	-
Світ	0,624	69,3	7,4	12,3	10 631	-	0,663	0,489	-	-

Методика розрахунку індексу екологічного сліду людства [139]

Інтегральний показник «екологічний слід людства» відображає рівень споживання людиною ресурсів й послуг природи.

Кількісно екологічний слід визначається площею біологічно продуктивної території і акваторії, необхідною для виробництва ресурсів (товарів і послуг), які споживаються окремими особами, трупачами осіб або при здійсненні тієї або іншої діяльності, а також для асиміляції відходів, які утворюються, з урахуванням переважаючих технологій і підходів щодо використання ресурсів. У результаті порівняння необхідної біологічно продуктивної площі із площею території, яка теоретично може забезпечити споживання (називною площею, яка одержала назву «біосмність»), визначають рівень споживання ресурсів та послуг природи.

Біологічно продуктивна площа (необхідна та наявна) виражається у глобальних гектарах (гга), тобто гектарах території або акваторії, які мають середньосвітову біологічну продуктивність.

При розрахунку екологічного сліду враховуються лише ті аспекти використання ресурсів і утворення відходів, для яких у Землі є регенеративний потенціал і для яких доступні дані, що дозволяють виразити відповідне споживання через площу продуктивної території або акваторії. Тому продуктивна площа складається (тобто екологічний слід людства формується) з наступних компонентів: площа для виробництва сільськогосподарської продукції; площа для утримання домашніх тварин; площа для виробництва деревини та виробів з неї; площа рибпромислових зон та для виробництва морепродуктів; площа для виробництва енергії та утилізації відходів; площа для розміщення інфраструктури (житла, транспорту, виробництва). Також в розмір екологічного сліду входить площа, необхідна для поглинання двоокису вуглецю, який виділяється при згоранні викопного палива.

Таким чином, складовими екологічного сліду є:

вуглецевий слід: розраховується як площа лісів, необхідна для поглинання викидів CO₂ від спалення викопного палива, змін в землекористуванні і хімічних процесів, за виключенням частки, що поглинається океанами. Ці викиди являють собою єдиний вид відходів, що враховується в методичі розрахунку екологічного сліду;

пасовища: розраховується на підставі площі, що використовується в скотарстві для виробництва м'яса, молока, шкіри та вовни;

ліси: розраховується на підставі річного споживання деревини, пиломатеріалів, целюлози та дров в країні;

рибпромислові зони: розраховується на підставі оцінки первісної продукції, необхідної для підтримки риби, що виловлюється, та інших морських організмів, з використанням даних про видів 1 439 морських видів та 268 прісноводних видів;

зорані угіддя: розраховується на підставі площі, яка використовується для виробництва продовольства, кормів для худоби, волокон, олійних культур і каучуку;

забудовані землі: розраховується як площа під людською інфраструктурою, включаючи транспортну інфраструктуру, житлову забудову, промислові споруди і водосховища ГЕС.

Споживання прісної води (водний слід) не враховується в рамках екологічного сліду. Це питання розглядається в спеціальному розділі доповіді «Жива планета». Водний слід (подібно до екологічного сліду) являє собою загальний об'єм води, який використовується для виробництва ресурсів, товарів і послуг, що споживаються населенням певної країни. До його складу входить вода, яка забирається з річок, озера та водонесних горизонтів (поверхневих та підземних джерел) та використовується в сільському гос-

подарстві, промисловості та для побутових цілей, а також дощова вода, що використовується в рослинництві.

При розрахунку екологічного сліду використовуються коефіцієнти урожайності, які враховують розбіжність між країнами в біологічній продуктивності територій, і коефіцієнти еквівалентності, які враховують різницю в середньосвітовій продуктивності різних типів земель (лісів, сільськогосподарських угідь, природних пасовищ тощо).

В економічному аспекті: екологічний слід віддзеркалює попит на ресурси біосфери; біоемність – пропозицію природних ресурсів; глобальна перевитрата, або у випадку окремих країн – екологічний дефіцит (в разі перевищення попиту над пропозицією) – розрив між попитом і пропозицією (рис. Г1).

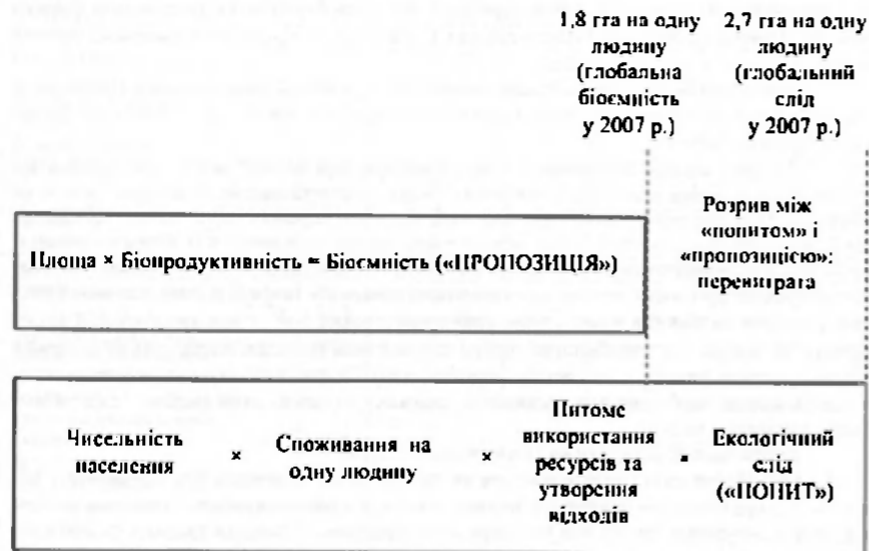


Рис. Г1. Співвідношення попиту на ресурси біосфери й пропозиції природних ресурсів [140, с. 23]

З рис. Г1 видно, що величина екологічного сліду окремої країни визначається кількістю її населення, обсягом споживання, який припадає на її середнього жителя, і ресурсоемістю спожитих товарів і послуг (питомим використанням ресурсів та утворенням відходів). Біоемність країни визначається загальним числом гектарів і типом біопродуктивної території/акваторії, яка знаходиться в межах країни, а також її біопродуктивністю (середньою врожайністю одного гектару – питомою продуктивністю).

Формування екологічного сліду, біоемності та «розриву» між ними визначаються певними факторами, які можна згрупувати таким чином:

1) фактори, що формують екологічний слід, або попит на природні ресурси і послуги: чисельність населення, кількість товарів і послуг, які споживаються кожною людиною (на душу населення) і питома використання ресурсів та утворення відходів при виробництві цих товарів і послуг (на одиницю);

2) фактори, що формують біоемність, або пропозицію ресурсів: площа біологічно продуктивної території/акваторії та її біопродуктивність, або врожайність.

Під впливом зазначених факторів перебувають масштаби глобальної перевитрати, або в випадку окремих країн, екологічного дефіциту – розрив між попитом на ресурси біосфери та їх пропозицією. Зрозуміло, що як скорочення чисельності населення, так і зниження індивідуального споживання, а також скорочення споживання ресурсів і утворення відходів при виробництві товарів і послуг здатні зменшити екологічний слід. Але збільшення біоемності (площі та питомої продуктивності територій) не завжди призводить до скорочення перевитрати (розриву) – воно може бути наслідком більш інтенсивного споживання ресурсів або утворення відходів.

Вище зазначене дозволяє окреслити можливості регулювання масштабів перевитрати і розриву між попитом і пропозицією ресурсів та послуг природи (дефіциту), які полягають у такому:

кількість населення. Зростання чисельності населення можна затримати, або зупинити, якщо підтримувати сім'ї в їх рішенні мати меншу кількість дітей. Існують три перевірені підходи для досягнення цієї мети – підвищення рівня освіти жінок, розширення їх економічних можливостей і надання їм більш якісних послуг в галузі охорони здоров'я;

споживання товарів і послуг у розрахунку на одну людину. Потенційні можливості для скорочення споживання частково визначаються економічним положенням конкретної людини. Так, люди, доходи яких знаходяться на рівні прожиткового мінімуму або нижче нього, можуть потребувати збільшення свого споживання для того, щоб вийти із стану бідності. У той же час більш багаті люди можуть скоротити своє споживання, а якість їх життя все одно покращиться;

питоме використання ресурсів і утворення відходів. Об'єм ресурсів, які використовуються для виробництва товарів і послуг, можна значною мірою скоротити. Для цього існують багато способів: підвищення енергоефективності на виробництві і в побуті; мінімізація, більш активна утилізація і повторне використання відходів; економічне використання автомобільного палива і скорочення відстаней, на які транспортується велика кількість товарів. Бізнес і промисловість реагують на урядову політику, спрямовану на підвищення ресурсоефективності і сприяння технічним новітнім, якщо ця політика чітко сформульована і розрахована на довготривалу перспективу, а також на вимоги споживачів;

біопродуктивна територія. Територію можна розширити: якість земель з зниженою плодючістю піддається відновленню за умов відповідної експлуатації. Такі міри, як терасування (мало успіх в минулому) та іригація, також можуть сприяти підвищенню продуктивності земель, які мало придатні для сільськогосподарського використання, але не виключено, що цей ефект буде тимчасовим. Управління земельними ресурсами повинно бути націленим, передовсім, на недопущення скорочення площі біопродуктивних територій, наприклад внаслідок урбанізації, засолення або спустіння;

біопродуктивність одного гектару землі. Така продуктивність залежить від типу екосистеми і від відповідних методів управління. Аграрні технології можуть сприяти підвищенню продуктивності, але при цьому скорочувати біологічне різноманіття. В випадку енергоємного сільського господарства і застосування великої кількості добрив можливо підвищення урожайності. Однак ціною цього підвищення буде зростання екологічного сліду внаслідок збільшення об'ємів використовуваних вихідних компонентів. Це може викликати таке збіднення ґрунту, при якому врожайність в кінцевому підсумку почне падати.

Методика оцінки ІЕСЛ (розрахунку індексу) постійно розвивається і вдосконалюється, що віддзеркалено у серії доповідей «Жива планета».

Таблиця Г1

Індекс екологічного сліду людства за підсумками 2010 р. *
[складено і розраховано за: 140, с. 28-31]

	Країни/Регіони	Екологічний слід споживання (гга на людину)	Біомісткість (гга на людину)	Перевищення (-), надлишок (+)
1	2	3	4	5
	Світ	2,7	1,78	-0,92
	<i>Країни з дуже високим рівнем розвитку</i>	<i>6,09</i>	<i>3,06</i>	<i>-3,03</i>
1	Австралія	6,84	14,71	7,87
2	Австрія	5,3	3,31	-1,99
3	Бельгія	8	1,34	-6,66
4	Канада	7,01	14,92	7,91
5	Чеська Республіка	5,73	2,67	-3,06
6	Данія	8,26	4,85	-3,41
7	Естонія	7,88	8,96	1,08
8	Фінляндія	6,16	12,46	6,3
9	Франція	5,01	3	-2,01
10	Німеччина	5,08	1,92	-3,16
11	Греція	5,39	1,62	-3,77
12	Угорщина	2,99	2,23	-0,76
13	Ірландія	6,29	3,48	-2,81
14	Ісландія	4,82	0,32	-4,5
15	Італія	4,99	1,14	-3,85
16	Японія	4,73	0,6	-4,13
17	Корея	4,87	0,33	-4,54
18	Кувейт	6,32	0,4	-5,92
19	Нідерланди	6,19	1,03	-5,16
20	Нова Зеландія	4,89	10,77	5,88
21	Норвегія	5,56	5,48	-0,08
22	Оман	4,99	2,14	-2,85
23	Португалія	4,47	1,25	-3,22
24	Пверто-Ріко	0,04	0,14	0,1
25	Катар	10,51	2,51	-8
26	Південна Аравія	5,13	0,84	-4,29
27	Сінгапур	5,34	0,02	-5,32
28	Словаччина	4,06	2,68	-1,38
29	Словенія	5,3	2,61	-2,69
30	Іспанія	5,42	1,61	-3,81
31	Швеція	5,88	9,75	3,87
32	Швейцарія	5,02	1,24	-3,78
33	Тринідад і Тобаго	3,09	1,57	-1,52

* Нумерація країн у таблиці відповідає першоджерельному (у алфавітному порядку англійської мови).

Продовження табл. Г1

1	2	3	4	5
34	ОАЕ	10,68	0,85	-9,83
35	Велика Британія	4,89	1,34	-3,55
36	Сполучені Штати Америки	8	3,87	-4,13
	<i>Країни з високим рівнем розвитку</i>	<i>3,31</i>	<i>4,63</i>	<i>1,32</i>
37	Аргентина	2,6	7,5	4,9
38	Білорусія	3,8	3,29	-0,51
39	Ботсвана	2,68	3,83	1,15
40	Бразилія	2,91	8,98	6,07
41	Болгарія	4,07	2,13	-1,94
42	Чилі	3,24	3,83	0,59
43	Коста-Ріка	2,69	1,9	-0,79
44	Хорватія	3,75	2,5	-1,25
45	Куба	1,85	0,74	-1,11
46	Габон	1,41	29,29	27,88
47	Ямайка	1,93	0,38	-1,55
48	Казахстан	4,54	4,01	-0,53
49	Латвія	5,64	7,07	1,43
50	Лібан	2,9	0,4	-2,5
51	Лівійська Арабська Державина	3,05	0,44	-2,61
52	Литва	4,67	4,36	-0,31
53	Малайзія	4,86	2,61	-2,25
54	Мавританія	4,26	0,56	-3,7
55	Мексика	3	1,47	-1,53
56	Панама	2,87	3,15	0,28
57	Польща	4,35	2,09	-2,26
58	Румунія	2,71	1,95	-0,76
59	Російська Федерація	4,41	5,75	1,34
60	Південна Африка	2,32	1,14	-1,18
61	Туреччина	2,7	1,32	-1,38
62	Уругвай	5,13	9,91	4,78
63	Венесуела Болівійська Республіка	2,89	2,81	-0,08
	<i>Країни з середнім рівнем розвитку</i>	<i>1,64</i>	<i>1,03</i>	<i>-0,61</i>
64	Албанія	1,91	0,87	-1,04
65	Алжир	1,59	0,59	-1
66	Ангола	1	3	2
67	Вірменія	1,75	0,71	-1,04
68	Азербайджан	1,87	0,76	-1,11
69	Болівія	2,57	18,84	16,27
70	Боснія та Герцеговина	2,75	1,6	-1,15
71	Камерун	1,04	1,85	0,81

Продовження табл. Г1

1	2	3	4	5
72	Китай	2.21	0.98	-1.23
73	Колумбія	1.87	3.98	2.11
74	Конго	0.96	13.27	12.31
75	Домініканська Республіка	1.47	0.5	-0.97
76	Еквадор	1.89	2.33	0.44
77	Єгипет	1.66	0.62	-1.04
78	Ель-Сальвадор	2.03	0.67	-1.36
79	Грузія	1.82	1.21	-0.61
80	Гватемала	1.77	1.12	-0.65
81	Гайана	2.38	62.13	59.75
82	Гондурас	1.91	1.84	-0.07
83	Індія	0.91	0.51	-0.4
84	Індонезія	1.21	1.35	0.14
85	Іран	2.68	0.81	-1.87
86	Ірак	1.35	0.3	-1.05
87	Йорданія	2.05	0.24	-1.81
88	Лесото	1.07	0.81	-0.26
89	Колишня Югославська Республіка Македонія	5.66	1.43	-4.23
90	Молдова	1.39	0.66	-0.73
91	Монголія	5.53	15.14	9.61
92	Марокко	1.22	0.61	-0.61
93	Намібія	2.15	7.56	5.41
94	Нікарагуа	1.56	2.82	1.26
95	Окупована Палестинська Територія	0.74	0.16	-0.58
96	Парагвай	3.19	11.24	8.05
97	Перу	1.54	3.86	2.32
98	Філіппіни	1.3	0.62	-0.68
99	Шрі-Ланка	1.21	0.45	-0.76
100	Судан	1.73	2.42	0.69
101	Сьєрра-Леоне	1.5	1	-0.5
102	Сирійська Арабська Республіка	1.52	0.7	-0.82
103	Таїланд	2.37	1.15	-1.22
104	Тимор-Лешті	0.44	1.21	0.77
105	Туніс	1.9	0.98	-0.92
106	Туркменістан	3.93	3.21	-0.72
107	Україна	2.9	1.82	-1.08
	<i>Країни з низьким рівнем розвитку</i>	<i>1.19</i>	<i>1.08</i>	<i>-0.11</i>
108	Афганістан	0.62	0.54	-0.08
109	Бангладеш	0.62	0.38	-0.24
110	Бенін	1.23	0.78	-0.45
111	Буркіна-Фасо	1.32	1.3	-0.02

Продовження табл. Г1

1	2	3	4	5
112	Бурунді	0.9	0.5	-0.4
113	Камбоджі	1.03	0.94	-0.09
114	ЦАР	1.32	8.44	7.12
115	Чад	1.73	3.17	1.44
116	Конго Демократична Республіка	0.75	2.76	2.01
117	Кот-Д'Івуар	1.01	1.67	0.66
118	Еритрея	0.89	1.6	0.71
119	Ефіопія	1.1	0.66	-0.44
120	Гамбія	3.45	1.1	-2.35
121	Гана	1.75	1.19	-0.56
122	Гвінея	1.67	2.85	1.18
123	Гвінея-Бісау	0.96	3.22	2.26
124	Гаїті	0.68	0.31	-0.37
125	Кенія	1.11	0.59	-0.52
126	КНДР	1.32	0.58	-0.74
127	Киргизстан	1.25	1.34	0.09
128	Лаоська Народна Демократична Республіка	1.28	1.58	0.3
129	Ліберія	1.26	2.47	1.21
130	Мадагаскар	1.79	3.07	1.28
131	Малаві	0.73	0.7	-0.03
132	Малі	1.93	2.49	0.56
133	Мавриганія	2.61	5.5	2.89
134	Мозамбік	0.77	1.89	1.12
135	М'янма	1.79	2.04	0.25
136	Непал	3.56	0.55	-3.01
137	Нігер	2.35	2.09	-0.26
138	Нігерія	1.44	1.12	-0.32
139	Пакистан	0.77	0.43	-0.34
140	Папуа Нова Гвінея	2.14	3.75	1.61
141	Руанда	1.02	0.56	-0.46
142	Сенегал	1.09	1.2	0.11
143	Сігма Ісонс	1.05	1.2	0.15
144	Сомалі	1.42	1.4	-0.02
145	Таджикистан	1	0.56	-0.44
146	Танзанія. Об'єднана Респ-ка	1.18	1.02	-0.16
147	Того	0.97	0.6	-0.37
148	Уганда	1.53	0.85	-0.68
149	Узбекистан	1.74	0.92	-0.82
150	В'єтнам	1.4	0.86	-0.54
151	Ємен	0.94	0.62	-0.32
152	Замбія	0.91	2.26	1.35
153	Зімбабве	1.25	0.75	-0.5

Методика розрахунку Індексу економічної свободи [141]

Індекс економічної свободи – проста середня величина десяти «окремих свобод», кожна з яких, на думку авторів індексу, життєво необхідна для розвитку особистості й національного процвітання: ділова свобода (свобода бізнесу), свобода торгівлі, фіскальна свобода, свобода від урядових інтервенцій, монетарна свобода, інвестиційна свобода, фінансова свобода, свобода прав власності, свобода від корупції, трудова свобода. Деякі з десяти свобод є зовнішніми за своєю природою і вимірюють ступінь відкритості економіки для інвестицій або торгівлі. Більшість свобод є внутрішніми, які оцінюють свободу індивідумів щодо використання своєї праці, власності або фінансів без обмежень.

Кожна з десяти свобод градуюється за шкалою від 0 до 100, де відмітка 100 віддзеркалює максимальну свободу і оцінює економічне оточення або заходи економічної політики уряду, як найбільш сприятливі для економічної свободи. Шкала і радації безперервна і означає, що бали з десятиними дробами можливі. Більшість з оцінок складових десяти свобод ґрунтуються на кількісних даних, які безпосередньо перераховуються в бали.

Методику кількісної оцінки кожної з складових економічної свободи (методика обчислення субіндексів ІЕС) подано у табл. Д1.

Методика індексу економічної свободи постійно вдосконалюється, про що свідчать щорічні публікації Фонду «Спадщина».

Таблиця Д1

Методика кількісної оцінки елементів Індексу економічної свободи (суб індекс ІЕС) [141, с. 39-51]

Теоретичне обґрунтування кількісної оцінки елементів ІЕС	Методика кількісного визначення елементів ІЕС
1	2
<p>Свобода 1. Ділова свобода (свобода бізнесу)</p> <p>Свобода бізнесу – кількісна оцінка труднощів та витрат, пов'язаних з відкриттям і закриттям бізнесу, підприємницькою діяльністю, а також ефективності державного регулювання підприємницької діяльності (тиску на бізнес).</p> <p>Однією з основних форм державного регулювання діяльності підприємств можна вважати оподаткування, яке певною мірою ускладнює підприємницьку діяльність.</p> <p>Ще одним з найбільш поширених засобів регулювання такої діяльності, що асоціюються з перешкодами для бізнесу, є ліцензування нових компаній і бізнес-структур. В деяких країнах процедура одержання бізнес-ліцензії може бути такою ж простою, як і видавча листівка (реєстраційної форми) поштою з мінімальною оплатою; в деяких одержання бізнес-ліцензії вимагає заповнення інших форм і процес може бути завершено за кілька годин. В ході процесу одержання бізнес-ліцензії вимагає нескінченних поїздок по урядових установах і може зайняти рік або більше. Навіть після відкриття (ліцензування) бізнесу державне регулювання не завжди допомагає або послаблює свій тиск. Дві країни з одинаковим набором правил підприємницької діяльності можуть по-різному використовувати і застосовувати їх, а відтак по-різному тиснути на економіку. Якщо одна країна, наприклад, застосує регуляторні правила рівно, без збоїв, то це знижує регуляторний тиск, тому що для бізнес-структур покращуються умови побудови і реалізації довготермінових планів.</p>	<p>Бал субіндексу «ділова свобода» для кожної країни варіюється між 0 та 100 процентами, (100 означає найвільніше ділове оточення). Оцінка базується на 10 рівноцінних складових (компонентах): кількість процедур для відкриття бізнесу; період (кількість днів) для відкриття бізнесу; вартість відкриття бізнесу (витрати у відсотках на душу населення); необхідний мінімум капіталу для початку бізнесу (у відсотках на душу населення); кількість процедур для одержання ліцензії; необхідна кількість днів для одержання ліцензії; вартість одержання ліцензії (витрати у відсотках на душу населення); кількість років для закриття бізнесу; вартість закриття бізнесу (витрати у відсотках до майна); рівень (ступінь) відшкодування витрат при закритті бізнесу (центів на долар).</p> <p>Кожний з вказаних вище абсолютних показників (первісних даних) оцінюється в масштабі від 0 до 100, після чого розраховується середня одержаних оцінок. Результат являє собою бал бізнес-свободи (ділової свободи) країни.</p> <p>Кожний компонент оцінюється в масштабі 100% за допомогою наступного рівняння:</p> <p>Бал кожного компоненту $\times 50$ $\frac{\text{компонент одержаної оцінки}}{\text{компонент}}$ (1)</p> <p>З допомогою рівняння (1) по кожному компоненту дані країни співвідносяться з світовим середньою величиною і результат помножується на 50.</p>

1	2
<p>Якщо інша країна застосовує правила регулювання непослідовно, це підвищує тиск регулювання, тому що створюється непередбачуване бізнес-оточення.</p> <p>Регуляторні правила, які ускладнюють і зумовлюють дорожнечу закриття бізнес-структур, виходять на перше місце серед стримуючих чинників для відкриття бізнесу.</p>	<p>Наприклад, середньосвітова кількість процедур для закриття бізнесу – 18,89. В країні А таких процедур 14, що є кращим показником, порівняно з середньою світовою величиною і у співвідношенні дає 1,349. Після помноження на 50 остаточний бал становитиме 67,4%. Середня країна за кожним компонентом одержить бал у 50%, тоді як максимальний бал обмежується 100%.</p>
Свобода 2. Торговельна свобода	
<p>Торговельна свобода – кількісна оцінка застосовуваних урядом тарифних та нетарифних обмежень торгівлі (експорту та імпорту), а у підсумку – торговельної політики.</p> <p>Торговельні обмеження можуть набувати наступних форм: податки на імпорт та експорт (тарифи); квоти (звичайні обмеження); торговельні регуляторні бар'єри, які зовсім забороняють торгівлю. Регуляторні заходи уряду щодо вільного потоку зовнішньої торгівлі можуть безпосередньо впливати на здатність економічних суб'єктів реалізувати свої цілі. Тарифи збільшують ціни, які місцеві споживачі сплачують за імпорт. Такі цінові викривлення (диспропорції) впливають на стимули виробників, відволікаючи їх від спеціалізації на виробництві одних товарів і штовхаючи в напрямку виробництва інших (блокованих) товарів.</p>	<p>Бал субіндексу «торговельна свобода» базується на інформації стосовно обтяженості торгівлі: митними тарифами; нетарифними бар'єрами (НТБ).</p> <p>Обтяженість торгівлі тарифами вимірюється рівнем середньозваженого тарифу, який залежить від рівнів тарифів для окремих груп або видів товарів у складі імпорту.</p> <p>Використання НТБ в режимі торговельної політики країни визначається на підставі якісної та кількісної інформації. Використання НТБ штрафується за певною шкалою, а «штраф» вираховується з основного балу торговельної свободи.</p> <p>Категорії НТБ, які розглядаються в штрафних санкціях включають: кількісні обмеження (імпорتنі квоти, експортні обмеження, добровільне обмеження експорту, ембарго і заборона імпорту або експорту, зустрічна торгівля, бартер); цінові обмеження (антидемпінгові акцизи, компенсаційне мито, прикордонне податкове регулювання, різні податкові квоти тарифні ставки квот); регуляторні обмеження (ліцензування, місцеві вимоги (щодо вмісту певних речовин) і змшані вимоги, стандарти безпеки і промислові стандарти, упаковка, маркування, регулювання торговельної марки, реклама і регулювання мас-медіа); обмеження інвестицій та інші види фінансового контролю; митні обмеження (фінансування, кредитування, процедури митної оцінки, митної класифікації, митного очищення); пряме або безпосереднє урядове втручання, інтервенції (субсидії та інші види допомоги і підтримки, заходи урядової промислової політики, політика і заходи розвитку окремих регіонів, фінансування урядом досліджень та інші заходи щодо підтримки розвитку технологій, національні податки і соціальне страхування, політика конкуренції, імміграційна політика, урядова політика поставок і закупок, державна торгівля, урядові монополії і франшизи, які не оподатковуються).</p>

322

1	2
<p>Руйнуючи відносні переваги, торговельні обмеження перешкоджають економічному зростанню. Також тарифи збільшують місцевих громадян через підвищення цін. В багатьох випадках торговельні обмеження створюють умови, коли іноземні продукти новітньої технології і якісні послуги стають недостижними для місцевих споживачів.</p>	<p>Бал торговельної свободи розраховується на підставі наступного рівняння:</p> $\text{Бал торговельної свободи} = \frac{T_{\max} - T_{\text{середньозважений}}}{T_{\max} - T_{\min}} \cdot \text{НТБ}, \quad (2)$ <p>де T_{\max} і T_{\min} – нижня і верхня границі тарифних ставок, мінімальний тариф зазвичай – 0, а верхню межу встановлено в 50%; середньозважений тариф ($T_{\text{середньозважений}}$) розраховується шляхом ділення загального тарифного доходу країни на загальну вартість імпорту; НТБ – штраф за застосування нетарифних бар'єрів.</p> <p>Штраф за нетарифні бар'єри (НТБ) вираховується з основного балу (5, 10, 15 або 20 процентних пунктів) і визначається за такою шкалою:</p> <ul style="list-style-type: none"> 20% – нетарифні бар'єри використовуються широко та часто для багатьох товарів і послуг і/або являються значною перешкодою міжнародній торгівлі; 15% – нетарифні бар'єри розповсюджені на багато товарів і послуг і/або перешкоджають розширенню потенціалу міжнародної торгівлі; 10% – нетарифні бар'єри використовуються для захисту окремих товарів і послуг і перешкоджають деякій міжнародній торгівлі; 5% – нетарифні бар'єри зазвичай не використовуються або захищають окремі товари і послуги; 0% – нетарифні бар'єри не використовуються в якості засобів обмеження міжнародної торгівлі.
Свобода 3. Фіскальна свобода	
<p>Фіскальна свобода – кількісна оцінка міри фіскального (податкового) тиску уряду на економіку.</p> <p>Уряд може фіскально тиснути на економічну діяльність, створюючи свій дохід в основному через оподаткування, а також через борги за своїми зобов'язаннями, потребуючи перерозподілу національного доходу через оподаткування.</p>	<p>Бал субіндексу «фіскальна свобода» складається з трьох кількісних рівнозначних компонентів: максимальна податкова ставка на індивідуальний дохід; максимальна податкова ставка на корпоративний дохід; загальна сума податків і зборів у відсотках до ВВП. При підрахунку фактору фіскальної свободи, кожна з зазначених числових перемінних зважується рівно як одна третина даного субіндексу (фіскальної свободи).</p> <p>Економіка державних фінансів не однозначна і ґрунтується на оподаткуванні як пропозиції так і попиту. Через це подвоєння, на думку авторів індексу, податкові ставки вчетверо підвищують економічні втрати обсягу ринкової діяльності суспільства.</p>

323

1	2
<p>Кількісна оцінка фіскальної свободи визначає міру цього тиску, при якому низьке оподаткування трактується як більш високий ступінь фіскальної свободи. Індексна методологія враховує найвищі граничні податкові ставки на індивідуальні та корпоративні доходи, а також величину податкового доходу як частки ВВП (у відсотках до ВВП).</p> <p>Гранична податкова ставка, що встановлена для індивідуумів, вважається ефективною ціною, яка сплачується за економічні зусилля або зобов'язання у ризикованому підприємстві. Те, що залишається після стягнення податку є винагородою за зусилля.</p> <p>Чим вищою є ціна зусилля (підприємництва), тим нижчою є винагорода і тим рідше так зусилля буде здійснюватися. Більш високі податкові ставки заважають здатності індивідуумів реалізовувати їх цілі на ринку.</p> <p>Індивідуальні й корпоративні ставки податку на доход важливі для економічної свободи, але вони не являються всеохоплюючим мірилом податкового тягаря (тиску). Індивідуальні та корпоративні податки не включають багато інших податків і платежів, таких як ліцензійні платежі, акцизні податки, митні тарифи, податок на додану вартість. Єдиною можливістю охопити все оподаткування – це виміряти загальні урядові доходи від всіх форм оподаткування як відсоток від ВВП (у відсотках до ВВП).</p>	<p>Це явище відоме як «повна втрата», тому що в цьому випадку не тільки уряд втрачає доходи (від скорочення суми податкових надходжень), а й унеможливується процвітання економіки. Це відбувається тому, що ціновий клин, який створюється оподаткуванням, віддаляє оптимальне співвідношення (рівновагу) попиту та пропозиції і зменшує кількість обмінюваних товарів (об'єми обміну, торгівлі). В крайньому випадку, підвищення податкових ставок зменшить податковий дохід безпосередньо, що, як відомо, демонструє крива Лафера.</p> <p>Враховуючи все вище зазначене, бал субіндексу фіскальної свободи, за задумом авторів індексу, доречно розраховувати за допомогою рівняння функції другого ступеня. Кожен з компонентів фіскальної свободи (що зважується як одна третина даного субіндексу) перераховується за 100-бальною шкалою за допомогою рівняння 2-го ступеня:</p> $\text{Бал фіскальної свободи } i_j = 100 - \alpha (\text{компонент } i_j)^2, \quad (3)$ <p>де Бал фіскальної свободи i_j – фіскальна свобода країни і за компонентом j; компонент α – абсолютне значення компоненту, число між 0 та 100 в країні і для компонента j; α – встановлений (емпіричний) коефіцієнт, який дорівнює 0,03.</p> <p>Мінімальне значення кожного компонента, який не представлено в рівнянні, але використано для одержання загальної оцінки, встановлюється на рівні 0, з огляду на те, що жоден високий податковий тиск не може виключити два інших компонента.</p>
Свобода 4. Свобода від урядових інтервенцій	
Свобода від інтервенцій уряду – кількісна оцінка урядових витрат (видатків).	Бал субіндексу цієї складової економічної свободи визначається сумою урядових витрат, в тому числі на споживання і трансферти (вони становлять повний бал).

1	2
<p>«Надлишок» урядової присутності в економіці, тягар уряду являється центральною проблемою в економічній свободі, як з огляду на право збільшення доходу (за рахунок оподаткування), так і з огляду на право збільшення витрат (видатків). Цей тягар певною мірою можна визначити як рівень урядових витрат (видатків) відносно ВВП (у відсотках до ВВП).</p> <p>Урядові витрати виправдовуються необхідністю забезпечення «суспільними товарами», які постачаються державою ефективніше порівняно з ринком. Існують й інші підстави урядових інтервенцій для коригування ринку. Але державне втручання в ринкову економіку не завжди ефективне, іноді бюрократичне і навіть шкідливе для продуктивності економіки.</p> <p>Урядові витрати обов'язково конкурують з приватними і втручаються в ринкові ціни надмірним стимулюванням попиту і потенційним відхиленням ресурсів через ефект витискування. В екстремальних випадках уряд може витискувати товари і капітал з ринків шляхом вирівнювання процентних ставок, інфляції. Диспропорція на ринках відбувається кожного разу тоді, коли мета витрат уряду – здобуття ресурсів для власних цілей (урядове споживання) або для трансфертних платежів.</p>	<p>Методологія індексу попередніх років враховувала в цьому факторі не й доходи підприємств, що знаходяться у державній власності (частка держави у контрольному пакеті акцій перевищує 51%). Але через мінливість якості та доступності даних про доходи державних підприємств ця складова більше не розглядається.</p> <p>В індексі враховано, що деякий рівень урядових витрат являє собою дійсно суспільні товари, а тому ідеальний рівень таких витрат завжди більше нуля. Однак, ідентифікація цього ідеального рівня виявляється доволі суперечливою, зумовлює труднощі для універсального застосування. З цих причин методологія індексу вважає нульові урядові витрати стандартом. Але уряди, які не забезпечують ніяких суспільних товарів, штрафуються низькими балами за іншими складовими і факторами економічної свободи (як наприклад права власності і фінансова свобода).</p> <p>На думку авторів індексу, масштаб балів урядових інтервенцій нелінійний, з тому урядові видатки, які наближаються до нуля, штрафуються в меншому ступені, в той час як рівень витрат уряду, що сягає 30% від ВВП, одержує набагато гірший бал в рівнянні функції другого ступеня (наприклад, подвоєння витрат дає в чотири рази менше свобод). Таким чином тільки дійсно масштабні (та своїми витратами) уряди одержують дуже низькі бали.</p> <p>Бали фактору обчислюються на підставі співвідношення урядових витрат (видатків) і ВВП (у відсотках до ВВП). Для розрахунку балів витрат використовується наступна нелінійна квадратична функція:</p> $\text{Бал урядових витрат} = 100 - \alpha (\text{Витрати})^2, \quad (4)$ <p>де Бал урядових витрат, – бал урядових витрат в країні i; Витрати i – загальна сума урядових витрат на всіх рівнях, як частка ВВП (між 0 і 100), α – коефіцієнт контролю за змінами між балами, встановлений на рівні 0,03. Мінімальний бал компонента – 0.</p>

1	2
Забезпечення уряду на приватні ресурси впливає як на економічну свободу так і на економічне зростання. Навіть якщо економіка досягає швидкого зростання через крупні державні витрати, вона завжди розраховується за це своєю свободою: утворюється довгострокова перешкода зростанню потенціалу країни.	У більшості випадків, дані про загальні урядові витрати включають витрати усіх рівнів (наприклад федерального, штатного, місцевого). У випадку, якщо дані про загальноурядові витрати не доступні, використовуються дані про витрати центральних урядових органів.
Свобода 5. Монетарна свобода	
<p>Монетарна свобода – кількісна оцінка монетарної політики уряду.</p> <p>Монетарна свобода для ринкової економіки, те ж саме, що свобода слова для демократії. Вільним людям необхідна стійка і надійна грошова одиниця (валюта) як засіб обміну і засіб накопичення. Без грошової свободи складно створювати довгострокові цінності.</p> <p>Валюта країни контролюється в основному монетарною політикою уряду. При монетарній політиці, яка призначена підтримувати стабільність, люди можуть покладатися на ринкові ціни для передбачуваного майбутнього.</p> <p>За умов стабільності валюти інвестиції, заощадження й інші довготермінові плани легше здійснити, а тому індивідууми володіють більшою економічною свободою. Інфляція не тільки конфіскує багатство подібно прихованому податку, а й спотворює оцінку, неправильно розподіляє ресурси бізнесу, підвищує вартість торгівлі і підриває вільне суспільство.</p> <p>Не існує єдиної прийнятної теорії про правильні монетарні устої для вільного суспільства. Цей час широко розповсюджену підтримку мав золотий стандарт, але сьогодні цього немає.</p>	<p>Бал субіндексу «монетарна свобода» базується на оцінці двох компонентів: зважений середній рівень інфляції за останні три роки; рівень цінового контролю.</p> <p>Середньозважений рівень інфляції за останні три роки служить першоосновою рівняння, на підставі якого визначається бал монетарної свободи. Ступінь цінового контролю оцінюється штрафами до 20 процентних пунктів, які вираховуються від одержаного результату (подібно до штрафів заходів нетарифного регулювання при оцінці торговельної свободи). Таким чином, для перетворення інфляції в бал грошової свободи використовуються два рівняння:</p> $WAI_i = \theta_1 \text{інфляція}_i + \theta_2 \text{інфляція}_{i-1} + \theta_3 \text{інфляція}_{i-2} \quad (5)$ $\text{Бал монетарної свободи}_i = 100 - \alpha \sqrt{WAI_i} - \text{ЦК}_i \quad (6)$ <p>де WAI_i – середньозважений темп інфляції за останні три роки; $\theta_1, \theta_2, \theta_3$ – три числа, які в сумі дають одиницю, показники ступеня, експоненти, що зменшуються в послідовності один за одним (в даному випадку 0,665, 0,245, 0,090, відповідно); інфляція_i – абсолютна величина річного темпу інфляції в країні (протягом років t, t-1, t-2), що вимірюється індексом споживчих цін; α – коефіцієнт який узгоджує і стабілізує варіації балів; ЦК_i – штраф від 0 до 20 процентних пунктів, розмір якого залежить від ступеня цінового контролю.</p>

1	2
Що об'єднує майже всіх теоретиків-монетаристів, то це підтримка низької інфляції та незалежного центрального банку. Серед економістів існує консенсус, що ціновий контроль роз'їдає, підриває, знищує ефективність ринку і ця інфляція в особі широко розповсюдженого цінового контролю та цінами абсолютно неприпустима, оскільки ціновий сигнал в такому випадку не може управляти попитом та пропозицією.	Квадратний корінь функції обрано авторами для того, щоб розділити країни з низькими темпами інфляції (значна кількість країн має абсолютне значення середньозваженого темпу інфляції до 10%). Така функціональна форма (у вигляді функції) буде наважати всі гіперінфляції поганими в рівній мірі (і у випадку, коли річні ціни підвищилися на 100% і у випадку, коли вони зросли на 1000%), тому що $\sqrt{\quad}$ дає набагато більшу градацию. Встановлено, що коефіцієнт α дорівнює 6,333: він перетворює темп інфляції 10 відсотків в бал свободи 80,0%, а темп інфляції 2% в бал 91,0%.
Свобода 6. Інвестиційна свобода	
<p>Інвестиційна свобода – кількісна оцінка політики кожної країни відносно іноземних інвестицій, а також політики стосовно потоків капіталу (інвестицій) всередині країни, а у підсумку – загального інвестиційного клімату.</p> <p>В оцінці цієї складової економічної свободи автори виходять з того, що чим більше обмежень країна накладає на зовнішні та внутрішні інвестиції, тим нижчою буде рівень її економічної свободи.</p> <p>Обмеження іноземних інвестицій перешкоджає притоку капіталу і таким чином обмежує економічну свободу. І навпаки, наявність незначних і/або відсутність обмежень іноземних інвестицій збільшує економічну свободу, тому що інвестиції забезпечують фонди для економічного зростання.</p>	<p>Бал субіндексу «інвестиційна свобода» (від 0 до 100) визначається на підставі таких критеріїв:</p> <p>100% – іноземні інвестиції (ІІ) стимулюються і ставлення до них (такі ж як і до внутрішніх інвестицій) ґрунтуються на зрозумілому, прозорому зводі законів про зовнішні інвестиції; не існує обмежень в секторах, що пов'язані з національною безпекою, з нерухомим майном; експропріація не дозволена; як резиденти так і нерезиденти мають доступ до іноземних фондових бірж, можуть здійснювати міжнародні трансферти і капітальні трансакції і не стикаються ні з якими обмеженнями.</p> <p>90% – такий же як і вище з наступними виключеннями: існують дуже незначні обмеження ІІ у сектори, що пов'язані з національною безпекою; є юридичні гарантії проти експропріації власності; трансферти і трансакції майже не обмежуються;</p> <p>80% – майже такий, як і вище з наступними виключеннями: прозорий звід законів стосовно ІІ мінімально бюрократично або іншим неформальним чином обмежує їх; існують незначні обмеження на іноземні біржі; трансферти і капітальні трансакції підлягають дуже незначним обмеженням.</p> <p>70% – такий же, як і вище з наступними виключеннями: існують деякі обмеження ІІ через загальні правила або в окремих секторах, як, наприклад, підприємства суспільного користування, природні ресурси, національна безпека; існують незначні обмеження доступу на іноземні біржі або стосовно здійснення міжнародних платежів.</p>

1	2
<p>За своєю природою капітал буде рухатись туди, де він більше всього необхідний, краще використовується і де віддача буде найбільшою. Урядове втручання з метою нереспрямування потоків капіталу – це зазіхання як на свободу інвестора так і на свободу людей, які потребують капіталу.</p> <p>Оцінка інвестиційної свободи базується на вивченні наступних питань: чи є звід законів стосовно іноземних інвестицій, які визначають норми і процедури країни і інвестицій в країні?; чи сприяє уряд іноземним інвестиціям й іноземним інвесторам, зокрема через справедливе і однакове ставлення до інвесторів?; чи існує обмеження доступу на іноземні фондові біржі?; чи ставляться до іноземних фірм таким же чином, як і до внутрішніх фірм згідно закону?; чи наві'язує уряд обмеження на платежі, трансферти і капітальні трансакції?; чи закрито специфічні галузі промисловості для зовнішніх іноземних інвестицій?</p>	<p>60% – такий же, як і вище з наступними виключеннями: II зазвичай стимулюються, але можуть не отримувати рівного ставлення в деяких секторах; звід законів в якійсь мірі не прозорий і/або стикається з бюрократичними перешкодами; експропріація вельми небажана і уряд гарантує компенсацію; трансферти або капітальні трансакції піддаються деяким обмеженням.</p> <p>50% – такий же, як і вище з наступними виключеннями: іноземні інвестори стикаються з обмеженням своєї здатності купувати нерухоме майно; всі інвестори стикаються з бюрократичними затримками і корупцією; резиденти і/або нерезиденти стикаються з деякими обмеженнями щодо доступу на іноземні біржі, а також можливостей здійснювати міжнародні платежі; трансферти і капітальні трансакції піддаються явним обмеженням.</p> <p>40% – такий же, як і вище з наступними виключеннями: II певною мірою обмежені, а звід законів стосовно них дещо дискримінаційний; зовнішні інвестиції зовсім обмежені в окремих секторах; експропріація власності достатньо рідка; трансферти і капітальні трансакції піддаються суттєвим обмеженням.</p> <p>30% – такий же, як і вище з наступними виключеннями: II значною мірою обмежені, звід законів носить дискримінаційний характер; іноземні інвестори можуть купити нерухоме майно тільки в крайніх випадках; всі інвестори стикаються зі значними бюрократичними перешкодами і корупцією; резиденти і нерезиденти стикаються із жорсткими обмеженнями щодо доступу на іноземні біржі; уряд нав'язує велику кількість контролюючих заходів стосовно міжнародних платежів;</p> <p>20% – такий же, як і вище з наступними виключеннями: до II ставляться несприятливо і вони заборонені в багатьох секторах, звід законів явно дискримінаційний, процес просування не прозорий і підлягає розповсюдженій корупції; для II відкрита незначна кількість секторів; експропріація власності – значайне явище; уряд нав'язує інтенсивний контроль за міжнародними платежами, трансфертами і капітальними трансакціями.</p> <p>10% – такий же, як і вище з наступними виключеннями: іноземні інвестори не можуть купувати нерухоме майно; уряд контролює або забороняє більшість міжнародних платежів, трансфертів і капітальних трансакцій.</p> <p>0% – такий же як і вище з наступними виключеннями: II заборонені, іноземні не можуть володіти нерухомим майном; уряд забороняє міжнародні платежі, трансферти і капітальні трансакції.</p>

1	2
Свобода 7. Фінансова свобода	
<p>Фінансова свобода – кількісна оцінка відкритості банківської і фінансової систем кожної країни.</p> <p>Автори оцінюють цю складову економічної свободи шляхом визначення ступеня: урядового регулювання фінансових послуг, урядового втручання в ринок банківських та інших фінансових послуг; складності відкриття і роботи фірм фінансових послуг (як вітчизняних так й іноземних); урядового впливу на розміщення кредиту. Автори використовують цей аналіз для оцінки фінансового клімату країни.</p> <p>В більшості країн банки забезпечують величезну кількість фінансових послуг, які сприяють економічному зростанню. Вони кредитують початок бізнесу і придбання будинків, забезпечують кредити для купівлі споживчих товарів довготривалого використання а також безпечні місця, де індивідууми можуть зберігати свої накопичення. Масштабний прями контроль банків урядом – загроза цим функціям, тому що урядове втручання може бути не-ефективним і відкрито корумпованим. Суворе банківське регулювання скорочує можливості і обмежує економічну свободу. Таким чином, чим більше уряд обмежує свої банківський і фінансовий сектори, тим нижче бал свободи економіки його країни.</p> <p>Слід відмітити, що фактично всі країни забезпечують певний ступінь, обережного спостереження за банками та іншими фінансовими установами. Це спостереження служить двома основним цілям: забезпечення безпеки і здоров'я фінансової системи, а також гарантії того, що фірми, які надають фінансові послуги, відповідають основним вимогам і несуть відповідальність за всіма видами зобов'язань.</p>	<p>Бал субіндексу «фінансова свобода» (від 0 до 100) визначається на підставі таких критеріїв:</p> <p>100% – незначний урядовий вплив: незалежне центральне спостереження за банками і регулювання фінансових інститутів обмежується принципом довірливих зобов'язань і перешкоджанням шахрайству; кредит розміщується на ринкових умовах; уряд не володіє фінансовими установами; фінансові установи можуть приймати участь в наданні усіх видів фінансових послуг; банки можуть вільно випускати конкурентоспроможні банкноти, розширювати кредитування і одержувати депозити, проводити операції з іноземною валютою; іноземні фінансові установи діють вільно, до них ставляться як до місцевих установ;</p> <p>90% – мінімальний урядовий вплив. Такий же, як і вище з наступними виключеннями: незалежне центральне банківське спостереження і регулювання фінансових установ мінімальне, але може розширюватись за рамки принципу довірливих зобов'язань і перешкоджання шахрайству;</p> <p>80% – номінальний урядовий вплив. Такий же як і вище з наступними виключеннями: незалежне спостереження і регулювання центрального банку прозоре, приватне, але виходить за рамки принципу довірливих зобов'язань і попередження шахрайства; частка державної власності фінансових установ в усьому секторі активів (майна, коштів) мала; можливості фінансових установ щодо пропозиції фінансових послуг майже не обмежуються;</p> <p>70% – обмежений урядовий вплив. Такий же як і вище з наступними виключеннями: на розміщення кредитів незначною мірою впливає уряд, а приватне розміщення кредитів майже не стикається ні з якими обмеженнями; іноземні фінансові установи піддаються невеликим обмеженням.</p>

1	2
<p>Досягнення зазначених цілей підпадає під обов'язки уряду захищати своїх громадян від фальсифікацій, вимагаючи, щоб фінансові установи публікували свої фінансові звіти і надавали інформацію для перевірки незалежним аудиторам, для того, щоб позичальники, вкладники, інші фінансові агенти могли зробити правильний вибір. Безумовно, в вільному банківському середовищі ринок повинен бути першим захисником через такі установи як незалежні аудитори і інформаційні служби. Такий контроль відрізняється від обтяжливого або надокучливого державного регулювання або урядового володіння банками, які є формами втручання в процес ринкового постачання фінансових послуг споживачам і заважають цьому процесу.</p> <p>Останнім часом все більше і більше традиційна діяльність банків доповнюється фінансовими послугами, які пропонують альтернативні способи підйому капіталу або диверсифікації ризиків. Тому для оцінки (градуювання) цього фактору автори індексу беруть до уваги споріднені небанківські фінансові послуги, такі, наприклад, як страхування і операції з цінними паперами. Як і у випадку з банківською системою, збільшення урядового втручання в цих галузях (окрім забезпечення основних умов функціонування, а також контролю за виконанням контрактних зобов'язань і попередження шахрайства), підтримує економічну свободу і перешкоджає здатності небанківських фінансових установ сприяти економічному зростанню.</p> <p>Якщо уряд втручається в фондовий ринок, він порушує право альтернативного вибору мільйонів індивідумів, заважаючи виваженій оцінці капіталу – найбільш критичній функції ринкової економіки.</p>	<p>60% – суттєвий урядовий вплив. Такий же як і вище з наступними виключеннями: центральний банк не повністю незалежний, його спостереження і регулювання фінансових установ певною мірою обтяжливі, а його спроможність контролювати виконання контрактів і перешкоджати шахрайству недостатня; уряд використовує право активної власності і контролю фінансових установ зі значною часткою держави в активах в усьому секторі; спроможність фінансових установ пропонувати фінансові послуги децю обмежена.</p> <p>50% – значний урядовий вплив. Такий же як і вище з наступними виключеннями: на розміщення кредиту значною мірою впливає уряд, а приватне розміщення кредиту стикається зі значними бар'єрами; спроможність фінансових установ пропонувати фінансові послуги піддається значним обмеженням; іноземні фінансові установи піддаються деяким обмеженням.</p> <p>40% – сильний урядовий вплив. Такий же як і вище з наступними виключеннями: центральний банк піддається урядовому впливу, спостереження і регулювання фінансових установ дуже шільні, а здатність контролю за виконанням контрактів і перешкоджати шахрайству слабка; уряд використовує право активного володіння і контролю фінансових установ навіть з невеликою часткою у лівих активах.</p> <p>30% – посилений урядовий вплив. Такий же як і вище, з наступними виключеннями: на розміщення кредитів інтенсивно впливає держава; уряд володіє або контролює більшість фінансових установ або має домінуючу позицію; фінансові установи сильно обмежені, а банківські установи стикаються з суттєвими бар'єрами; іноземні фінансові установи піддаються суттєвим обмеженням.</p> <p>20% – обтяжливий державний вплив. Такий же як і вище з наступними виключеннями: центральний банк не являється незалежним і його спостереження і регулювання фінансових установ являється репресивним (тиснучим); іноземні фінансові установи сильно обмежені.</p>

1	2
<p>Фондові ринки на довготривалій основі вимірюють (дають змогу оцінити) очікувані прибутки і збитки акціонерних підприємств. Така можливість вимірювання (оцінки) дуже важлива при розміщенні капітальних ресурсів для того, щоб вони використовувалися з найбільшою вигодою, задовольняючи таким чином найбільш термінові потреби споживачів. В той же час, урядове володіння небанківськими фінансовими установами або втручання в страховий сектор заважає, підтримує здатність провайдерів надавати послуги, які пов'язані з ризиком, та виключними цінами або на ринкових умовах.</p>	<p>10% – майже гнітючий. Такий же як і вище з наступними виключеннями: розміщення кредитів контролюється урядом; банківське утворення (формування) обмежене; іноземні фінансові установи заборонені.</p> <p>0% – гнітючий (репресивний). Такий же як і вище з наступними виключеннями: спостереження і регулювання ведеться з метою запобігання приватних фінансових установ; приватні фінансові установи заборонені.</p>
Свобода Я. Свобода прав власності	
<p>Свобода прав власності – спроба кількісної оцінки ступеню, до якого уряд законодавчо захищає приватну власність і особисте майно, а також ступеню, до якого особисте майно захищене від експропріації. Чим менше захищені права власності, тим нижчий рівень економічної свободи в країні і нижчий її бал (індексу економічної свободи).</p> <p>Здатність накопичувати власність (особисте майно) – головна рупійна і мотиваційна сила ринкової економіки, що життєво необхідна для її функціонування в умовах повної свободи.</p> <p>Забезпечення прав власності дає громадянам впевненість щоб займатись комерційною діяльністю, накопичувати доходи і будувати довгострокові плани, тому що вони знають, що їх дохід і накопичення захищені від експропріації.</p>	<p>Бал субіндексу «свобода прав власності» (від 0 до 100) визначається за такими критеріями:</p> <p>100% – приватна власність гарантується урядом; судова влада проводить судочинство ефективно і швидко; система правосуддя карає тих, хто незаконно конфіскує приватну власність; корупція або експропріація відсутні;</p> <p>90% – приватна власність гарантується урядом; судова система здійснює судочинство ефективно; система правосуддя карає тих, хто незаконно конфіскує приватну власність; корупції майже не існує, а експропріація практично неможлива;</p> <p>80% – приватна власність гарантується урядом; судова система здійснює судочинство ефективно, але з деякими затримками; корупція мінімальна, а експропріація маловірогідна;</p> <p>70% – приватна власність гарантується урядом; судочинство піддається затримкам; судова система слабка в припиненні контрактів; корупція можлива, але зустрічається достатньо рідко, експропріація маловірогідна;</p> <p>60% – реалізація прав власності піддається дуже суттєвим затримкам; корупція можлива, але зустрічається рідко; на судові органи можуть впливати інші гілки уряду, експропріація маловірогідна;</p> <p>50% – судова система неефективна, а судочинство піддається затримкам; корупція має місце, а на судову владу можуть впливати інші гілки влади; експропріація можлива але рідка;</p>

1	2
<p>Ця складова економічної свободи визначає ступінь, до якого закони країни захищають приватну власність і ступінь, до якого уряд реалізує ці закони, (сприяє проведенню цих законів в життя). Він також оцінює вірогідність того, що приватна власність може бути експропрійованою і аналізує незалежність судової влади, існування корупції в рамках судової влади і спроможності індивідумів і бізнес-структур втілювати в життя, реалізовувати контракти. Чим менше юридичний захист власності, тим нижче бал економічної свободи країни; також чим більше шанси уряду на експропріацію власності, тим нижче бал свободи країни.</p>	<p>50% – судова система неефективна, а судочинство піддається затримкам; корупція має місце, а на судову владу можуть впливати інші гілки влади; експропріація можлива але зрідка; 40% – судова система вельми неефективна, а затримки судочинства такі значні, що заважають функціонуванню судової системи; корупція має місце і на судову владу впливають інші гілки уряду; експропріація можлива; 30% – приватна власність слабо захищена; судова система вельми неефективна; корупція поширена і на судову владу сильно впливають інші гілки уряду; експропріація можлива; 20% – приватна власність захищена слабо; судова система настільки неефективна та корумпована, що зовнішні втручання і арбітраж являються нормою; права власності складно реалізовувати; юридична корупція поширена; експропріація являється загальним явищем; 10% – приватна власність слабо захищається і майже вся власність належить державі; країна знаходиться в такому хаосі (наприклад через війни, які не припиняються), що захист власності майже неможливо здійснювати; юридична влада настільки корумпована, що власність фактично не захищена; експропріація – звичайне явище. 0% – приватна власність оголошена поза законом і вся власність належить державі; люди не мають права пред'явити позов іншим і не мають доступу до судів; корупція носить характер ендемії.</p>
Свобода 9. Свобода від корупції	
<p>Свобода від корупції – це кількісна оцінка ступеню корумпованості уряду. Корупція визначена як безчестя або як розпад та занепад. В контексті динаміки національних соціально-економічних систем вона може бути визначеною як провал цілісності системи (перекіс), при якому індивідууми здатні одержувати вигоду особисто за рахунок всіх. Політична корупція являється сумною частиною історії людства і являється в багатьох формах, як, наприклад, хабарництво або здирництво, сімейність, дружба, патронаж, привласнення, в той час як державні службовці крадуть і збагачуються нелегально з державних фондів.</p>	<p>Оцінка цієї складової економічної свободи й бал субіндексу «свобода від корупції» в країнах, які внесено до списку індексу економічної свободи, спираються на дані міжнародного рейтингу за індексом «прозорості сприйняття корупції». Індекс градується за 10-бальною шкалою, де бал 10 показує дуже низький рівень корупції в країні, а бал 1 вказує на дуже корумпований уряд.</p>

1	2
<p>Корупція вражає всі сфери економіки, хоча ринки дозволено розвивати прозорість і ефективну політику. Як загальне правило, вищий рівень корупції еквівалентний більшій корозії економічної свободи, хоча у крайніх випадках ця закономірність може порушуватись.</p> <p>Більшість країн ставлять поза законом такі дії як торгівля наркотиками (незаконний трафік наркотиків), але інші часто обмежують індивідуальну свободу, оголошуючи поза законом такі дії, як привагні перевезення і будівництво. Державне регулювання або обмеження в одній галузі, можуть створювати неформальний ринок в іншій. Наприклад, країна з високими торговельними бар'єрами може мати закони, які захищають її внутрішній ринок і забороняють імпорт імпортованих товарів, але ці бар'єри створюють стимули для контрабанди і неформального ринку заборонених продуктів.</p>	<p>При розрахунку балів свободи від корупції, автори перераховують абсолютні дані (значення) індексу корупції в масштабі від 0 до 100, помножуючи бал індексу корупції на 10. Наприклад, якщо абсолютне значення індексу корупції в країні становить 5,5, то бал загальної свободи від корупції становить 55%.</p>
Свобода 10. Свобода праці	
<p>Свобода праці – кількісний показник, що базується на результатах досліджень (доповіді) Світового Банку «Педення бізнесу». Результати дослідження дають надійні дані по країнах, що стосуються: регулювання мінімальних заробітних плат; законів, які забороняють звільнення робітників, а також встановлюють порядок найму; кількості робочих годин і т.д.</p>	<p>Бал субіндексу «свобода праці» визначають чотири параметри, які рівнозначні і оцінені в 25% кожний: мінімальна заробітна плата; жорсткість часової сітки роботи; складності звільнення надлишкових робітників.</p> <p>Компонент мінімальної заробітної плати – єдиний кількісний показник: для кожної країни визначено обов'язкову мінімальну заробітну плату як відсоток середньої доданої вартості на одного робітника. Більш висока мінімальна заробітна зумовлює більш складності найму некваліфікованих робітників.</p> <p>Жорсткість часової сітки роботи є показником індексу, який розраховується за результатами досліджень Світового банку і базується на кількісній оцінці наступних п'яти проблем: чи не обмежена нічна робота; чи не обмежена робота у вихідні дні; чи може робочий тиждень складатись з 5,5 днів; чи може робочий тиждень розширяться до 50 годин і більше (включаючи понаднормові) протягом 2 місяців на рік; чи оплачений щорічний відпочинок, який повинен становити 21 робочий день, або менше?</p> <p>Складності звільнення також є індексним показником, розрахованим Світовим банком. Він відтворює просту проблему: чи мають роботодавці законну владу (повноваження) звільнити робітника або цей акт повинен бути затверджений урядом чи третьою стороною.</p>

	<p>Вирішення цієї проблеми зосереджено на наступних восьми питаннях: чи є надлишок робочої сили недозволеним (чи визнається надлишок робітників в якості підстави для звільнення); чи повинен роботодавець повідомити третю сторону (як наприклад, урядову агенцію, державну службу зайнятості) про звільнення одного робітника примусово; чи повинен роботодавець повідомити третю сторону про звільнення групи робітників чисельністю більше, ніж 20 осіб; чи повинен роботодавець одержати дозвіл третьої сторони щоб звільнити одного «зайвого» робітника; чи повинен роботодавець одержати дозвіл третьої сторони щоб звільнити групу більше, ніж 20 осіб; чи вимагає закон від роботодавця проводити перенавчання (підвищення кваліфікації, перепідготовку) робітника перед звільненням; чи застосовуються пріоритетні правила для тих, хто звільняється; чи застосовуються пріоритетні правила для тих, хто наймається?</p> <p>Витрати на звільнення визначаються на підставі наступних компонентів, які стосуються звільнення: юридично встановлене обов'язкове повідомлення; обов'язкова вихідна допомога, штраф, який роботодавець повинен сплатити при звільненні робітника.</p> <p>При розрахунку балу субіндексу «свобода праці» кожен з чотирьох компонентів перераховується за шкалою від 0 до 100 на підставі наступного рівняння:</p> $\text{Бал компонента} = 50 \frac{\text{компонент середнього значення}}{\text{компонент}} \quad (7)$ <p>де дані по країні і розглядаються відносно світової середньої величини, а потім помножуються на 50. Середня країна одержить відмітку 50% у тому разі, якщо максимальний бал компонента обмежений 100%. Результати обчислень за кожним компонентом складаються, потім визначається проста середня (для чотирьох перемінних), що становить бал трудової свободи.</p>
--	---

Рейтинг	Країни	Звільний бал	Складові економічної свободи та їх оцінка										
			4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	
1	Ташкент	89,7	98,7	98,0	93,0	93,7	83,1	90,0	90,0	90,0	90,0	81,0	87,4
2	Сінгапур	86,1	98,2	90,0	90,7	95,3	80,9	75,0	90,0	92,0	98,9	94,9	
3	Австралія	82,6	90,3	85,1	61,4	64,9	82,7	80,0	90,0	90,0	87,0	94,9	
4	Нова Зеландія	82,1	99,9	86,0	63,6	51,3	83,1	80,0	80,0	95,0	93,0	88,8	
5	Ізраїль	81,3	92,8	87,5	71,1	61,8	79,0	95,0	80,0	90,0	77,0	79,0	
6	Швейцарія	81,3	81,2	90,0	68,2	68,9	81,3	80,0	90,0	90,0	90,0	81,8	
7	Канада	80,4	96,3	88,1	76,7	54,1	75,4	75,0	80,0	87,0	87,0	81,5	
8	США	78,0	91,3	86,9	67,5	58,0	78,1	75,0	70,0	85,0	73,0	94,8	
9	Данія	77,9	97,9	87,5	35,9	22,0	79,3	90,0	90,0	90,0	90,0	93,7	
10	Чилі	77,2	64,8	88,0	77,5	89,6	73,0	80,0	70,0	85,0	69,0	75,4	
11	Венесуела	76,5	94,9	87,5	61,8	41,9	73,7	90,0	80,0	85,0	77,0	72,8	
12	Малайзія	76,3	82,2	83,6	92,5	83,4	71,2	85,0	70,0	60,0	55,0	78,5	
13	Бразилія	76,3	77,8	87,9	99,9	80,8	73,4	65,0	80,0	60,0	54,0	89,4	
14	Люксембург	75,4	75,1	87,5	65,9	48,5	78,9	95,0	80,0	90,0	83,0	40,4	
15	Нідерланди	75,0	82,6	87,5	52,0	38,4	81,0	90,0	80,0	89,0	89,0	59,1	
16	Естонія	74,7	81,1	87,5	80,2	62,2	71,1	90,0	80,0	80,0	66,0	47,0	
17	Фінляндія	73,8	93,0	87,5	65,4	32,9	78,9	75,0	80,0	90,0	90,0	43,8	
18	Японія	72,9	91,0	87,9	75,4	45,8	69,9	65,0	60,0	80,0	89,0	60,8	
19	Корейська Республіка	72,9	84,5	87,4	67,2	61,1	88,8	60,0	50,0	80,0	73,0	82,4	
20	Мексика	72,5	60,0	90,0	77,8	95,2	77,5	85,0	70,0	60,0	34,0	60,0	
21	Швеція	72,4	95,5	87,5	36,7	17,3	79,5	85,0	80,0	95,0	93,0	54,9	
22	Австрія	71,6	73,6	87,5	51,2	28,8	79,3	75,0	70,0	90,0	81,0	79,1	
23	Німеччина	71,1	89,6	87,5	58,3	41,4	79,9	85,0	60,0	90,0	79,0	39,9	
24	Кіпр	70,9	80,3	82,5	72,7	44,8	82,9	70,0	70,0	70,0	71,0	84,2	
25	Сент-Люсія	70,5	88,4	71,9	73,2	71,4	80,1	55,0	40,0	40,0	70,0	84,2	
26	Вірджія	70,4	87,9	80,1	89,1	89,1	65,3	70,2	70,0	60,0	40,0	39,0	
27	Тайвань	70,4	83,0	85,8	75,9	50,5	79,3	65,0	50,0	70,0	57,0	47,7	
28	Ботсвана	70,3	76,5	73,9	74,1	67,1	68,8	80,0	70,0	70,0	58,0	70,8	
29	Литва	70,3	82,0	87,5	84,6	63,5	70,8	75,0	80,0	55,0	46,0	58,5	
30	Бельгія	70,1	92,9	87,5	42,2	30,0	77,9	70,0	70,0	56,0	47,1	64,5	
31	Нікарагуа	69,9	91,9	70,8	71,1	74,9	77,4	75,0	70,0	50,0	39,0	64,5	
32	Сальвадор	69,9	67,4	83,8	85,7	89,2	74,1	75,0	30,0	75,0	69,0	76,2	
33	Уругвай	69,8	63,1	82,8	81,7	72,6	72,2	70,0	80,0	65,0	52,0	76,4	
34	Чехія	69,8	65,5	87,5	80,1	45,6	75,6	70,0	70,0	55,0	50,0	65,1	
35	Словенія	69,7	72,6	87,5	84,0	64,5	78,2	70,0	80,0	65,0	52,0	76,4	
36	Іспанія	69,6	75,8	87,5	58,1	54,8	77,7	80,0	80,0	70,0	65,0	47,4	
37	Норвегія	69,4	88,8	89,2	50,5	49,8	74,2	65,0	60,0	90,0	79,0	47,1	
38	Вірменія	69,2	83,4	80,5	89,3	90,9	72,9	75,0	70,0	30,0	29,0	70,6	
39	Катар	69,0	73,7	82,2	99,9	73,7	65,9	45,0	50,0	65,0	65,0	69,1	
40	Вірджія	68,3	90,0	60,5	70,1	54,6	73,1	45,0	50,0	65,0	65,0	69,1	

Світовий рейтинг за індексом економічної свободи за підсумками 2010 р. [142, с. 4-8]

Таблиця Д2

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
142	Мікронезія	50,6	59,1	81,0	97,5	0,0	76,7	20,0	30,0	30,0	30,0	81,8
143	Росія	50,3	52,2	68,4	82,3	66,5	62,6	25,0	40,0	25,0	21,0	59,6
144	В'єтнам	49,8	60,7	68,9	76,1	73,4	58,1	20,0	30,0	15,0	27,0	68,4
145	Сирія	49,4	59,2	54,0	87,0	80,2	63,3	20,0	20,0	25,0	21,0	64,7
146	Болівія	49,4	57,1	76,9	84,3	67,5	63,2	15,0	50,0	10,0	30,0	39,4
147	Еквадор	49,3	52,9	71,8	79,3	77,5	63,9	25,0	40,0	20,0	20,0	42,2
148	Мальдіви	49,0	87,3	44,5	95,5	0,0	67,7	35,0	30,0	30,0	28,0	75,1
149	Сан Томе і Принсіпі	48,8	43,5	66,6	87,1	52,5	59,0	45,0	30,0	30,0	27,0	47,6
150	Білорусія	48,7	72,1	66,2	66,2	32,0	62,6	20,0	10,0	20,0	20,0	84,8
151	Екваторіальна Гвінея	48,6	44,8	58,9	75,5	83,9	80,9	20,0	40,0	20,0	17,0	44,8
152	Центр. Афр. Республіка	48,4	37,5	58,1	65,5	94,1	68,3	40,0	30,0	20,0	20,0	50,7
153	Гайана	48,4	63,4	71,3	57,9	76,7	71,0	30,0	10,0	35,0	26,0	65,2
154	Ангола	48,4	43,4	70,4	85,1	62,8	62,6	35,0	40,0	20,0	19,0	45,2
155	Лесото	48,1	62,0	63,5	52,0	30,0	70,3	25,0	40,0	40,0	32,0	66,1
156	Сейнськкі острови	47,9	64,2	33,4	76,4	9,3	57,9	50,0	30,0	50,0	48,0	59,8
157	Сьєрра-Леоне	47,9	54,6	62,8	80,9	80,5	71,7	40,0	20,0	10,0	19,0	39,0
158	Узбекистан	47,5	6,8	65,1	88,4	72,6	62,4	10,0	10,0	20,0	18,0	61,1
159	Чад	47,5	32,7	58,4	50,5	89,2	76,7	45,0	40,0	20,0	16,0	46,9
160	Бурунді	47,5	37,8	68,6	72,2	42,7	62,7	50,0	30,0	25,0	19,0	66,9
161	Того	47,1	36,8	62,8	56,2	86,0	74,5	25,0	30,0	30,0	27,0	43,3
162	Україна	46,4	38,7	82,6	77,9	41,1	61,2	20,0	30,0	30,0	25,0	57,7
163	Ліберія	46,2	52,8	53,8	67,8	82,3	65,4	20,0	20,0	25,0	24,0	51,3
164	Тимор-Лешті	45,8	46,2	73,0	64,7	54,1	72,5	20,0	20,0	20,0	22,0	65,6
165	Коморські острови	44,9	43,7	62,4	65,0	85,1	76,4	10,0	20,0	30,0	25,0	31,4
166	Кірібаті	43,7	61,6	55,4	42,2	0,0	71,0	25,0	30,0	30,0	31,0	86,1
167	Гвінея Бісау	43,6	23,4	58,2	88,6	47,3	67,0	30,0	30,0	20,0	19,0	52,5
168	Іран	43,4	69,9	50,2	81,1	79,6	54,7	0,0	10,0	10,0	23,0	55,1
169	Республіка Конго	43,2	48,7	61,0	60,3	69,3	70,8	15,0	30,0	10,0	19,0	48,1
170	Соломонові Острови	42,9	63,2	65,2	67,9	0,0	65,5	10,0	30,0	30,0	29,0	68,4
171	Туркменістан	42,5	30,0	79,2	90,2	94,7	62,8	0,0	10,0	10,0	18,0	30,0
172	Демократична Республіка Конго	41,4	33,5	61,7	74,0	90,5	58,7	15,0	20,0	10,0	17,0	33,4
173	Лівія	40,2	20,0	85,0	81,7	62,8	66,4	10,0	20,0	10,0	26,0	20,0
174	Ненесуела	37,1	50,3	57,2	74,0	61,8	47,7	5,0	20,0	0,0	19,0	36,2
175	Бірма	36,7	20,0	72,3	81,9	98,4	16,5	0,0	10,0	5,0	13,0	20,0
176	Еритрея	35,3	18,0	69,1	73,0	6,9	59,0	0,0	20,0	10,0	26,0	70,8
177	Куба	26,7	10,0	61,7	45,9	0,0	66,7	0,0	10,0	10,0	43,0	20,0
178	Зімбабве	21,4	30,0	44,8	58,4	0,0	0,0	0,0	10,0	5,0	18,0	48,2
179	Півн. Корея	1,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	5,0	5,0	0,0
п/а	Афганістан	п/а	п/а	п/а	п/а	п/а	п/а	п/а	п/а	п/а	п/а	п/а
п/а	Ірак	п/а	п/а	п/а	п/а	п/а	п/а	п/а	п/а	п/а	п/а	п/а
п/а	Лівійська Республіка	п/а	п/а	п/а	п/а	п/а	п/а	п/а	п/а	п/а	п/а	п/а
п/а	Судан	п/а	п/а	п/а	п/а	п/а	п/а	п/а	п/а	п/а	п/а	п/а

Методика розрахунку Індексу глобальної конкурентоспроможності [143]

Методика ГІК доволі складна: для його розрахунку використовується більше 100 різних параметрів. Параметри згруповано в 12 різних категорій, які одержали назву «дванадцять стовпів конкурентоспроможності».

Для обчислення ГІК використовується два типи даних: приблизно 35 % даних – це дані з надійних статистичних джерел (баз даних Організації об'єднаних націй, Міжнародного Банку, Міжнародного валютного фонду, а також національних джерел); інші дані (приблизно 75 %) одержані за результатами щорічного опитування (анкетування) представників ділових кіл (керівників компаній різних галузей та сфер економіки). Таким чином, частина оцінок в ГІК вибудовується на базі статистичної інформації, частина – по результатах опитувань, використовуються як статичні так і динамічні компоненти.

Спеціалізоване опитування проводиться Всесвітнім економічним форумом (ВЕФ) щорічно в усіх країнах, для яких розраховується ГІК. Для проведення спеціалізованого опитування ВЕФ встановив зв'язки та співпрацю з мережею національних інститутів – визнаними та відомими економічними відділами національних університетів, незалежними науково-дослідними інститутами або діловими організаціями. В Україні інститутом-партнером форуму є Центр соціально-економічних досліджень України. Загальна кількість респондентів щорічно зростає: в останній доповіді ВЕФ (2009-2010 рр.) вона становить 12 614. Кількість опитуваних керівників в кожній країні залежить від розмірів національних економік, але останнім часом кількість в середньому становить 90. Респондентів просять оцінити, порівняно з глобальною нормою, певні аспекти макросередовища країни, в якій вони працюють, за шкалою від 1 до 7: на одному полюсі шкали оцінка 1 являє собою найгіршу, а на іншому оцінка 7 – найкращу ситуацію.

Специфікою методики ГІК є також те, що кількісна оцінка кожного параметру, а у підсумку – загальна кількість балів (тобто значення ІКС) базується на даних двох періодів: поточного та попереднього років. За задумом авторів ІКС дані поточного року враховуються з більшою вагою, а попереднього – з меншою (за допомогою коефіцієнтів співвідношення). Так, наприклад, в Доповіді СЕФ-2009-2010 використовуються дані 2008 та 2009 років. Для кожного параметру ІКС $q_{i,c}^{08-09}$, бали країни c , $q_{i,c}^{2008}$ та $q_{i,c}^{2009}$, будуть такими:

$$q_{i,c}^{08-09} = w_c^{2008} \cdot q_{i,c}^{2008} + w_c^{2009} \cdot q_{i,c}^{2009} \quad (1)$$

де: $q_{i,c}^t$ – бали країни c за параметром q_i в році t , $t = 2008, 2009$ (див. рівняння 2 нижче);

$q_{i,c}^t$ – оцінка респондентом n (за шкалою від 1 до 7) параметру q_i в році t ;

N_c^t – кількість респондентів країни c в році t (тобто розмір, формат об'єкту дослідження, вибірка);

w_c^t – ваговий коефіцієнт, який застосовано для країни c в році t .

Бали країни c в році t розраховуються за наступною формулою:

$$q_{i,c}^t = \frac{\sum_{n=1}^{N_c^t} q_{i,c,n}^t}{N_c^t} \quad (2)$$

Вагові коефіцієнти для кожного року визначаються наступним чином:

$$w_c^{2008} = \frac{(1-\alpha) + \frac{N_c^{2008}}{N_c^{2008} + N_c^{2009}}}{2} \quad (3a)$$

та

$$w_c^{2009} = \frac{\alpha + \frac{N_c^{2009}}{N_c^{2008} + N_c^{2009}}}{2} \quad (3b)$$

Підставляючи рівняння (3a) і (3b) у рівняння (1), і зробивши перегрупування, алгоритми методики одержують:

$$q_{i,c}^{08-09} = 1/2 \cdot [(1-\alpha) \cdot q_{i,c}^{2008} + \alpha \cdot q_{i,c}^{2009}] + 1/2 \cdot \left[\frac{N_c^{2008}}{N_c^{2008} + N_c^{2009}} \cdot q_{i,c}^{2008} + \frac{N_c^{2009}}{N_c^{2008} + N_c^{2009}} \cdot q_{i,c}^{2009} \right] \quad (4)$$

У рівнянні (4), перший компонент вагової схеми – зважене середнє число нових річних результатів опитування і знецінених результатів попереднього року. Другий компонент – зважене середнє число вибірки (формату) країни (також за два періоди). Від кожного компоненту взято половину його ваги. Значення $\alpha = 0,6$ відповідає знецінюючому фактору у 2/3. Таким чином, бали країни c за 2008 р. ураховуються з вагою на 2/3 менше, порівняно з вагою балів за 2009 р.

Країни, для яких розраховується індекс, ранжуються за стадіями розвитку на підставі двох критеріїв. Перший – рівень ВВП на душу населення, виражений ринковим обмінним курсом. Табл. Є1 показує порогові значення ВВП на душу для трьох головних стадій розвитку і для двох фаз переходу.

Таблиця Є1

Порогові значення доходу для визначення рівня розвитку країни

Рівень розвитку країни	ВВП на душу населення (дол США)
1	2
Рівень перший. Країни, конкурентоспроможність яких базується на інтенсивному (посиленому) використанні основних факторів виробництва	< 2000
Перехідна стадія від першого до другого рівня	2000-3000
Рівень другий. Країни, конкурентоспроможність яких базується на підвищенні ефективності і продуктивності виробництва і функціонування економіки	3000-9000
Перехідна стадія від другого до третього	9000-17000
Рівень третій. Країни, конкурентоспроможність яких базується на впровадженні і застосуванні інновацій	> 17000

Другий критерій – міра залежності економіки країни від ресурсів. Це виражається на підставі частки експорту сировини у загальному об'ємі експорту (товарів і послуг) й вважається, що країни, які експортують більше 70% сировинних товарів, базуються у більшій мірі на інтенсивному (посиленому) використанні основних факторів виробництва.

Автори ГІК вважають, що важливість кожного з параметрів двадцяти стовпів конкурентоспроможності залежить від стадії розвитку країни. Тому «стовпи» об'єднано у три субіндекси: субіндекс фундаментальних факторів; субіндекс факторів, що підвищують ефективність; субіндекс факторів інноваційності. Субіндекси враховуються в ГІК за певними ваговими коефіцієнтами, приписаними кожному з них для кожної стадії розвитку (табл. Є2).

Таблиця Є2

Вагові коефіцієнти субіндексів ГІК відповідно рівню і стадії розвитку країни (у%)

Субіндекс	Стадія (рівень) факторного розвитку	Стадія (рівень) ефективного розвитку	Стадія (рівень) інноваційного розвитку
1	2	3	4
Фундаментальні фактори розвитку	60	40	20
Фактори, що підвищують ефективність	35	50	50
Фактори інноваційності	5	10	30

Методика кількісної оцінки субфакторів конкурентоспроможності й розрахунку субіндексів ГІК представлена у табл. Є3.

Із розвитком теоретичного й емпіричного економічного дослідження методологія ГІК неперинно вдосконалюється в щорічних доповідях НІФ «Глобальна конкурентоспроможність».

Таблиця 33
Методика кількісної оцінки субфакторів конкурентної розправунку субіндексу ГІК [143, с. 28-35]

1		3		4		5		6		7	
Фундаментальні фактори		Субіндекси (3 групи факторів, що об'єднують 12 основ)		Шифри параметрів (присвоєні номери)		Кількісні параметри (присвоєні номери)		Спосіб одержання кількісних значень параметрів		Спосіб одержання кількісних значень параметрів	
Інституційне середовище формує структуру, в межах якої суб'єкти економіки взаємодіють, щоб продукувати дохід і багатство, в тому набуває особливого значення для конкурентоспроможності й економічного зростання. Середовище відіграє центральну роль у виборі шляхів, якими суспільство розвиває висхідні і випадати стратегії розвитку і політики.		Експертні засади кількісної оцінки кожної з дванадцяти основ (субфакторів) конкурентоспроможності (субіндекси) КС.		Шифри параметрів (присвоєні номери)		Кількісні параметри (присвоєні номери)		Спосіб одержання кількісних значень параметрів		Спосіб одержання кількісних значень параметрів	
1.02		Захист інтелектуальної власності		1.01		Права власності		1.03		Інституційне середовище	
1.04		Довіра до фірм		1.05		Незалежність судової системи		1.06		Договори і прийняті рішення в урядовій (урядовій) сфері	
1.07		Незалежність судової системи		1.08		Договори і прийняті рішення в урядовій (урядовій) сфері		1.09		Ефективність системи	
1.10		Ефективність системи		1.11		Ефективність системи		1.12		Ефективність системи	

Професійна діяльність

1		3		4		5		6		7	
Фундаментальні фактори		Субіндекси (3 групи факторів, що об'єднують 12 основ)		Шифри параметрів (присвоєні номери)		Кількісні параметри (присвоєні номери)		Спосіб одержання кількісних значень параметрів		Спосіб одержання кількісних значень параметрів	
Це також має значення для інвестиційних рішень і для організації виробництва. Власники землі, корпоративних часток та інтелектуальної власності не бажають вкладати капітал і ушкодження і утримання їх власності, якщо їх праця, як власники не захищені. Однак важливо, якщо власність не може бути купленою або проданою з вигідністю, що надає підтвердять угоду, то сам по собі ринок не спроможний реалізувати економічне зростання. Важливість інституцій не обмежується правовими рамками. Урядове ставлення до ринка і суб'єктів, ефективності їх функціонування також дуже важливі: надмірне регулювання, надмірна бюрократія і бюрократизм, корупція, несправедливі шкідливі контракти, несправедливі пропорції, або політична нестабільність судової системи, наклали б на фірми суттєві економічні витрати.		Експертні засади кількісної оцінки кожної з дванадцяти основ (субфакторів) конкурентоспроможності (субіндекси) КС.		Шифри параметрів (присвоєні номери)		Кількісні параметри (присвоєні номери)		Спосіб одержання кількісних значень параметрів		Спосіб одержання кількісних значень параметрів	
1.03		Інституційне середовище		1.04		Довіра до фірм		1.05		Незалежність судової системи	
1.04		Довіра до фірм		1.05		Незалежність судової системи		1.06		Договори і прийняті рішення в урядовій (урядовій) сфері	
1.05		Незалежність судової системи		1.06		Договори і прийняті рішення в урядовій (урядовій) сфері		1.07		Незалежність судової системи	
1.06		Договори і прийняті рішення в урядовій (урядовій) сфері		1.07		Незалежність судової системи		1.08		Договори і прийняті рішення в урядовій (урядовій) сфері	
1.07		Незалежність судової системи		1.08		Договори і прийняті рішення в урядовій (урядовій) сфері		1.09		Ефективність системи	
1.08		Договори і прийняті рішення в урядовій (урядовій) сфері		1.09		Ефективність системи		1.10		Ефективність системи	
1.09		Ефективність системи		1.11		Ефективність системи		1.12		Ефективність системи	
1.10		Ефективність системи		1.11		Ефективність системи		1.12		Ефективність системи	
1.11		Ефективність системи		1.12		Ефективність системи		1.13		Ефективність системи	
1.12		Ефективність системи		1.13		Ефективність системи		1.14		Ефективність системи	

1	3	4	5	6	7	
Фундаментальні фактори	<p>Приватні інституції також важливі в процесі створення багатства. Крупні корпоративні скандали, які відбулися протягом останніх років, переконали, що визначені стандарти, які можуть перешкоджати злочинності і непрофесійному управлінню, для підтримки довіри інвестора і споживача – такі ж важливі компоненти в процесі створення багатства.</p> <p>Високостичні стандарти в усіх ринкових взаєминах підвищують рівень довіри і таким чином знижують вартість угод. Крім того, важливою являється прозорість ділових операцій, які гарантуються через суворі стандарти бухгалтерського обліку, допомагають попередити злочинність і непрофесійне управління. Ці аспекти охоплено субфактором «інституцій» (установа).</p>	1.10	Прозорість політики уряду (розробка політики уряду)	анкетування	Чи завжди фірми у вашій країні поінформовані урядом про зміни в політиці і інструкціях, які стосуються вашої галузі діяльності: 1 - ніколи не інформуються, 7 - завжди інформовані	
		5	Безпека – 20%			
		1.11	Втрати бізнесу від тероризму	~	Загроза тероризму у вашій країні: 1 - зумовлює суттєві втрати бізнесу, 7 - не зумовлює суттєвих витрат бізнесу	
		1.12	Втрати бізнесу від злочинності та насилля	~	Сфера діяльності загальної злочинності і насилля (наприклад, вуличні пограбування з насиллям, пограбування фірм): 1 - накладає суттєві втрати на бізнес, 7 - не накладає суттєвих витрат на бізнес	
		1.13	Організована злочинність	~	Організована злочинність (мафія, рекет, збринігво) у вашій країні: 1 - накладає суттєві втрати на бізнес, 7 - не накладає суттєвих витрат на бізнес	
		1.14	Надійність поліцейської системи	~	На послуги поліції: 1 - не можна покладатись у справі захисту фірми від злочинців, 7 - можна покладатись у справі захисту від злочинців	
		В	Приватні установи – 25%			
		1	Корпоративна етика – 50%			
		1.15	Етична поведінка фірм	~	Корпоративна етика (етична поведінка у стосунках з чиновниками, політичними діячами та підприємцями) фірм у вашій країні: 1 - одна з найгірших у світі, 7 - одна з найкращих у світі	

1	3	4	5	6	7	
Фундаментальні фактори	<p>Високоякісна інфраструктура є критичним гарантом ефективного функціонування економіки. Це також важливий фактор, який визначає місце розташування економічної діяльності і видів діяльності або секторів, які можуть розвиватись в економіці. Також інфраструктура – важливий провідник конкурентоспроможності, і це має суттєвий вплив на економічне зростання щодо різноманітності шляхів. Наприклад, високоякісна інфраструктура зменшує відстані між регіонами, а в результаті – дійсно об'єднує національний ринок, а також цей ринок – з ринками інших країн і регіонів.</p>	2	Звітність (відповідальність) – 50%			
		1.16	Надійність стандартів аудиту і звітності	анкетування	Фінансовий аудит та повідомлення про стандарти щодо фінансової роботи компанії у вашій країні: 1 - надзвичайно слабкі, 7 - надзвичайно сильні, країні в світі	
		1.17	Ефективність корпоративного управління	~	Корпоративне управління інвесторами і радами директорів у вашій країні: 1 - безвідповідальне, 7 - відповідальне, сильне спостережне управління і рішення	
		Основа (субфактор) 2. Інфраструктура – 25%				
		А	Загальна інфраструктура – 50%			
		2.01	Якість загальної інфраструктури	~	Загальна інфраструктура у вашій країні: 1 - розвинута слабо, 7 - така ж масштабна й ефективна як і у кращих країнах світу	
		В	Специфічна інфраструктура – 50%			
		2.02	Якість (стан) доріг	~	Дороги у вашій країні: 1 - розвинуті слабо, 7 - масштабні та ефективні згідно міжнародних стандартів	
		2.03	Якість (стан) залізничної інфраструктури	~	Залізничні дороги у вашій країні: 1 - розвинуті слабо, 7 - масштабні та ефективні як і в кращих країнах світу	
		2.04	Якість (стан) інфраструктури морських портів	~	Портові споруди та внутрішні водні шляхи у вашій країні: 1 - розвинуті слабо, 7 - масштабні та ефективні як і в кращих країнах світу. Для країн, що не мають виходу до моря, визначається рівень вільного доступу до портів та внутрішніх водних шляхів	
2.05	Якість інфраструктури повітряного транспорту	~	Пасажирський повітряний транспорт у вашій країні: 1 - нечастий, обмежений та неефективний, 7 - такий же частий, масштабний та ефективний як і в кращих країнах світу			

Продовження табл. С3

1	3	4	5	6	7
Фінансові фактори	Ефективні способи транспортування товарів, людей і послуг, типи доріг, залізниць, портів і повітряного транспорту дозволяють підприємствам одержувати і постачати на ринок їх товари бешечно і своєчасно. Це також полегшує рух робітників по всій країні до найзручніших і необхідних місць роботи. Економічні системи залежать від постачань електрики без перебоїв і нестач, що гарантує фірмам і фабрикам безперервну роботу. Нарешті наднаціональна розгалужена телекомунікаційна мережа враховує швидкий і вільний потік інформації, який збільшує всюди економічну ефективність, гарантуючи, що рішення, які приймаються економічними агентствами, беруть до уваги всю доступну інформацію, яка має місце.	2.06	Пропускна здатність (пасажирооборот) повітряного транспорту	розрахунок	Заплановані доступні кілометри-міся на тиждень у країні (млн.) (середнє число за січень і середнє число за липень відповідного року). Параметр вимірює пасажирську пропускну здатність авіаліній і складається з числа місць, доступних на кожному польоті, помноженому на відстань польоту у кілометрах. Одержана величина - середнє число загальної кількості всіх звичайних рейсів протягом тижня у січні (зимовий список) і липні (літній список) 2009 р.
	Ефективні способи транспортування товарів, людей і послуг, типи доріг, залізниць, портів і повітряного транспорту дозволяють підприємствам одержувати і постачати на ринок їх товари бешечно і своєчасно. Це також полегшує рух робітників по всій країні до найзручніших і необхідних місць роботи. Економічні системи залежать від постачань електрики без перебоїв і нестач, що гарантує фірмам і фабрикам безперервну роботу. Нарешті наднаціональна розгалужена телекомунікаційна мережа враховує швидкий і вільний потік інформації, який збільшує всюди економічну ефективність, гарантуючи, що рішення, які приймаються економічними агентствами, беруть до уваги всю доступну інформацію, яка має місце.	2.07	Якість постачання електроенергії	анкетування	Якість постачання електроенергії у вашій країні (перерви в постачанні і коливання напруги): 1 - гірше, порівняно з більшістю інших країн, 7 - відповідає найвищим стандартам світу
	Ефективні способи транспортування товарів, людей і послуг, типи доріг, залізниць, портів і повітряного транспорту дозволяють підприємствам одержувати і постачати на ринок їх товари бешечно і своєчасно. Це також полегшує рух робітників по всій країні до найзручніших і необхідних місць роботи. Економічні системи залежать від постачань електрики без перебоїв і нестач, що гарантує фірмам і фабрикам безперервну роботу. Нарешті наднаціональна розгалужена телекомунікаційна мережа враховує швидкий і вільний потік інформації, який збільшує всюди економічну ефективність, гарантуючи, що рішення, які приймаються економічними агентствами, беруть до уваги всю доступну інформацію, яка має місце.	2.08	Телефонні лінії	розрахунок	Головні телефонні лінії на 100 чол. населення
	Основа (субфактор) 3. Макроекономічна стабільність - 25%				
Фінансові фактори	Макроекономічна стабільність сама по собі не може збільшити продуктивність нації. Проте макроекономічний безлад серйозно шкодить економіці. Взаємозв'язок між стійкою макроекономікою і тривалими зростаннями підтверджується теоретичними й емпіричними дослідженнями.	3.01	Надлишок/дефіцит урядового (державного) бюджету	"	Брутто надлишок/дефіцит бюджету центрального уряду у відсотках до ВВП
	Макроекономічна стабільність сама по собі не може збільшити продуктивність нації. Проте макроекономічний безлад серйозно шкодить економіці. Взаємозв'язок між стійкою макроекономікою і тривалими зростаннями підтверджується теоретичними й емпіричними дослідженнями.	3.02	Коефіцієнт національних заощаджень	"	Норма національних заощаджень у відсотках до ВВП

346

Продовження табл. С3

1	3	4	5	6	7
Фінансові фактори	Фірми не можуть прийняти обгрунтованих рішень в умовах швидкого зростання інфляції (в результаті неконтрольованих суспільних фінансів), фінансовий сектор не здатен функціонувати, якщо уряд управляє величезними дефіцитами (зокрема якщо результатом цього є припинення банків, які змушені надавати кредити за процентними ставками, які нижчі ринкових), уряд, який обтяжений величезними зобов'язаннями за боргами минулих років, не може ефективно забезпечувати послуги. В підсумку, якщо макроекономічне оточення не стійке або не сприятливе, економіка не може процвітати.	3.03	Інфляція	розрахунок	Щорічні темпи зміни індексу роздрібних цін (середнє значення за відповідний рік)
	Фірми не можуть прийняти обгрунтованих рішень в умовах швидкого зростання інфляції (в результаті неконтрольованих суспільних фінансів), фінансовий сектор не здатен функціонувати, якщо уряд управляє величезними дефіцитами (зокрема якщо результатом цього є припинення банків, які змушені надавати кредити за процентними ставками, які нижчі ринкових), уряд, який обтяжений величезними зобов'язаннями за боргами минулих років, не може ефективно забезпечувати послуги. В підсумку, якщо макроекономічне оточення не стійке або не сприятливе, економіка не може процвітати.	3.04	Диференціація процентної ставки	"	Середня диференціація процентної ставки (різниця між кредитною і депозитною ставками). Вимірюється як різниця між ставками за короткостроковими кредитами і депозитними ставками
	Фірми не можуть прийняти обгрунтованих рішень в умовах швидкого зростання інфляції (в результаті неконтрольованих суспільних фінансів), фінансовий сектор не здатен функціонувати, якщо уряд управляє величезними дефіцитами (зокрема якщо результатом цього є припинення банків, які змушені надавати кредити за процентними ставками, які нижчі ринкових), уряд, який обтяжений величезними зобов'язаннями за боргами минулих років, не може ефективно забезпечувати послуги. В підсумку, якщо макроекономічне оточення не стійке або не сприятливе, економіка не може процвітати.	3.05	Урядовий (державний) борг	"	Урядовий борг (брутто), у відсотках до ВВП
Основа (субфактор) 4. Здоров'я і початкова освіта - 25%					
Фінансові фактори	Здорова робоча сила життєво важлива для конкурентоспроможності країни і продуктивності, тому що хворі робітники не можуть повноцінно та із повною віддачею працювати. Слабке здоров'я призводить до суттєвих витрат бізнесу, оскільки робітники часто відсутні або менш продуктивні. Тому інвестиції в медичне обслуговування необхідні з економічної та моральної точок зору.	А		Здоров'я - 50%	
	Здорова робоча сила життєво важлива для конкурентоспроможності країни і продуктивності, тому що хворі робітники не можуть повноцінно та із повною віддачею працювати. Слабке здоров'я призводить до суттєвих витрат бізнесу, оскільки робітники часто відсутні або менш продуктивні. Тому інвестиції в медичне обслуговування необхідні з економічної та моральної точок зору.	4.01	Вплив малярії на бізнес	анкетування	Наскільки серйозним для вашої компанії у майбутньому (протягом наступних 5 років) може виявитись вплив малярії? 1 - надзвичайно серйозно, 7 - не проблема
	Здорова робоча сила життєво важлива для конкурентоспроможності країни і продуктивності, тому що хворі робітники не можуть повноцінно та із повною віддачею працювати. Слабке здоров'я призводить до суттєвих витрат бізнесу, оскільки робітники часто відсутні або менш продуктивні. Тому інвестиції в медичне обслуговування необхідні з економічної та моральної точок зору.	4.02	Кількість випадків захворювань на малярію	розрахунок	Кількість випадків захворювань на малярію на 100 000 населення
Здорова робоча сила життєво важлива для конкурентоспроможності країни і продуктивності, тому що хворі робітники не можуть повноцінно та із повною віддачею працювати. Слабке здоров'я призводить до суттєвих витрат бізнесу, оскільки робітники часто відсутні або менш продуктивні. Тому інвестиції в медичне обслуговування необхідні з економічної та моральної точок зору.	4.03	Вплив туберкульозу на бізнес	анкетування	Наскільки серйозним буде вплив туберкульозу на діяльність вашої компанії протягом наступних 5 років? 1 - дуже серйозним, 7 - не проблема	

347

1	3	4	5	6	7	
Фундаментальні фактори	На додаток до здоров'я, цей субфактор бере до уваги кількість і якість основної (початкової, середньої) освіти, яку одержує населення. Набуття основних вмінь і навичок збільшує ефективність кожного індивідуального робітника, підвищуючи продуктивність економіки. Окрім того, робоча сила з початковою освітою може виконувати основну фізичну працю, але складніше пристосовується до передових процесів і методів виробництва. Наслідком недостатньої освіти для людини може бути обмеження її кар'єрного зростання, а для фірм та економіки в цілому - виникнення труднощів щодо виробництва більш складних продуктів з доданою вартістю.	4.04	Кількість випадків захворювань на туберкульоз	розрахунки	Кількість випадків захворювань на туберкульоз на 100 000 населення	
		4.05	Вплив ВІЛ/СНІДу на бізнес	анкетування	Наскільки серйозним буде вплив ВІЛ/СНІДу на діяльність вашої компанії протягом наступних 5 років?: 1 - надзвичайно серйозним, 7 - не проблема	
		4.06	Розповсюдженість СНІДу	розрахунки	Розповсюдження ВІЧ, у відсотках серед дорослого населення у віці 15-49 років	
		4.07	Дитяча смертність	~	Кількість смертей немовлят (у віці 0-12 місяців) на 1 000 живих народжень	
		4.08	Тривалість життя	~	Тривалість життя (роки)	
		В		Початкова освіта - 50%		
		4.09	Якість початкової освіти	анкетування	Початкові школи у вашій країні: 1 - низької якості, 7 - відповідають кращим світовим стандартам	
		4.10	Набір до початкової школи	розрахунки	Коефіцієнт набору до початкової школи: співвідношення кількості дітей офіційного шкільного віку (як не визначено національною системою освіти), які зареєстровані у школі, і кількості всього населення відповідного офіційного шкільного віку	
4.11	Витрати на освіту, 1/2	~	Витрати на освіту як відсоток до ВВП. Поточні операційні витрати у галузі освіти, у тому числі заробітна плата, але за винятком капіталовкладень у будівлі і обладнання			

1	3	4	5	6	7	
Фактори, що підсилюють ефективність	Якісна вища освіта і навчання являються критичними для економічних систем, які хочуть розширити низку цінностей за межі простих товарів і процесів виробництва. Зокрема сьогоденна інтегрована економіка потребує щоб економічні системи плекали об'єднання навколо них освічених робітників, які здатні пристосуватись до мінливого оточення (середовища). Щоб охопити цю складову, субфактор вимірює набір до навчальних закладів на базі середньої освіти, а також якість освіти (за оцінками респондентів). Важливість професійно-технічного і безперервного навчання за місцем роботи, якими пестують в багатьох економічних системах, не можна перевищити, оскільки це гарантує постійне вдосконалення навичок робітників, які повинні відповідати на виклики і потреби системи виробництва, які стрімко змінюються.	Основа (субфактор) 5. Вища освіта та перепідготовка - 17%				
		А				Кількість освіти - 33%
		5.01	Набір до закладів середньої школи	розрахунки	Коефіцієнт набору до середньої школи: співвідношення кількості прийнятих на навчання, незалежно від віку, до кількості населення відповідної вікової групи, яка офіційно відповідає рівню середньої освіти	
		5.02	Набір до закладів освіти на базі середньої	~	Коефіцієнт набору до закладів освіти на базі середньої: співвідношення кількості прийнятих на навчання, незалежно від віку, до кількості населення вікової групи, яка офіційно відповідає рівню освіти на базі середньої	
		4.11	Витрати на освіту, 1/2	~	Див. пояснення до 4.11	
		В		Якість освіти - 33%		
		5.03	Якість системи освіти	анкетування	Освітня система у вашій країні: 1 - не відповідає потребам конкурентоспроможної економіки, 7 - відповідає вимогам конкурентоспроможної економіки	
		5.04	Якість навчання математичним наукам	~	Навчання у школах, зокрема навчання математиці в вашій країні: 1 - суттєво відстає від більшості інших країн, 7 - на рівні кращих країн світу	
5.05	Якість шкіл управління (менеджменту і бізнесу)	~	Якість шкіл управління (менеджменту і бізнесу) у вашій країні: 1 - обмежені або низької якості, 7 - серед кращих у світі			
5.06	Доступ до «Інтернет» у школах	~	Доступ до Інтернет у школах: 1 - дуже обмежений, 7 - поширений, більшість дітей має особистий доступ			

Продовження табл. Є3

1	3	4	5	6	7	
Фактори, що підсилюють ефект міксту		C	Навчання без відриву від виробництва – 33%			
		5.07	Доступність (наявність) спеціальних дослідницьких і освітніх послуг на місцях (роботи)	анкетування	У вашій країні спеціальні дослідження і освітні послуги на місцях: 1 - не доступні, 7 - доступні від місцевих закладів світового рівня	
		5.08	Підготовка персоналу (підвищення кваліфікації)	"	Загальний підхід компанії до людських ресурсів у вашій країні характеризується тим, щоб: 1 - вкладати незначний капітал у навчання і розвиток персоналу, 7 - вкладати зрूपовно капітал, щоб залучати, навчати і зберігати персонал	
	Основа субфактор) 6. Ефективність ринку товарів – 17%					
	Визначення ефективності ринку товарів країни дає змогу оцінити умови рівноваги і пропорційності попиту і пропозиції продуктів і послуг, які розміщуються на ринку. Такі ринки також гарантують, що ці товари можуть бути найбільш ефективно проданими економікою. Здорова конкуренція ринку, як внутрішня так і зовнішня, є важливою умовою ефективного розвитку ринку і ділової продуктивності. Таке суперництво гарантує, що виживають і продовжують функціонувати найефективніші фірми, які виробляють затребувані ринком товари.	A	Конкуренція – 67%			
		1	Внутрішня конкуренція			
		6.01	Інтенсивність місцевої конкуренції	"	Конкуренція на вітчизняних ринках: 1 - обмежена у більшості галузей промисловості, ціни знижуються рідко, 7 - інтенсивна в більшості галузей промисловості	
		6.02	Ступінь домінування (панування) ринків	"	Корпоративна діяльність у вашій країні: 1 - під владою декількох ділових груп, 7 - розповсюджена серед багатьох фірм.	
		6.03	Ефективність антимонопольної політики	"	Антимонопольна політика у вашій країні: 1 - слабка і неефективна для розвитку конкуренції, 7 - ефективна і сприяє конкуренції	
	6.04	Стимулюючий ефект оподаткування, 1/2	"	Рівень податків у вашій країні: (1 - суттєво обмежує стимули роботи і вкладання капіталу, 7 - має незначний вплив на стимули працювати і вкладати капітал		

Продовження табл. Є3

1	3	4	5	6	7
Фактори, що підсилюють ефективність	Гарантією якомога кращого середовища для обміну товарами повинно бути мінімум перешкод для ділової діяльності через урядове втручання. Конкуренціоспроможності перешкоджають надмірно суперечливі або обтяжливі податки, обмежувальні та дискримінаційні правила, які стосуються іноземної власності або іноземних прямих інвестицій (ПІІ). Ефективність ринку залежить також від рівня вимог (вимогливості), орієнтації та вигонченості покунцій.	6.05	Загальний рівень оподаткування, 1/2	розрахунки	Значення цього показника – комбінація податку на прибуток (% прибутку), прибуткового податку і вклату (% прибутку), та інших податків (% прибутку)
		6.06	Кількість процедур, необхідних для того, щоб почати бізнес	"	Кількість процедур, необхідних для того, щоб почати бізнес
		6.07	Кількість днів, необхідних для започаткування бізнесу	"	Кількість днів, необхідних для започаткування бізнесу
		6.08	Витрати на аграрну політику	анкетування	Аграрна політика у вашій країні: 1 - надмірно обтяжлива для економіки, 7 - враховує інтереси платників податків, споживачів і виробників
		2	Іноземна конкуренція		
		6.09	Розповсюдженість (ступінь домінування) торгових бар'єрів	"	У вашій країні тарифні і нетарифні бар'єри значною мірою зменшують здатність імпортованих товарів конкурувати на внутрішньому ринку: 1 - безумовно так, 7 - безумовно ні
		6.10	Тарифна ставка на імпортовані товари	розрахунки	Середня норма оподаткування одиниці імпортованої продукції. Коефіцієнт співвідношення тарифного доходу країни та вартості імпорту
		6.11	Розповсюдженість (домінування) іноземної власності	анкетування	Іноземна власність компаній у вашій країні: 1 - зустрічається зрідка, обмежена і часто заборонена у ключових секторах, 7 - розповсюджена і не обмежується

Продовження табл. Є3

1	3	4	5	6	7	
Фактори, що підсилюють ефективність		6.12	Вплив правил бізнесу на прямі іноземні інвестиції (ПІІ)	анкетування	У вашій країні правила, які управляють ПІІ: 1 - перешкоджають ПІІ, 7 - вигідні і сприяють ПІІ	
		6.13	Тягар митних процедур	"	Митні процедури у вашій країні, зокрема формальності, які регулюють імпорт та експорт товарів: 1 - непромірно повільні і важкі, 7 - швидкі та ефективні	
		10.04	Імпорт у відсотках до ВВП	розрахунки	Див. пояснення до 10.04	
		В	Якість умов попиту - 33%			
		6.14	Ступінь орієнтації споживачів	анкетування	Фірми у вашій країні: 1 - взагалі ставляться до клієнтів жадливо, 7 - дуже ввічливі і ставляться з повагою до клієнтів	
		6.15	Витонченість (досвід) покущів	"	Покупці у вашій країні приймають рішення, які: 1 - базуються виключно на найнижчій ціні, 7 - базуються на складному аналізі значної кількості факторів	
Основа (субфактор) 7. Ефективність ринку праці - 17%						
Ефективність і гнучкість ринку праці певною мірою залежать від гарантії того, що робітники задіяні і використовуються в економіці найефективнішим чином, а також зумовлені стимулюванням їх кращих зусиль на робочих місцях.		А	Гнучкість - 50%			
		7.01	Відносини співробітництва між робітниками та роботодавцями	"	Відносини співробітництва між робітниками та роботодавцями у вашій країні: 1 - абсолютно конфронтаційні, 7 - абсолютно взаємовигідні	
		7.02	Гнучкість у встановленні заробітної плати	"	Заробітна плата у вашій країні: 1 - підпорядкована централізованій політиці регулювання цін, 7 - індивідуальна для кожної компанії	

Продовження табл. Є3

1	3	4	5	6	7
Фактори, що підсилюють ефективність	Ринки праці повинні бути гнучкими, щоб швидко переміщувати робітників від однієї економічної діяльності до іншої і запобігти соціальним негативам руйнівних коливань заробітної плати. Ефективні ринки праці повинні гарантувати протиріччя співвідношення між стимулами робітників та їх зусиллями, кращим використанням наявного таланту, а також враховувати (включати) вклад в ділову активність (співвідношення у складі робочої сили) чоловіків і жінок (між жінками і чоловіками).	7.03	Витрати на робочу силу, які не пов'язані з заробітної платою	розрахунки	Ця перемінна оцінює платежі соціального забезпечення і податки платіжної відомості, пов'язані з наймом службовця в бюджетному році, виражається як відсоток від заробітної плати робітника. Платежі соціального забезпечення включають пенсійний фонд, оплату лікарняних листків, материнство і страхування від захворювань, травмування на робочому місці, допомогу багатодітним сім'ям та інші обов'язкові платежі.
		7.04	Жорсткість правил найму	"	Жорсткість індексу найму в масштабі від 0 до 100. Цей індекс - середнє число трьох підіндексів: складність найму, жорсткість робочої сітки години і складність звільнення. Підіндекси мають декілька компонентів, що оцінюються в масштабі між 0 і 100, серед яких більші значення вказують на більш тверде регулювання.
		7.05	Практика найму та звільнення	анкетування	Найм та звільнення робітників: 1 - підпорядковані інструкціям, 7 - гнучко визначаються роботодавцями
		6.04	Стимулюючий ефект оподаткування, 1/2	"	Див. пояснення до 6.04
		6.05	Загальний рівень оподаткування, 1/2	розрахунки	Див. пояснення до 6.05
		7.06	Витрати, пов'язані із звільненнями	"	Витрати звільнення. Ця перемінна оцінює вартість вимог попереднього повідомлення, платежів розриву і штрафів, необхідних при звільненні робітника

Продовження табл. С3

1	3	4	5	6	7	
Фактори, що ідентифікують ефективність		Ефективне використання таланту – 50%				
		В				
		7.07	Оплата і продуктивність праці	анкетування	Оплата у вашій країні: 1 - не пов'язана з продуктивністю робітника, 7 - безпосередньо пов'язана з продуктивністю робітника	
		7.08	Надійність професійного менеджменту (довіра, впевненість у професіоналізмі менеджерів), 1/2	~	Вислі посади управління у вашій країні: 1 - зазвичай займають люди, які пов'язані родинними зв'язками, 7 - займають професійні менеджери, обрані за рівнем їх вищої кваліфікації	
		7.09	«Ізтеча мозків»	~	Талановиті люди вашої країни: 1 - зазвичай виїжджають, щоб одержати можливість в інших країнах, 7 - майже завжди залишаються у своїй країні	
	7.10	Участь жінок у робочій силі	розрахунки	Участь жінок у робочій силі як відсоток від участі чоловіків. Відсоток кількості в робочій силі жінок у віці 14-65 років, розділений на відсоток участі чоловіків в робочій силі в віці 14-65 років.		
	Основа (субфактор) В. Витонченість фінансового ринку – 17%					
	Ефективний фінансовий сектор асигнує ресурси, які заощаджені і накопичені громадянами країни, а також іноземних інвесторів з метою найпродуктивнішого використання. Досвідчений фінансовий сектор спрямовує ресурси скоріше успішним підприємствам або в інвестиційні проекти, ніж тим, які пов'язані з політикою.	А Ефективність – 50%				
		8.01	Витонченість фінансового ринку	анкетування	Рівень витонченості фінансових ринків у вашій країні: 1 - нижчий, порівняно з міжнародними нормами, 7 - вищий, порівняно з міжнародними нормами	
		8.02	Фінансування через місцевий справедливий фондовий ринок	~	Одержання коштів шляхом емісії цінних паперів з подальшим їх продажом через місцеву фондову біржу: 1 - майже неможливий, 7 - вельми можливий для компанії з гарною репутацією	

Продовження табл. С3

1	3	4	5	6	7		
Фактори, що підсилюють ефективність	У підсумку ключовим компонентом є повна оцінка ризиків. Сучасний фінансовий сектор розвиває інструменти і методи з метою надати новаторам гарних ідей змогу розвивати їх бізнес. Добре функціонуючий фінансовий сектор повинен забезпечити ризикований капітал і кредитування і в той же час заслуговувати на довіру і бути прозорим. Тому продуктивність підсилюється, зростає витонченість, зумовлені досконалими фінансовими ринками, які можуть забезпечити приватному сектору доступ до капіталу (зробити капітал доступним для інвестицій приватного сектора) з таких джерел як займи здорового банківського сектора, а також за рахунок збалансованого обміну цінними паперами і венчурного капіталу.	8.03	Доступність кредитів та запозичень	анкетування	Як легко можна отримати кредит у вашій країні тільки з гарним бізнес-планом і без ніякої майнової застави?: 1 - неможливо, 7 - легко		
		8.04	Наявність венчурного капіталу	~	Підприємці з інноваційними але ризикованими проектами знаходять підтримку у вашій країні: 1 - важко, 7 - легко		
		8.05	Обмеження на потоки (переміщення) капіталу	~	Потоки капіталу у вашій країні: 1 - обмежені, 7 - не обмежені		
		8.06	Сила (ступінь) захищеності інвесторів	розрахунки	Сила індексу захисту інвестора у масштабі від 0 до 10 (кращих). Ця перемінна – комбінація індексів: прозорості угод, відповідальності директора (відповідальність за те, щоб самому вести справи), та індексу позову акціонерів (спроможність акціонерів пред'явити позов чиновникам і директорам у разі неналежного ведення справ або поведіння		
		Довіра – 50%					
		8.07	Надійність банків	анкетування	Банки у вашій країні: 1 - переважно банкрути і потребують державної підтримки, 7 - здорові та високоліквідні		
	8.08	Регулювання обміну цінних паперів (фондових бірж)	~	Регулювання фондових бірж у вашій країні: 1 - неефективне, підпорядковане нецільному впливу промисловості і уряду, не прозоре, 7 - ефективне, незалежне від впливу промисловості і уряду, прозоре			
	8.09	Індекс (сила) юридичних прав	розрахунки	Індекс юридичних прав в масштабі 0-10. Цей індекс вимірює ступінь, до якої майнова застава і законодавство про банкрутство захищають позичальників і права кредиторів			

1	3	4	5	6	7
Основа (субфактор) 9. Технологічна готовність – 17%					
Фактори, що підсилюють ефективність	Цей субфактор вимірює спритність, з якою економіка сприймає існуючі технології, щоб збільшити продуктивність галузей її промисловості. Це – критичне поняття, оскільки різниця в технологічному рівні добре демонструє і пояснює більшу частину розбіжностей в продуктивності між країнами. Важливість врахування сприйняття технологій для національної конкурентоспроможності зросла в останні роки, оскільки просування і розповсюдження знань і зростаюче використання інформації і комунікаційних технологій (ІКТ) стає все більше і більше розповсюдженим. В рамках ІКС в аналізі конкурентоспроможності вважалося не суттєвим походження технології (винаходи власні чи такі, що не були винайденими в межах країни). Акцентується увага на тому, що фірми, які працюють в країні, мають доступ до цих передових продуктів і проектів. Це не означає, що процес новаторства є невідповідним.	9.01	Наявність (застосування) новітніх технологій	анкетування	У вашій країні новітні технології: 1 - практично не доступні і не використовуються, 7 - широко доступні і використовуються
		9.02	Впровадження (поглинання) технологій на рівні фірм	".."	Компанії у вашій країні: 1 – не здатні сприймати, поглинати нові технології, 7 - активні у сприйнятті і поглинанні новітніх технологій
		9.03	Закони, що стосуються використання інформаційних технологій	".."	Закони, що стосуються використання інформаційних технологій (зокрема електронної торгівлі): 1 - несуттєві, 7 - добре розвинуті і виконуються
		9.04	ІІІ та перелача технологій	".."	ІІІ у вашій країні: 1 - приносять незначну кількість нових технологій, 7 - важливе джерело нових технологій
		9.05	Кількість користувачів стільниковими телефонами	розрахунки	Користувачі стільниковими телефонами на 100 чол. населення
		9.06	Кількість Користувачів «Інтернет»	".."	Інтернет-користувачі на 100 чол. населення Інтернет-користувачі – люди з доступом до міжнародної мережі.
		9.07	Кількість персональних комп'ютерів	".."	Персональні комп'ютери на 100 чол. населення

1	3	4	5	6	7
Фактори, що підсилюють ефективність	Однак, рівень технологій, доступної для фірм в країні, необхідно відрізнити від здатності країни запроваджувати новаторства і розширювати границі знань. Саме тому технологічна готовність оцінюється окремо від іновативності, яка є об'єктом 12-го субфактору. Оскільки ІКТ перетворились на «технології загального призначення» нашого часу, доступ до них та їх використання стали фундаментальними для визначення загального рівня технологічної готовності економічних систем, за умови якщо доробок ІКТ впроваджується в інших секторах і вони відіграють роль ефективної інфраструктури для комерційних угод. Тому і проникнення ІКТ і присутність ІКТ як сприятливої регулюючої структури має ключове значення для повної конкурентоспроможності країни.	9.08	Кількість Користувачів широкосмугового «Інтернет»	розрахунки	Користувачі широкосмугового Інтернет (із швидкістю 256 кілобіт та більше на секунду) на 100 чол. населення
		9.09	Розповсюдження ліцензування іноземних технологій	анкетування	У вашій країні, ліцензування іноземної технології: 1 - не відбувається, 7 – відбувається і застосовується загальна процедура придбання нової технології
	Основа (субфактор) 10. Масштаби (розмір) ринку – 17%				
Розмір ринку впливає на продуктивність, тому що великі ринки дозволяють фірмам функціонувати в рамках економік відповідного масштабу (підвищувати ефективність за рахунок зростання виробництва). Традиційно, доступні для фірм ринки були обмеженими національними границями.					
А Масштаби (розмір) внутрішнього ринку – 75%					
		10.01	Індекс розміру внутрішнього ринку	розрахунки	Показник розраховується як сума ВВП (за ПКС валют в млн. дол.) плюс об'єм імпорту товарів і послуг (за ПКС), мінус об'єм експорту товарів і послуг (за ПКС), а результат нормалізується в масштабі від 1 до 7

Продовження табл. С3

1	3	4	5	6	7
Фактори, що підсилюють ефективність	В еру глобалізації міжнародні ринки стали заміною для внутрішніх, особливо для маленьких країн. Хоча незначна кількість досліджень спирається на співвідношення між розміром ринку й зростанням, є емпіричне свідчення того, що торговельна відкритість позитивно пов'язана із зростанням. Деякі останні дослідження висловлюють сумніви щодо надійності такого співвідношення, однак це не доводить, що ефект відкритості позитивно впливає на зростання. У ракурсі цього позитивного свідчення є загальна думка, що співвідношення між відкритістю й зростанням є особливими для малих країн із малими внутрішніми ринками. Через те два ринки (внутрішній і зовнішній), їх розміри, взято до уваги при побудові 10-го субфактору економічної конкурентоспроможності. Урахування обох (внутрішнього і зовнішнього) ринків дозволяє уникнути (включас) упередженого ставлення до географічних областей, типу Європейського Союзу, де зламано національні границі й утворився один загальний ринок.	В Масштаби (розмір) ринку іноземних товарів – 25%			
		10.02	Індекс розміру іноземного ринку	роз-рахунки	Об'єм експорту товарів і послуг (за ПКС валют в млн дол.), нормалізований в масштабі 1-7
		10.03	ВВП за ПКС	-,-	ВВП за ПКС валют в млн. доларів
		10.04	Імпорт у відсотках до ВВП	-,-	Імпорт товарів і послуг як відсоток від ВВП
		10.05	Експорт як відсоток від ВВП	-,-	Експорт товарів і послуг у відсотках до ВВП

Продовження табл. С3

1	3	4	5	6	7	
Фактор інновацій іст	Витонченість бізнесу стосується якості загальних ділових мереж країни, а також витонченості операцій і стратегій індивідуальних фірм. Це сприяє більш високій ефективності у виробництві товарів і послуг, призводить до зростання продуктивності і підвищення національної конкурентоспроможності. Цей субфактор особливо важливий для економічних систем, які перебувають на стадії розвитку, яка управляється покращеннями. Якість ділових мереж країни і ключових галузей промисловості, які виражаються перемінними кількості і якості місцевих постачальників, є важливою за рядом причин. Коли компанії і постачальники організуються в географічно наближені групи (кластери), ефективність зростає і підсилюється, що призводить до зростання можливостей для впровадження інновацій, зменшує бар'єри щодо входження (попаян) нових фірм.	Основа (субфактор) 11. Витонченість бізнесу (бізнес-досвід) – 50%				
		А Інфраструктура і залучі підтримки промисловості – 50%				
		11.01	Кількість місцевих постачальників	анкетування	Місцеві постачальники у вашій країні: 1 - майже не існують, 7 - численні і постачають найважливіші матеріали, комплектуючі, обладнання і послуги	
		11.02	Якість місцевих постачальників	-,-	Якість місцевих постачальників у вашій країні: 1 - низька, оскільки вони неефективні і володіють недостатньою технологічною спроможністю, 7 - дуже гарна, оскільки вони конкурентоспроможні на міжнародних ринках і відіграють певну роль в розвитку економіки	
		11.03	Стан розвитку кластерів (об'єднань)	-,-	Масштабні міжгалузеві об'єднання широко розповсюджені в економіці: 1 - зовсім ні, 7 - абсолютно так	
		В Досвід діяльності і стратегії фірм – 50%				
		11.04	Природа конкурентних переваг	-,-	Конкурентоспроможність компанії вашої країни на міжнародних ринках зумовлена передовсім: 1 - дешевими місцевими природними ресурсами, 7 - унікальними продуктами і процесами	
		11.05	Повнота виробничих циклів	-,-	Експорт вашої країни забезпечують галузі: 1 - передовсім видобувні або переробні, 7 - не тільки галузі промисловості, а й галузі сфери послуг, які забезпечують проектування, маркетинг, логістику та післяпродажне обслуговування продукції	
		11.06	Контроль діяльності закордонних дистрибутивних мереж	-,-	Міжнародний обмін і продаж у вашій країні: 1 - відбуваються через іноземні компанії, 7 - визнані і управляються місцевими компаніями	

Продовження табл. С3

1	3	4	5	6	7
Фактори інноваційності	Діяльність і стратегії індивідуальних фірм – брендинг, маркетинг, позиціонування в ланцюжку вартостей, цінностей і виробництво унікальних та досконалих товарів – все це призводить до появи складних і сучасних бізнес-процесів, оскільки вони розповсюджуються серед інших компаній.	11.07	Випонченість виробничих процесів	анкетування	Обробне виробництво застосовує: 1 - трудозміні методи або технологічні процеси попередніх поколінь, 7 - найкращі і найефективніші технологічні процеси
		11.08	Розповсюдженість маркетингу (рівень маркетингових досліджень)	"	Розповсюдженість маркетингу (рівень маркетингових досліджень) у вашій країні: 1 - обмежений і примітивний, 7 - поширений і використовує все-світні найскладніші інструменти і методи
		11.09	Бажання делегувати повноваження	"	Готовність делегувати владу підлеглим: 1 - низька, вища виконавча влада управляє всіма важливими рішеннями, 7 - висока, влада головним чином делегована головам ділових одиниць (підрозділів) та іншим менеджерам нижчого рівня
		7.08	Надійність професійного менеджменту (довіра, впевненість у професіоналізмі менеджерів), 1/2	"	Див. пояснення до 7.08
		Основа (субфактор) 12. Інновації – 50%			
Фактори інноваційності	Останній субфактор конкурентоспроможності – технологічні інновації. Хоча суттєвий прибуток може бути отриманим шляхом вдосконалення установ, устрою інфраструктури, зниження макроекономічної нестабільності, покращення людського капіталу населення, всі ці фактори в кінцевому підсумку стикаються зі зменшенням втрат.	12.01	Здатність до інновацій (сприйняття компаніями технологій)	"	Компанії одержують технології: 1 - виключно від ліцензування або копіюючи іноземні компанії, 7 - проводячи дослідження і запроваджуючи їх у власні виробництва і процеси
		12.02	Якість науково-дослідних інститутів	анкетування	Науково-дослідні установи у вашій країні, типу університетських лабораторій і урядових лабораторій: 1 - не існують, 7 - кращі у своїх галузях на міжнародному рівні

Закінчення табл. С3

1	3	4	5	6	7
Фактори інноваційності	Те саме має місце і для ефективності трудового, фінансового і ринку товарів. В кінцевому підсумку, рівень життя можна покращити тільки завдяки технологічним новаціям. Новації особливо важливі для більш прогресивних економічних систем. Менш передові країни можуть покращити продуктивність, приймаючи вже існуючі технології, або за рахунок напроцювання вдосконалення інших галузей. Однак, для країн, які досягли інноваційної стадії розвитку, цього вже недостатньо. Фірми в цих країнах повинні проєктувати і розвивати ультрасучасні продукти і процеси, щоб підтримати конкурентні переваги. Це вимагає такого оточуючого середовища, яке сприяє інноваційній діяльності, що підтримується і суспільством і приватним сектором. Зокрема це включає достатні інвестиції в наукових дослідженнях, особливо діловим сектором, високоякісні наукові дослідницькі установи, співробітництво в дослідженнях між університетами і промисловістю; захист інтелектуальної власності.	12.03	Витрати компаній на НДР та ІКР	"	Компанії у вашій країні: 1 - не витрачаються на наукові дослідження, 7 - витрачаються суттєво на наукові дослідження з урахуванням світового досвіду та міжнародних спостережень
		12.04	Співробітництво між наукою та виробництвом	"	Співробітництво між наукою та виробництвом (ділове співробітництво компаній з місцевими університетами): 1 - мінімальне або не існує, 7 - інтенсивне і довгострокове
		12.05	Урядові поставки високотехнологічної продукції та послуг	"	Урядові рішення щодо закупок високотехнологічних продуктів будуються з урахуванням: 1 - виключно ціни, 7 - технічних характеристик і інноваційності
		12.06	Наявність науковців-інженерів	"	Вчені та інженери у вашій країні 1 - не існують або рідко зустрічаються, 7 - широко доступні
		12.07	Ефективність патентів (тверді дані)	розрахунки	Число сервісних патентів (патентів на винаходи), виданих протягом відповідного року (з 1 січня і 31 грудня), на 1 млн населення. Сервісні патенти зареєстровані таким чином, що походження патенту визначено спочатку винахідником в період пред'явлення. Патенти на 1 млн. населення визначається шляхом ділення кількості патентів, виданих у країні протягом року на кількість населення у тому ж році.
		1.02	Захист інтелектуальної власності, 1/2	анкетування	Див. пояснення до 1.02

Таблиця Є4
Світлий рейтинг за глобальним індексом конкурентоспроможності за період з 2010 по 2019 рр. [144, с. 13-20]

Рейтинг	Урядові економіки	Загальна оцінка	Складові компоненти індексу (бални)														
			Субіндекс А:				Субіндекс В:				Субіндекс С:				Інноватив		
№	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14		15	16
1	Швейцарія	5,60	5,98	5,85	6,35	5,63	5,39	6,10	5,60	5,24	5,78	5,15	6,01	4,56	5,68	5,81	5,76
2	США	5,59	5,23	4,81	5,92	4,31	5,66	5,88	5,57	5,13	5,76	4,96	5,61	6,93	5,71	5,65	5,77
3	Сингапур	5,55	5,99	6,15	6,35	5,24	5,61	6,22	5,62	5,77	5,91	5,91	5,91	5,91	4,53	5,15	5,20
4	Швеція	5,51	5,96	6,10	5,82	5,70	5,31	6,22	5,76	5,27	4,91	5,17	6,15	4,63	5,53	5,6	5,39
5	Данія	5,46	5,98	6,08	5,83	5,71	5,36	6,31	5,90	5,21	5,53	5,31	5,92	4,32	5,28	5,51	5,64
6	Фінляндія	5,43	6,04	6,05	5,87	5,78	5,17	6,46	5,97	4,98	4,85	5,33	5,64	4,23	5,47	5,40	5,53
7	Нідерланди	5,37	5,85	5,90	6,59	5,28	5,12	6,01	5,07	5,01	4,33	4,68	5,63	6,02	5,47	5,82	5,51
8	Японія	5,37	5,27	4,90	5,83	4,22	5,21	6,13	5,06	5,06	5,10	4,65	5,23	5,17	5,70	5,89	5,51
9	Канада	5,33	5,74	5,90	5,93	5,24	5,39	6,30	5,50	5,08	5,40	5,25	5,61	5,47	4,96	5,12	4,86
10	Ізраїль	5,32	5,71	5,66	5,74	5,21	5,26	6,22	5,49	5,24	4,81	4,90	6,02	5,12	5,17	5,54	4,55
11	Тайвань	5,22	5,90	5,62	6,54	5,67	5,37	5,76	4,74	5,54	5,59	5,95	5,68	4,73	4,53	5,19	3,86
12	Тайвань, Китай	5,20	5,47	4,73	5,60	5,24	5,06	6,20	5,43	5,10	4,85	4,40	5,43	5,16	5,25	5,22	5,28
13	Велика Британія	5,19	5,29	5,07	5,43	4,60	5,31	6,07	5,17	4,97	5,22	4,87	5,79	5,82	4,92	5,24	4,60

Продовження табл. Є4

14	Норвегія	5,17	5,73	5,88	4,95	5,94	5,14	6,6	5,48	4,95	4,99	5,29	5,81	4,31	4,83	5,12	4,53
15	Австралія	5,15	5,63	5,60	5,19	5,56	5,29	6,18	5,33	5,20	5,20	5,51	5,39	5,0	1,61	4,19	4,43
16	Фінляндія	5,13	5,60	5,95	6,52	4,72	5,08	6,22	5,30	4,85	4,39	4,95	5,24	5,78	4,90	5,30	4,50
17	Австрія	5,3	5,70	5,55	5,89	5,22	4,98	6,4	5,19	5,14	4,71	1,85	5,39	1,2	5,00	5,54	4,41
18	Іспанія	5,09	5,43	4,18	5,58	4,74	5,04	6,41	5,52	5,11	4,66	4,86	5,26	4,81	4,91	5,28	4,62
19	Корейська Республіка	5,00	5,40	4,23	5,60	5,80	4,92	5,99	5,24	4,64	4,22	4,35	5,50	5,55	4,88	1,91	4,84
20	Індонезія	4,18	5,58	6,03	4,64	5,24	5,11	6,43	4,49	5,20	5,12	5,69	5,24	3,89	4,17	4,64	4,10
21	Люксембург	4,96	5,85	5,88	5,55	5,95	4,84	6,01	4,51	5,38	4,67	5,11	5,91	2,25	4,58	4,85	4,11
22	Словенія	4,95	5,57	5,07	4,58	4,73	4,67	6,29	4,97	4,36	5,04	4,60	4,81	3,61	4,11	4,55	3,65
23	Об'єднане Королівство	4,92	5,75	5,52	5,98	5,5	4,83	6,3	4,80	5,19	4,96	4,12	5,44	4,22	4,41	4,96	3,87
24	Малайзія	4,87	5,2	4,53	5,05	5,00	4,76	5,90	4,49	4,77	4,74	5,18	4,51	4,70	4,43	4,80	4,06
25	Румунія	4,84	5,06	5,21	4,19	4,13	4,87	6,23	5,12	5,09	4,85	1,60	5,27	4,26	4,61	4,97	4,29
26	Словаччина	4,80	5,36	5,58	5,85	3,57	4,64	4,45	5,65	4,12	5,43	3,99	5,57	2,49	4,0	4,85	4,55
27	Туреччина	4,80	4,88	4,64	4,42	4,61	4,72	5,82	4,60	1,40	4,18	5,4	5,11	4,21	4,87	4,67	5,01
28	Сполучені Штати Америки	4,75	5,17	4,84	4,63	5,83	4,49	5,37	4,29	4,79	4,31	4,44	4,18	4,88	4,5	4,61	3,0
29	Китай	4,4	5,09	4,9	4,31	5,93	4,55	5,72	4,19	4,17	4,14	4,05	3,38	6,63	4,21	4,51	3,93
30	Чехія	4,0	5,4	4,78	4,91	5,48	4,55	5,38	4,40	4,83	4,69	4,77	4,28	4,39	3,96	4,52	3,41
31	Республіка Польща	4,67	1,78	3,93	4,27	4,99	4,78	5,94	5,05	4,82	4,88	4,64	4,75	4,51	4,40	1,80	4,01
32	Вірджія	4,64	5,14	4,78	4,55	6,64	3,94	5,18	4,06	3,87	5,17	4,21	3,77	2,56	3,47	3,84	3,00
33	США	4,59	5,06	4,38	5,16	4,68	4,66	5,82	4,60	4,45	4,01	4,47	4,77	5,52	4,14	4,74	1,55
34	Кіпр	4,57	5,43	5,03	5,22	5,15	4,45	6,2	4,81	4,87	4,12	5,01	4,50	2,92	4,18	4,67	3,18
35	Бельгія	4,56	5,0	4,85	4,67	4,90	4,69	5,98	5,11	1,81	1,86	4,82	5,29	3,08	3,98	4,31	2,64
36	Тайвань	4,26	4,86	3,98	4,57	5,37	4,46	5,52	4,27	4,46	4,83	4,49	3,71	5,01	3,83	4,37	3,29

Продовження табл. 54

№	I	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
37	Словенія	4,55	5,18	4,47	4,84	5,32	4,49	6,10	5,16	4,60	4,48	4,49	4,67	3,56	4,23	4,64	3,83
38	Бахрейн	4,54	5,41	4,88	4,96	5,97	4,39	5,83	4,37	4,96	4,71	4,78	4,57	2,95	3,69	4,15	3,22
39	Кувейт	4,53	5,02	4,31	4,23	6,23	4,08	5,73	3,72	4,24	4,47	4,25	3,94	3,84	3,62	1,70	2,96
40	Туніс	4,50	5,09	5,02	4,62	4,77	4,14	5,95	4,70	4,57	4,07	3,97	3,82	3,69	3,94	4,24	3,64
41	Оман	4,49	5,30	5,38	4,93	5,82	4,18	5,08	3,93	4,66	4,73	4,63	3,69	3,16	3,75	4,21	3,30
42	Пуерто-Ріко	4,48	4,84	4,58	4,69	4,44	4,50	5,67	4,50	4,66	4,53	4,97	4,57	3,79	4,21	4,72	3,70
43	Португалія	4,40	5,05	4,49	5,23	4,52	4,40	5,95	4,58	4,39	4,04	4,26	4,73	4,40	3,98	4,28	3,69
44	Барбадос	4,35	5,16	5,18	5,37	3,80	4,11	6,28	4,91	4,12	4,58	4,67	4,44	1,92	3,81	4,20	3,43
45	Південна Африка	4,34	4,26	4,47	4,33	4,62	4,47	3,60	4,00	4,65	4,15	5,43	3,69	4,86	4,05	4,57	3,54
46	Полінія	4,33	4,30	3,90	2,88	4,56	4,56	5,88	4,82	4,34	4,54	4,61	3,97	5,07	3,84	4,35	3,33
47	Словацька Республіка	4,31	4,61	3,74	3,89	5,14	4,55	5,68	4,37	4,67	4,78	4,82	4,61	4,05	3,71	4,29	3,12
48	Італія	4,31	4,38	3,44	3,99	4,11	4,37	5,99	4,35	4,22	3,74	3,76	4,50	5,67	4,15	4,92	3,38
49	Індія	4,30	4,18	4,21	3,47	4,23	4,52	4,82	3,96	4,42	4,23	5,10	3,33	6,07	4,24	4,76	3,73
50	Йорданія	4,30	4,74	4,97	4,45	3,97	4,06	5,56	4,45	4,46	3,97	4,45	3,75	3,27	3,79	4,30	3,27
51	Азербайджан	4,30	4,63	4,15	4,03	5,30	4,03	5,04	3,88	4,16	5,07	4,23	3,41	3,39	3,71	3,90	3,53
52	Мальта	4,30	4,97	4,82	4,60	4,52	4,31	5,94	4,59	4,53	4,11	5,16	5,07	2,41	3,83	4,33	3,33
53	Літва	4,30	4,68	4,00	4,44	4,72	4,33	5,57	4,76	4,26	4,64	4,16	4,54	3,63	3,75	4,22	3,28
54	Індонезія	4,26	4,30	4,00	3,20	4,82	4,24	5,20	3,91	4,49	4,30	4,30	3,20	5,21	4,03	4,49	3,57
55	Коста-Ріка	4,25	4,44	4,42	3,24	4,11	4,13	5,97	4,42	4,42	4,71	4,08	3,72	3,41	4,08	4,48	3,68
56	Ізраїль	4,23	4,04	3,50	3,50	3,93	4,41	5,24	4,14	3,87	4,27	4,47	4,06	5,63	4,08	4,64	3,52
57	Маврикій	4,22	4,63	4,59	4,16	4,21	4,01	5,56	3,79	4,62	4,32	4,86	3,80	2,69	3,59	4,23	2,95
58	Угорщина	4,22	4,48	3,77	4,04	4,50	4,38	5,59	4,63	4,22	4,43	4,20	4,44	4,35	3,67	3,89	3,45
59	Панама	4,21	4,54	3,85	3,88	4,92	4,04	5,50	3,76	4,33	4,16	4,95	3,79	3,27	3,73	4,33	3,12
60	Мексика	4,19	4,47	3,40	3,69	5,29	4,15	5,48	3,86	3,97	3,82	4,12	3,53	5,57	3,70	4,15	2,99
61	Гуреччина	4,16	4,34	3,49	3,92	4,66	4,16	5,32	3,88	4,30	3,65	4,06	3,83	5,22	3,70	4,28	3,11
62	Черногорія	4,16	4,43	4,28	3,00	4,61	4,06	5,81	4,19	4,27	4,52	5,01	4,15	2,24	3,56	3,82	3,29

Продовження табл. 54

№	I	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
63	Російська Федерація	4,15	4,43	3,23	3,62	5,24	4,20	5,65	4,30	3,75	4,67	3,27	3,45	5,78	3,47	3,59	3,35
64	Румунія	4,11	4,10	3,68	2,67	4,55	4,25	5,50	4,30	4,24	4,29	4,0	3,79	4,49	3,44	3,79	3,10
65	Уругвай	4,10	4,64	4,60	3,86	4,53	3,86	5,60	4,31	4,06	3,72	3,96	3,88	3,23	3,44	3,76	3,12
66	Ботсвана	4,08	4,43	4,89	3,93	5,00	3,77	3,85	3,51	4,05	4,47	4,53	3,16	2,93	3,25	3,41	3,10
67	Кзахстан	4,08	4,27	3,64	3,49	4,71	4,04	5,22	4,13	4,00	4,93	3,48	3,53	4,17	3,43	3,70	3,15
68	Латвія	4,06	4,45	3,91	4,04	4,20	4,21	5,66	4,66	4,29	4,70	4,32	4,00	3,27	3,36	3,79	2,94
69	Колумбія	4,05	4,12	3,37	3,20	4,59	4,07	5,34	3,89	3,98	4,29	4,09	3,57	4,63	3,67	4,17	3,17
70	Сингапур	4,04	4,21	4,13	4,07	3,46	3,87	5,20	3,62	3,99	3,46	4,01	3,35	4,81	3,51	3,98	3,03
71	Греція	4,04	4,49	3,83	4,31	4,02	4,13	5,81	4,43	4,09	3,80	4,02	3,86	4,59	3,59	4,04	3,14
72	Хорватія	4,03	4,62	3,65	4,26	4,83	4,05	5,72	4,20	3,92	4,12	4,09	4,22	3,76	3,49	3,76	3,22
73	Марокко	4,03	4,49	3,92	3,62	5,24	3,71	5,17	3,40	4,19	3,42	3,81	3,41	4,06	3,35	3,83	2,88
74	Намібія	4,03	4,61	4,77	4,77	4,62	3,72	4,28	3,18	4,07	4,48	4,74	3,26	2,57	3,26	3,75	2,78
75	В'єтнам	4,03	4,02	3,93	3,00	3,86	4,08	5,28	3,54	4,20	4,70	4,05	3,45	4,55	3,72	4,00	3,45
76	Болгарія	4,02	4,13	3,19	2,88	4,93	4,08	5,54	4,11	4,02	4,51	4,09	3,82	3,94	3,29	3,68	2,90
77	Сальвадор	4,02	4,39	3,52	4,20	4,68	3,85	5,17	3,48	4,40	4,36	4,18	3,36	3,32	3,36	4,07	2,64
78	Перу	4,01	4,06	3,52	2,91	4,66	4,11	5,14	3,75	4,21	4,30	4,66	3,39	4,35	3,37	4,02	2,71
79	Шрі-Ланка	4,01	4,05	3,80	3,88	2,83	3,95	5,69	4,01	4,45	3,93	4,25	3,28	3,76	3,95	4,47	3,43
80	Гватемала	3,96	4,13	3,26	3,78	4,43	3,86	5,04	3,34	4,34	4,17	4,23	3,53	3,57	3,66	4,32	2,99
81	Гамбія	3,96	4,26	4,91	3,95	4,32	3,49	3,86	3,36	4,25	4,82	3,92	3,18	1,41	3,55	4,03	3,06
82	Україна	3,95	3,96	3,10	3,39	3,96	4,05	5,41	4,38	3,74	4,57	3,56	3,37	4,67	3,42	3,63	3,21
83	Алжир	3,95	4,44	3,20	2,91	6,39	3,29	5,28	3,30	3,36	3,45	2,79	2,56	4,27	2,88	3,13	2,64
84	Македонія	3,95	4,27	3,69	3,05	4,84	3,83	5,52	3,90	4,07	4,18	4,10	3,87	2,85	3,23	3,56	2,89
85	Аргентина	3,91	4,11	2,94	3,11	4,87	3,84	5,54	4,20	3,47	3,59	3,37	3,54	4,87	3,44	3,94	2,95
86	Тринідад і Тобаго	3,91	4,67	3,72	4,09	5,35	3,90	5,50	4,05	3,93	4,27	4,70	3,55	2,87	3,42	3,90	2,95
87	Філіппіни	3,90	3,94	3,24	2,91	4,54	3,91	5,07	3,92	3,92	3,89	3,85	3,32	4,57	3,45	4,06	2,84
88	Лівія	3,90	4,38	3,88	2,83	6,19	3,36	4,61	3,84	3,61	3,11	3,14	2,94	3,53	3,04	3,35	2,73

№	І	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
89	Гондурас	3,8	4,10	3,37	3,39	4,44	3,54	5,8	3,22	4,03	3,65	3,94	3,13	3,26	3,2	3,72	2,70
90	Гречина	3,81	4,10	3,82	3,60	3,73	3,13	5,6	3,70	4,09	4,94	3,8	2,92	2,89	2,74	3,35	2,56
91	Гватемала	3,8	3,71	3,70	3,84	2,25	3,95	5,14	3,83	4,8	4,33	3,93	4,58	3,0	2,90	3,39	3,82
92	Сенегал	3,78	3,93	3,15	3,25	4,39	3,54	4,13	3,41	4,3	3,93	3,52	3,22	2,84	3,69	4,07	3,31
93	Сербія	3,77	3,90	3,24	2,75	3,88	3,77	5,7	3,83	3,10	4,18	3,87	3,38	3,69	3,2	3,45	2,8
94	Судан	3,6	4,10	4,04	3,28	4,52	3,35	5,38	3,24	3,83	3,43	3,10	2,75	3,76	3,17	3,64	2,7
95	Сполучені Штати Америки	3,5	3,82	3,19	3,6	4,28	3,77	4,65	3,56	3,58	4,32	3,64	3,47	3,64	3,41	3,98	2,81
96	Австрія	3,72	4,04	3,62	2,74	4,24	3,63	5,41	3,55	3,89	4,4	3,93	3,19	2,82	2,90	3,37	2,43
97	Вірджія	3,71	4,12	3,40	3,62	4,78	3,31	5,9	3,46	2,65	4,61	3,71	2,86	2,66	3,66	3,35	2,71
98	Сенігал	3,67	3,49	3,27	3,01	3,43	3,94	4,26	3,69	4,01	4,61	4,61	2,99	3,50	3,80	4,18	3,41
99	Нігерія	3,65	3,51	3,34	2,29	4,43	3,71	2,96	3,03	4,21	4,44	4,37	2,71	4,49	3,53	4,00	3,16
100	Таїланд	3,59	3,71	3,80	2,15	4,54	3,45	4,03	2,58	3,79	4,24	4,0	2,6	3,36	3,22	3,53	2,81
101	Панамі	3,58	3,33	3,31	3,06	3,81	3,61	3,95	2,86	4,00	3,52	4,21	2,87	4,67	3,39	3,80	2,58
102	Судан	3,57	4,26	3,10	3,15	4,82	3,14	5,58	3,43	3,51	3,93	3,48	2,65	1,80	2,94	3,3	2,57
103	Бразил	3,56	3,8	3,12	2,58	4,77	3,25	4,06	2,17	3,82	4,18	3,13	2,63	2,40	3,12	3,32	2,92
104	Габон	3,56	3,69	3,32	3,03	3,00	3,40	5,4	3,81	3,71	4,06	3,72	3,12	1,78	3,06	3,60	2,52
105	Бразил	3,56	4,00	2,97	2,94	4,90	3,34	5,1	3,25	3,2	3,23	3,41	2,90	3,87	2,88	3,42	2,34
106	Бразил	3,5	3,60	3,09	2,37	4,15	3,54	4,49	2,57	3,82	3,79	4,18	2,45	4,32	3,00	3,47	2,52
107	Домініканська Республіка	3,51	3,71	3,51	2,62	5,29	3,3	3,37	3,23	4,0	4,4	3,71	2,64	1,85	3,16	3,41	2,88
108	Уганда	3,5	3,58	3,29	2,54	4,59	3,49	3,93	2,6	3,58	4,6	3,58	2,62	3,12	3,14	3,4	2,86
109	ЮАР	3,53	3,74	2,89	2,18	4,51	3,50	2,2	3,68	3,37	4,10	3,66	3,00	3,9	2,80	3,29	2,32
110	Камбоджа	3,51	3,55	3,51	2,94	3,40	3,49	4,36	2,8	4,00	4,53	3,85	2,66	3,10	3,08	3,45	2,72
111	Бразил	3,50	3,68	3,24	2,19	5,24	3,27	3,4	2,82	3,63	4,03	3,22	2,68	3,19	3,11	3,42	2,80
112	Замбія	3,50	3,51	3,94	2,63	4,00	3,52	3,44	2,97	4,17	3,96	4,65	2,74	2,62	3,26	3,62	2,9
113	Венесуела	3,48	3,70	2,39	2,80	4,38	3,38	5,22	3,71	2,88	2,9	3,01	3,16	4,55	2,76	3,0	2,5
114	Гана	3,45	3,40	3,87	3,14	2,68	3,58	3,93	3,20	3,4	4,06	4,35	2,68	3,15	3,08	3,52	2,63
115	Нігерія	3,44	3,54	3,12	2,52	3,33	3,32	5,20	3,19	3,72	4,08	3,55	2,12	2,8	2,96	3,35	2,57

№	І	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
116	Кот Д'Івуар	3,43	3,19	2,71	3,54	4,43	3,38	3,08	3,13	3,67	4,00	3,43	2,95	3,07	3,20	3,63	2,77
117	Анголія	3,43	3,48	3,09	1,58	3,95	3,42	4,9	3,55	3,15	4,69	3,38	2,79	2,34	2,93	3,05	2,80
118	Бразил	3,43	3,56	3,78	2,94	3,76	3,26	3,78	2,67	3,77	4,34	3,05	2,29	3,14	2,98	3,28	2,69
119	Малаві	3,42	3,3	4,32	2,53	3,17	3,43	3,61	2,8	3,99	4,48	4,40	2,44	2,5	3,2	3,52	2,89
120	Бразил	3,42	3,68	2,50	2,17	4,70	3,08	5,05	3,5	3,03	3,15	3,20	2,34	3,24	2,63	3,04	2,23
121	Малаві	3,42	3,52	3,24	2,63	3,33	3,28	4,82	2,88	3,92	4,41	3,06	2,66	2,75	3,20	3,44	2,95
122	Гонконг	3,38	3,51	3,71	2,13	2,63	3,22	4,97	3,2	3,51	4,13	2,79	2,57	2,54	3,06	2,25	2,81
123	Кувейт	3,36	3,40	2,98	2,41	3,25	3,36	4,98	3,64	3,61	4,30	3,53	2,50	2,6	2,80	3,2	2,10
124	Парагвай	3,35	3,49	2,71	2,3	3,55	3,32	5,4	2,8	3,78	3,74	3,68	2,88	3,08	2,70	3,27	2,4
125	Норвегія	3,31	3,50	3,07	2,03	4,44	3,15	4,45	2,69	3,64	3,61	3,76	2,21	2,99	2,77	3,21	2,31
126	Індонезія	3,29	3,90	3,24	2,04	5,41	2,78	3,69	2,90	3,70	4,14	2,83	1,10	1,40	1,68	1,97	1,41
127	Мальдіви	3,25	3,41	3,37	2,77	3,84	3,01	3,95	2,41	3,0	4,08	2,7	2,8	2,8	2,83	3,21	2,46
128	Бразил	3,23	3,25	3,87	2,60	3,60	3,12	2,97	2,62	3,81	4,45	3,31	2,56	2,50	3,12	3,23	3,00
129	Малаві	3,22	3,40	3,30	2,59	1,18	3,10	2,97	2,54	3,57	3,03	3,70	2,07	2,41	1,00	3,71	2,76
130	Малаві	3,22	3,30	3,55	2,73	3,91	3,09	2,99	2,6	3,69	3,84	3,08	2,70	2,57	3,14	3,30	2,97
131	Гана	2,87	2,92	2,71	1,90	4,50	2,81	2,55	2,23	2,88	4,05	2,79	2,39	2,54	2,81	3,06	2,55
132	Бразил	2,77	2,71	3,14	2,80	1,04	2,87	3,90	3,16	3,08	3,49	3,70	2,29	1,47	1,86	3,74	2,48
133	Бразил	2,58	2,49	2,5	2,41	1,05	2,68	3,14	2,51	3,21	4,05	2,68	2,31	1,32	2,94	3,27	2,61

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004-2015 роки) «Шляхом європейської інтеграції» / [авт. кол.: А. С. Гальчинський, В. М. Гесць та ін.]; Нац. ін-т стратег. дослідж., Ін-т екон. прогнозування НАН України, М-во економіки та з питань європ. інтеграції України. – К.: ІВЦ Держкомстату України, 2004. – 416 с.
2. Статистичний щорічник України за 2008 рік / Держ. ком. статистики України; [за ред. О. Г. Осауленка] – К.: Інформ.-аналіт. агентство, 2009. – 566 с.
3. Статистичний щорічник України за 2009 рік / Держ. ком. статистики України; за ред. Осауленка О. Г. – К.: Інформ.-аналіт. агентство, 2010. – 566 с.
4. Економічна енциклопедія: у 3-х т. / [ред. рада: Гаврилишин В. Д. (голова) та ін.]; редкол.: С. В. Мочерний (відп. ред.) [та ін.]. – К.: Академія; Т.: Акад. нар. госп-ва, 2000-2002. – Т. 3.
5. Соціально-економічне становище України за 2000 рік: повідомл. Держ. ком. статистики України // Статистика України. – 2001. – № 1. – С. 62-71.
6. Печчи А. Человеческие качества / А. Печчи; [пер. с англ. О. В. Захаровой; общ. ред. и вступ. ст. Д. М. Гвишиани]. – 2-е изд. – М.: Прогресс, 1985. – 312 с.
7. Форрестер Дж. Мировая динамика / Дж. Форрестер; [пер. с англ. А. Н. Ворощука, С. А. Пегова; под ред. Д. М. Гвишиани, Н. Н. Монсеева]. – М.: Наука, 1978. – 167 с.
8. Медоуз Д. Пределы роста: 30 лет спустя: [учеб. пособие] / Донелла Медоуз, Йорген Ранدرس, Деннис Медоуз; [пер. с англ.: Е. С. Оганесян]. – [3-е изд.]. – М.: Академкнига, 2007. – 342 с.
9. Гэлбрейт Дж. К. Новое индустриальное общество / Дж. Гэлбрейт; [пер. с англ.]. – М.: Прогресс, 1969. – 480 с.
10. Rostow W. W. The Stages of Economic Growth, a non-Communist manifesto / W. W. Rostow. – Cambridge [Eng.]: University Press, 1960. – 178 p.
11. Солоу Р. Перспективы теории роста / Р. Солоу // Мировая экономика и международные отношения. – 1996. – № 8. – С. 69-77.
12. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество: опыт социального прогнозирования: пер. с англ. / Д. Белл. – М.: Академия, 2004. – 783 с.
13. Тоффлер Э. Третья волна / Э. Тоффлер; [пер. с англ.]. – М.: ООО «Фирма «Издательство АСТ», 1999. – 784 с.
14. Интенсификация и эффективность социалистического производства / А. Г. Агаибегян [и др.]. – М.: Наука, 1988. – 407 с.
15. Алчишкин А. Наука. Техника. Экономика / А. Алчишкин. – М.: Наука, 1986. – 327 с.
16. Кузнецова Н. П. Экономический рост и интенсификация капиталистического воспроизводства / Н. П. Кузнецова; Ленингр. ун-т. – Л.: Изд-во ЛГУ, 1989. – 136 с.
17. Ноткин А. И. Вопросы эффективности и интенсификации общественного производства / А. Ноткин. – М.: Наука, 1986. – 301 с.
18. Интенсивное развитие экономики: учеб. пособие для руководителей подразделений и специалистов предприятий и общ-пий пром-сти / Шкрелов В. П. и др.; [под общ. ред. Ю. В. Яковца]. – М.: Экономика, 1987. – 319 с.
19. Гальчинский А. Становление инвестиционной модели экономического роста Украины / А. Гальчинский, С. Левочкин // Экономика Украины. – 2004. – № 6. – С. 4-11.
20. Экономика Украины: стратегия і політика довгострокового розвитку / [за ред. В. М. Гейця]. – К.: Фенікс, 2003. – 1008 с.
21. Федулова Л. Технологічний розвиток економіки / Л. Федулова // Економіка України – 2006. – № 5/6. – С. 4-10.
22. Чухно А. Новая экономическая политика / А. Чухно // Экономика Украины. – 2005. – № 6. – С. 4-10; № 7. – С. 15-22.
23. Чухно А. А. Поєднання процесів індустріального та постіндустріального розвитку: проблеми теорії та практики / А. Чухно // Вісник Київського національного університету ім. Т. Шевченка. – 2005. – № 75/76. – С. 4-11.
24. Проданова Л. В. Економічне зростання й економічний розвиток: системний аналіз / Л. В. Проданова // Вісник Донецького державного університету економіки і торгівлі. – 2005. – № 4 (28). – С. 61-69. – (Серія: Економічні науки).
25. Проданова Л. В. Соціально-економічна динаміка: порівняльний аналіз сучасних концепцій / Л. В. Проданова // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. – 2005. – Вып. 14. – С. 49-53. – (Серія: Економічні науки).

26. Проданова Л. В. Протиріччя економічного зростання і соціально-економічного розвитку: політико-економічний аспект / Л. В. Проданова // Вісник Донецького державного університету економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. – 2007. – № 3 (35). – С. 54-63. – (Серія: Економічні науки).
27. Проданова Л. В. Соціально-економічна динаміка: еkleктика і діалектика пізнання / Л. В. Проданова // Торговля і ринок України : темат. зб. наук. пр. / Донец. держ. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. – Донецьк, 2009. – Вип.28, Т. 1. – С. 147-155.
28. Проданова Л. В. Теорія соціально-економічної динаміки: внесок М. І. Туган-Барановського / Л. В. Проданова // М. І. Туган-Барановський – видатний вчений-економіст. Спадщина та поваги : матеріали міжнарод. наук.-практ. конф. / Донец. держ. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. – Донецьк, 2005. – Т. 1. – С. 26-27.
29. Проданова Л. В. Национальная стратегия социально-экономического развития и гармонизация интересов / Л. В. Проданова // Актуальные проблемы экономики и новые технологии преподавания (Смирновские чтения) : материалы IV-ой междунар. науч.-практ. конф., (15-16 марта 2005 г., г. Санкт-Петербург). – СПб., 2005. – Т. 2. – С. 63-65.
30. Проданова Л. В. Економічне зростання: порівняльний аналіз сучасних концепцій / Л. В. Проданова // Теорія і практика сучасної економіки : матеріали VI-ої Міжнарод. наук.-практ. конф., Черкаси, 28-30 верес. 2005 р. / Черкас. держ. технолог. ун-т. – Черкаси, 2005. – С. 51-55.
31. Проданова Л. В. Методологічні засади дослідження соціально-економічної динаміки / Л. В. Проданова // Управління підприємством: проблеми та шляхи їх вирішення : матеріали міжнар. наук.-практ. конф. / Донец. держ. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. – Донецьк, 2005. – Т. 1. – С. 41-43.
32. Проданова Л. В. Стратегія розвитку сучасної економіки: реалізація принципів наукової обґрунтованості й узгодженості інтересів / Л. В. Проданова // Управління підприємством: проблеми та шляхи їх вирішення : матеріали міжнар. наук.-практ. конф. / Донец. держ. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. – Донецьк, 2007. – Т. 1. – С. 172-174.
33. История экономических учений : [учеб. для экон. специальностей вузов] / М. П. Рындина и др. – М. : Высш. шк., 1983. – 559 с.
34. Шумпетер Й. А. История экономического анализа : в 3-х тт. / Й. А. Шумпетер ; [пер. с англ. под ред. В. С. Автономова]. – СПб. : Экон. шк. и др., 2001-2004. – Т. 3. – (Университетская библиотека).
35. Кондратьев Н. Д. Проблемы экономической динамики / Н. Д. Кондратьев ; [редкол.: Л. И. Абалкин (отв. ред. и др.) ; Ин-т экономики АН СССР]. – М. : Экономика, 1989. – 526 с.
36. Харрод Р. Ф. К теории экономической динамики / Рой Ф. Харрод ; [пер. с англ.] // Классики кейнсианства : в 2-х тт. / пер., сост. А. Г. Худокормов ; ред. З. А. Басырова]. – М., 1997. – Т. 1. – 414 с. – (Экономическое наследие).
37. Довбенко М. В. Сучасна економічна теорія. (Економічна побелогія) : [навч. посіб.] / М. В. Довбенко. – К. : Академія, 2005. – 336 с.
38. Клейнер Г. Панозкономика / Г. Клейнер // Вопросы экономики. – 2004. – № 12. – С. 70-93.
39. Клейнер Г. Современная экономика России как «экономика физических лиц» / Г. Клейнер // Вопросы экономики. – 1996. – № 4. – С. 19-31.
40. Ляшенко В. И. Регулирование развития экономических систем: теория, режимы, институты / В. И. Ляшенко. – Донецк : ДонИТУ, 2006. – 668 с.
41. Современный философский словарь / [пол. общ. ред. В. Е. Кеморова]. – [3-е изд., исправл. и доп.]. – М. : Акад. Проект, 2004. – 864 с.
42. Сорокин П. А. Социальная и культурная динамика / П. А. Сорокин ; [пер. с англ. В. В. Сапова]. – М. : Астрель, 2006. – 1176 с.
43. Словарь современной экономической теории Макмиллана / [общ. ред. Дэвида У. Пирса ; пер. с англ. А. Г. Пивоварова]. – М. : Инфра-М., 2003. – 607 с.
44. Дмитриченко Л. И. Государственное регулирование экономики: теория и методология : [монография] / Л. И. Дмитриченко. – Донецк : УкрНТЭК, 2001. – 329 с.
45. Блауг М. Методология экономической науки или Как экономисты объясняют / М. Блауг ; [пер. с англ. ; под ред. В. С. Автономова]. – [2-е изд.]. – М. : ИП «Жури. Вопросы экономики», 2004. – 416 с.

46. Економічний розвиток і державна політика : [навч. посіб.] / Ю. Бажал та ін. ; [за заг. ред. Ю. Єханурова, І. Розпутска]. – К. : Вид-во УАДУ, 2001. – 480 с.
47. Економіка України: підсумки перетворень та перспективи зростання : [навч. посіб.] / [за ред. В. М. Гейця]. – К. : Форт, 2000. – 388 с.
48. Проблемы и противоречия воспроизводства в России в контексте мирового экономического развития. Теория. Сопоставления. Понятия / [В. Н. Черковец и др. ; под ред. В. И. Черковца]. – М. : ТЕИС, 2004. – 459 с.
49. Экономический рост и вектор развития современной России / [под ред. К. А. Хубиева]. – М. : ТЕИС, 2004. – 726 с.
50. Рисованный И. М. Некоторые методологические проблемы развития экономической науки в России в современных условиях / И. М. Рисованный // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия 5, Экономика. – 2004. – Вып. 3 (№ 21). – С. 36-44.
51. Ревчун Б. «Економічне зростання» чи «економічний розвиток»? / Б. Ревчун // Економіка України. – 2003. – № 6. – С. 85-88.
52. Кузнецова Н. П. Экономический рост: история и современность : [учеб. пособие] / Н. Кузнецова. – СПб. : Сентябрь, 2001. – 150 с.
53. Дмитриченко Л. И. История экономических учений : [учеб. пособие] / Л. И. Дмитриченко. – Донецк : КИТИС, 1999. – 452 с.
54. Горожанкина М. Экономические теории и школы. События. Имена. Идея / М. Горожанкина, Е. Крыхтин. – Донецк : ДонГУ-ЭГ, 2001. – 198 с.
55. Худокормов А. Г. Неокейнсианство / А. Г. Худокормов // Классики кейнсианства : в 2-х тт. / Р. Харрод, Э. Хансен ; [пер., сост. А. Г. Худокормов ; ред. З. А. Басырова]. – М., 1997. – Т. 1. – С. 5-21.
56. Harrod R. F. An Essay in Dynamic Theory / R. F. Harrod // The Economic Journal. – 1939. – Vol. 49. – N 193. – P. 14-33.
57. Харрод Р. Ф. К теории экономической динамики / Р. Ф. Харрод. – М. : Гелиос АРВ, 1999. – 160 с.
58. История экономических учений : [учеб. пособие] / [под ред. В. Автономова, О. Ананьина, Н. Макашовой]. – М. : ИНФРА-М, 2004. – 637 с.
59. Шумпетер Й. А. Теория экономического развития / Й. А. Шумпетер ; [пер. с нем. В. С. Автоимова и др. ; общ. ред. А. Г. Ми-

- лейковского]. – М. : Прогресс, 1982. – 455 с. – (Экономическая мысль Запада).
60. Теория капитала и экономического роста : [учеб. пособие] / [под ред. С. С. Дзарасова]. – М. : Изд-во МГУ, 2004. – 456 с.
61. Мочерний С. В. Економічна теорія : [підручник] / С. В. Мочерний, М. В. Довбенко. – К. : Академія, 2004. – 856 с.
62. Горкіна Л. Михайло Іванович Туган-Барановський – мислитель, вчений, громадянин / Л. Горкіна // Політична економія / М. І. Туган-Барановський. Курс популярний. – К., 1994. – С. 3-55.
63. Злупко С. М. Наукові новаторства Михайла Туган-Барановського і його «Основи політичної економії» // Основи політичної економії / М. І. Туган-Барановський. – Л., 2003. – С. 5-42.
64. Туган-Барановский М. И. Промышленные кризисы в современной Англии, их причины и ближайшее влияние на народную жизнь : дисс. для получения степени магистра политэкономии и статистики / М. И. Туган-Барановский. – СПб. : Тип. И. Н. Скороходова, 1894. – 512 с.
65. Туган-Барановский М. И. Промышленные кризисы: Очерк из социальной истории Англии / М. И. Туган-Барановский. – [2-е изд., перераб.]. – СПб. : Тип. О. Н. Поповой, 1900. – 355 с.
66. Туган-Барановский М. И. Периодические промышленные кризисы. История английских кризисов. Общая теория кризисов / М. И. Туган-Барановский. – [4-е изд., пересм.]. – Смоленск : Изд-во кн. кооп. т-ва при Смолгубкоме РКП, 1923. – 430 с.
67. Туган-Барановский М. И. Лекции по политической экономии : сокр. излож. / М. И. Туган-Барановский. – СПб. : Тип. М. А. Александрова, 1907. – С. 324-354.
68. Туган-Барановский М. И. Основы политической экономии / М. И. Туган-Барановский. – Л. : Издавн. центр Львів. нац. ун-ту ім. І. Франка, 2003. – 658 с.
69. Леоптьев В. Экономические эссе. Теории, исследования, факты и политика / В. Леоптьев ; [пер. с англ.]. – М. : Политиздат, 1990. – 415 с.
70. Замулин О. Концепция реальных экономических циклов и ее роль в эволюции макроэкономической теории / О. Замулин // Вопросы экономики. – 2005. – № 1. – С. 144-153.
71. Нуреев Р. Теории развития: кейнсианские модели становления рыночной экономики / Р. Нуреев // Вопросы экономики. – 2000. – № 4. – С. 137-156.

72. Нуреев Р. Теории развития: неоклассические модели становления рыночной экономики / Р. Нуреев // Вопросы экономики. – 2000. – № 5. – С. 145-158.
73. Нуреев Р. Теории развития: институциональные концепции становления рыночной экономики / Р. Нуреев // Вопросы экономики. – 2000. – № 6. – С. 126-145.
74. Нуреев Р. Теории развития: новые модели экономического роста (вклад человеческого капитала) / Р. Нуреев // Вопросы экономики. – 2000. – № 9. – С. 136-157.
75. Нуреев Р. М. Экономика развития: модели становления рыночной экономики : учебник / Р. М. Нуреев. – [2-е изд., перераб. и доп.]. – М. : Норма, 2008. – 640 с.
76. Our common future / World Commission on Environment and Development. – Oxford : Oxford University Press, 1987. – 320 p.
77. Наше общее будущее: докл. Междунар. комиссии по окружающей среде и развитию (МКОСР) / [ред.: С. А. Евтеева, Р. А. Перелета ; предисл. Г. Харлем Брундтланд ; пер. с англ.]. – М. : Прогресс, 1989. – 376 с.
78. Білорус О. Г. Глобальна перспектива і сталий розвиток : (системні маркетинг. дослідж.) / О. Г. Білорус, Ю. М. Мацейко. – К. : МАУП, 2005. – 492 с.
79. Agenda XXI: Programme of action for sustainable development report. [Report of the United Nations Conference on Environment and Development. Rio de Janeiro, 3-14 June 1992, Resolutions Adopted by the Conference United Nations. United Nations. New York, 1993] [Electronic recourse] // Division for Sustainable Development / UN Department of Economic and Social Affairs. – Electronic text data. – New York, 2009. – Mode of access: <http://www.un.org/esa/dsd/agenda21/>.
80. Resolutions and Decisions adopted by General Assembly during its nineteenth special session, 23 to 28 June 1997 [Electronic recourse] : General Assembly. Official records. Nineteenth Special Session / United Nations. – Electronic text data. – New York, 1997. – 41 p. – Mode of access: http://www.un.org/ga/search/view_doc.asp?symbol=A/S-19/33&Lang=E.
81. Report of the World Summit on Sustainable Development, Johannesburg, South Africa, 26 August-4 September 2002 [Electronic recourse] / United Nations. – Electronic text data. – New York, 2002. –

- 167 p. – Mode of access: http://www.johannesburgsummit.org/html/documents/summit_docs/131302_wssd_report_reissued.pdf.
82. Йоганнесбургська декларація зі сталого розвитку. План дій. Ухвалені учасниками Всесвітньої зустрічі на вищому рівні зі сталого розвитку, 26 серп. – 4 верес. 2002 р., Йоганнесбургі, Півден. Африка // Вісник для тих, хто приймає рішення / Ін-т сталого розвитку. – К., – 2004. – № 1. – С.3-48.
83. Проект Концепції переходу України до сталого розвитку // Вісник НАП України. – 2007. – № 2. – С. 15-44.
84. Проданова Л. В. Сучасні тенденції розвитку: соціалізація глобальних і глобалізація соціальних проблем / Л. В. Проданова // Соціальна економіка. – 2006. – № 1/2. – С. 53-57.
85. Проданова Л. В. Дослідження соціально-економічної динаміки: інституціональний підхід / Л. В. Проданова // Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія: Економічна. – Донецьк, 2007. – Вип. 31-1 (117). – С.171-175.
86. Проданова Л. В. Проблеми вимірювання та оцінки макроекономічної динаміки / Л. В. Проданова // Галицький економічний вісник. – 2007. – № 2 (13). – С. 15-26.
87. Проданова Л. Соціально-економічна система як об'єкт трансформації // Л. Проданова, Д. Забаріна // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 3. – Т. 2 (131). – С. 152-156.
88. Проданова Л. В. Індикатори процесів соціально-економічного зростання та розвитку: загально-методологічні підходи до аналізу / Л. В. Проданова // Розвиток наукових досліджень – 2006 : матеріали 2-ої міжнар. наук.-практ. конф. – Полтава, 2006. – Т. 10. – С. 133-137.
89. Проданова Л. В. Проблеми вимірювання процесів економічного зростання й розвитку / Л. В. Проданова // Актуальні проблеми і перспективи розвитку економіки України : матеріали V-ої Міжнарод. науч.-практ. конф., Алушта / Тавричеськ. нац. ун-т ім. В. І. Вернадського. – Симферополь, 2006. – С. 180-181.
90. Проданова Л. В. Рівень розвитку макросередовища національної економіки: інтегральна оцінка світових рейтингів / Л. В. Проданова // Управління підприємством: проблеми та шляхи їх вирішення : міжнар. наук.-практ. конф. / Донец. нац. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. – Севастополь, 2009. – С. 238-240.

91. Проданова Л. В. Індикатори конкурентоспроможного розвитку економіки за рахунок інноваційних факторів / Л. В. Проданова // Конкурентоспроможність та інноваційний розвиток України: проблеми науки та практики : тези доп. міжнар. наук.-практ. конф. 26-27 листопада 2009 р. / Харк. нац. екон. ун-т М-ва освіти і науки України, Наук.-дослід. центр індустр. проблем розвитку НАН України. – Х., 2009. – С. 98-101.
92. Андрушків Б. Економічна конституція України як засіб регламентації фінансово-економічної діяльності держави / Б. Андрушків, Н. Кирич, І. Стойко // Схід. – 2010. – № 4 (104). – С. 3-6.
93. Данилишин Б. М. Феноменологічні альтернативи економічного зростання України : у 2-х т. / Б. М. Данилишин, В. В. Микитенко. – [Б. м.] : ЗАТ «Нічлава», 2008. – Т. 1. – 336 с.
94. Данилишин Б. М. Феноменологічні альтернативи економічного зростання України : у 2-х т. / Б. М. Данилишин, В. В. Микитенко. – [Б. м.] : ЗАТ «Нічлава», 2008. – Т. 2. – 210 с.
95. Статистичний щорічник України за 2006 рік / Держ. ком. статистики України ; [за ред. О. Г. Осауленка]. – К. : Держкомстат, 2007. – 552 с.
96. Статистичний щорічник України за 2005 рік / Держ. ком. статистики України ; [за ред. О. Г. Осауленка]. – К. : Консультант, 2006. – 575 с.
97. Статистичний щорічник України за 1995 рік / М-во статистики України ; [відповід. за вип. В. В. Самченко]. – К. : Мінстат, 1996. – 576 с.
98. Статистичний бюлетень за 1997 рік / Держ. ком. статистики України ; [за ред. О. Г. Осауленка]. – К. : Держкомстат, 1998. – С. 3.
99. Статистичний бюлетень за 1998 рік / Держ. ком. статистики України ; [за ред. О. Г. Осауленка]. – К. : Держкомстат, 1998. – С. 5.
100. Статистичний бюлетень за 1999 рік / Держ. ком. статистики України ; [за ред. О. Г. Осауленка]. – К. : Держкомстат, 2000. – С. 25.
101. Україна у цифрах у 2000 році : корот. стат. довід. / Держ. ком. статистики України. – К. : Техніка, 2001. – 258 с.
102. Статистичний щорічник України за 2004 рік / Держ. ком. статистики України ; [за ред. О. Г. Осауленка]. – К. : Консультант, 2005. – 591 с.
103. Державна служба статистики України [Електронний ресурс] : офіц. веб-сайт Держ. ком. статистики України / Держстат України. – Електрон., текст., табл. дан. і прогр. – К. : Держстат, 1998-2011. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
104. Міністерство фінансів України [Електронний ресурс] : офіц. веб-сайт. – Електрон., текст., табл. дан. і прогр. – К. : ЗАТ «Софтлайн», 2011. – Режим доступу : <http://www.mifin.gov.ua>.
105. Статистичний щорічник України за 2002 рік / Держ. ком. статистики України ; [за ред. О. Г. Осауленка]. – К. : Консультант, 2003. – 662 с.
106. Статистичний щорічник України за 2003 рік / Держ. ком. статистики України ; [за ред. О. Г. Осауленка]. – К. : Консультант, 2004. – 632 с.
107. Україна – 2010 : (конспект програми стратег. розвитку). – К. : Медіа-центр «Профі», 1999. – 38 с.
108. Курнышова И. Накопление и структурные сдвиги / И. Курнышова, Л. Умхаев // Экономист. – 1999. – № 3. – С. 18-23.
109. Головка В. Українська економіка у 2000 році (макроекономічний аспект) / В. Головка // Економіка України. – 2001. – № 2. – С. 32-41.
110. Синдяшкіна Е. Запнятость в неформальном секторе экономики / Е. Синдяшкіна // Экономист. – 2005. – № 6. – С. 8-12.
111. Серафимов В. П. Пути легализации теневых капиталов в Украине и проблемы приватизированной собственности / В. Серафимов // Прометей : регіон. зб. наук. пр. з економіки / НАН України, Ін-т економіки пром-сті, Донец. скоп.-гуманіт. ін-т. – Донецьк, 2006. – № 1(9). – С. 90-95.
112. Слюсар В. В. Причины відтоку доходів і капіталів за кордон / В. Слюсар // Економіка України. – 2001. – № 5. – С. 15-21.
113. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс] : офіц. веб-сайт. – Електрон. текст., табл. дан. і прогр. – К. : ЗАТ «Софтлайн», 2011. – Режим доступу : <http://www.me.gov.ua/control/uk/index>.
114. Балабанов И. Т. Исследования, проведенные социологической службой Центра Разумкова / И. Балабанов. // Основы финансового менеджмента. Как управлять капиталом. – К., 2005. – 280 с.
115. Гош О. В. Теорія і практика приватизації постсоціалістичної державної власності / О. В. Гош // Економіка України. – 2005. – № 8. – С. 3-10.

116. Долішній М. Глобалізація та її регіональні виміри / М. Долішній, У. Садова, Л. Семів // Регіональна економіка. – 2002. – № 3. – С. 7-23.
117. Куценко В. Гуманітарна сфера в контексті глобалізації / В. Куценко // Регіональна економіка. – 2002. – № 3. – С. 41-49.
118. Глобалізація і безпека розвитку : [монографія] / О. Г. Білорус та ін. ; [кер. авт. колективу і наук. ред. О. Г. Білорус]. – К. : КНЕУ, 2001. – 643 с.
119. Дікон Б. Глобальна соціальна політика. Міжнародні організації й майбутнє соціального добробуту / Б. Дікон, М. Хале, П. Стабс ; [пер. з англ. А. Олійник]. – К. : Основи, 1999. – 346 с.
120. Доклад о мировом развитии 2009: Новый взгляд на экономическую географию [Электронный ресурс] / Всемир. банк // ISSUU. – Электрон. текст. дан. – [Б. м], 2009. – Режим доступа : <http://issuu.com/worldbank-russia/docs/wdr2009-rus>.
121. Доклад о развитии человека 2010. Реальное богатство народов: пути к развитию человека ; [пер. с англ.]. – М. : Весь Мир, 2010. – 244 с.
122. Доклад об осуществлении целей в области развития, сформулированных в Декларации тысячелетия [Электронный ресурс] / ООН. – Электрон. текст. дан. – Нью-Йорк : ООН, 2010. – 76 с. – Режим доступа : <http://www.un.org/russian/millenniumgoals/mdgreport2010.pdf>.
123. Левченко В. А. Особливо небезпечні наркотики: героїн / В. А. Левченко // Безпека життєдіяльності. – 2010. – № 8. – С. 13-18.
124. Левченко В. А. Хіросіма-Нагасакі-Чорнобиль: уроки та застереження / В. А. Левченко // Безпека життєдіяльності. – 2010. – № 3. – С. 25-26.
125. Гончаренко І. В. Продукти-трансформери. Що треба знати про ГМО? / І. Гончаренко // Безпека життєдіяльності. – 2010. – № 4. – С. 10-14.
126. Доманський В. А. Щодо запровадження системи управління законотворчим процесом у сфері цивільного захисту та превентивної безпеки України / В. А. Доманський // Безпека життєдіяльності. – 2010. – № 2. – С. 7-10.
127. Куліш Ю. О. «Прихована епідемія» смерті на дорогах України / Ю. О. Куліш // Безпека життєдіяльності. – 2010. – № 8. – С. 5-7.

128. Митчелл У. К. Экономические циклы: Проблема и ее постановка / У. К. Митчелл ; [пер. с англ.]. – М. ; Л. : Госиздат, 1930.
129. Дзарасов С. Г. А. Фельдман – основоположник теории экономического роста / С. Г. Дзарасов // Теория капитала и экономического роста / В. С. Афанасьев и др. ; [под ред. С. С. Дзарасова]. – М., 2004. – С. 170-186.
130. Якість економічного зростання / В. Томас та ін. ; [пер. с англ.]. – К. : Основи, 2002. – 347 с.
131. Словарь иностранных слов : более 5000 сл. / М. В. Петрова. – М. : РИПОЛ классик, 2011. – 637 с.
132. Иванов Ю. Н. Основы национального счетоводства : [учебник] / Ю. Н. Иванов, С. Е. Казарина, Л. А. Карасева. – М. : ИНФРА-М, 2005. – 480 с.
133. Данилишин Б. Украина в международных рейтингах устойчивого развития / Б. Данилишин, О. Веклич // Экономика Украины. – 2008. – № 7. – С. 13-23.
134. Доклад о развитии человека 2006. Что кроется за нехваткой воды: власть, бедность и глобальный кризис водных ресурсов [Электронный ресурс] : пер. с англ. / ООН. – Электрон. текст., табл., граф. дан. – М. : Весь Мир, 2006. – 440 с. – Режим доступа : http://www.un.org/russian/esa/hdr/2006/hdr2006_summary.pdf.
135. Доклад о развитии человека 2007/2008. Борьба с изменениями климата: человеческая солидарность в разделенном мире [Электронный ресурс] : пер. с англ. / ООН. – Электрон. текст., табл., граф. дан. – М. : Весь Мир, 2007. – 400 с. – Режим доступа : http://hdr.undp.org/en/media/HDR_20072008_RU_Complete.pdf.
136. Доклад о развитии человека 2009. Преодоление барьеров: человеческая мобильность и развитие [Электронный ресурс] : пер. с англ. / ООН – Электрон. текст., табл., граф. дан. – М. : Весь Мир, 2009. – 232 с. – Режим доступа : http://hdr.undp.org/en/media/HDR_2009_RU_Complete.pdf.
137. Живая планета – 2008 [Электронный ресурс] / Всемир. фонд дикой природы, Лондон. зоолог. об-во, Всемир. сеть эколог. следа. – Электрон. текст., табл., граф. дан. – [Швейцария], 2008. – Режим доступа : http://www.wwf.ru/data/reports/lpr_2008_web.pdf.
138. Живая планета – 2006 [Электронный ресурс] / Всемир. фонд дикой природы, Лондон. зоолог. об-во, Всемир. сеть эколог. следа. – Электрон. текст., табл., граф. дан. – [Швейцария], 2006. – Режим доступа : http://www.wwf.ru/data/pub/LPR/lpr_rus.pdf.

139. Живая планета – 2010 . Биоразнообразие, биоемкость и развитие [Электронный ресурс] / Всемир. фонд дикой природы, Лондон. зоолог. об-во, Всемир. сеть эколог. следа. – Электрон. текст., табл., граф. дан. – [Иллюстрация], 2010. – Режим доступа : http://www.wwf.ru/data/pub/reports/wwf-lpr2010_rus_web.pdf.
140. The Ecological Footprint Atlas 2010 [Electronic recourse] // Global Footprint Network. – Electronic data. – Oakland (USA) [a. ot.], 2010. – Mode of access: http://www.footprintnetwork.org/en/index.php/GFN/page/ecological_footprint_atlas_2010.
141. 2008 Index of Economic Freedom [Electronic recourse] // 2011 Index of Economic Freedom / The Heritage Foundation, The Wall Street Journal. – Electronic data. – [W. p], 2011. – Mode of access: <http://www.heritage.org/Index/download>.
142. 2010 Index of Economic Freedom [Electronic recourse] // 2011 Index of Economic Freedom / The Heritage Foundation, The Wall Street Journal – Electronic data. – [V. P], 2011. – Mode of access: <http://www.heritage.org/Index/download>.
143. The Ukraine Competitiveness Report 2008: Towards Sustained Growth and Prosperity [Electronic resulce] : World Economic Forum, Geneva, Switzerland 2008 / Committed to improving the state of the world [Electronic recourse]. – Electronic data. – Geneva, 2008. – Mode of access: https://members.weforum.org/pdf/Global_Competitiveness_Reports/Reports/Ukraine.pdf.
144. The Global Competitiveness Report 2009-2010 [Electronic recourse] : World Economic Forum, Geneva, Switzerland, 2009 / Committed to improving the state of the world ; ed. K. Schwab. – Electronic data. – Geneva, 2009. – Mode of access: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2009-10.pdf.
145. Концепція державної програми підвищення конкурентоспроможності національної економіки на 2007-2015 роки [Електронний ресурс] / ІАН України, Ін-т економіки і прогнозування ; наук. кер. І. В. Крючкова. – Електрон. текст., табл., граф. дані. – К., 2007. – 60 с. – Режим доступу : http://iee.org.ua/files/pub/kryuchkova/konz_full.pdf.
146. Румянцева Е. Е. Новая экономическая энциклопедия / Е. Е. Румянцева. – [2-е изд.]. – М. : ИНФРА-М, 2006. – 810 с.

147. Социально-экономический потенциал устойчивого развития : [учебник] / под ред. Л. Г. Мельника (Украина) и Л. Хепса (Бельгия). – Сумы : Уп. кн., 2007. – 1120 с.
148. Згуровський М. З. Україна в глобальних вимірах сталого розвитку / М. З. Згуровський // Дзеркало тижня. – 2006. – № 19 (598). – С. 14.
149. Згуровський М. З. Путь к обществу, основанному на знаниях / М. З. Згуровський // Зеркало недели. – 2006. – № 2 (581). – С. 1, 14.
150. Цивилизационные модели современности и их исторические корни / Ю. Н. Пахомов и др. ; [под ред. Ю. Н. Пахомова]. – К. : Наук. думка, 2002. – 632 с.
151. Проданова Л. В. Моделі економічного зростання та розвитку: національний критерій класифікації / Л. В. Проданова // Торгівля і ринок України : темат. зб. наук. пр. / М-во освіти і науки України, Донец. держ. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. – Донецьк, 2006. – Вип. 21. – Т. 1. – С. 156-163.
152. Проданова Л. В. Механізм зростання й розвитку економіки: мікро- та макrorівень / Л. В. Проданова // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг : зб. наук. пр. / Харк. держ. ун-т харчування та торгівлі. – Х., 2007. – Вип. 1 (5). – Т. 2. – 357 с.
153. Проданова Л. В. В пошуках моделі зростання і розвитку економіки / Л. В. Проданова // Світ фінансів. – 2008. – Вип. 1 (14). – С. 72-80.
154. Проданова Л. В. Інноваційна модель розвитку економіки: передумови і проблеми формування / Л. В. Проданова // Проблеми і перспективи функціонування інноваційної системи держави в умовах глобалізації : матеріали XIII-ої Міжнар. наук.-практ. конф., (27-28 верес. 2007 р.) / Волин. держ. ун-т ім. Лесі Українки. – Луцьк, 2007. – С. 20-22.
155. Проданова Л. В. Концептуальна модель зростання і розвитку економіки України / Л. В. Проданова // Формування єдиного наукового простору Європи та завдання економічної науки : тези доп. міжнар. наук.-практ. конф., (24-26 жовт.) / Тернопільський нац. екон. ун-т. – Т., 2007. – С. 245-247.
156. Островская Е. Трансформация социально-экономической модели Франции / Е. Островская // Мировая экономика и международные отношения. – 2007. – № 4. – С. 40-49.

157. Западноевропейские модели социально-экономического развития / Ин-т мир. экономики и междунар. отношений. – М. : ИМЭМО, 2000. – 347 с.
158. Економіка зарубіжних країн : [навч. посіб.] / [за ред.: Козака Ю. Г., Ковалевського В. В., Осипова В. М.]. – 3-те вид., перероб. та допов.– К. : Центр навч. л-ри, 2007 – 544 с.
159. Бартенев С. А. История экономических учений : [учебник] / С. А. Бартенев. – [2-е изд., перераб. и доп.]. – М. : Магистр, 2007. – 478 с.
160. История экономических учений: (современный этап) : [учебник] / [под общ. ред. А. Г. Худокормова]. – М. : ИНФРА-М, 2007. – 733 с.
161. Глазьев С. Ю. Новый технологический уклад в современной мировой экономике / С. Ю. Глазьев // Международная экономика. – 2010. – № 5. – С. 5-27.
162. Истерли В. В поисках роста: Приключения и злоключения экономистов в тропиках / В. Истерли ; [пер.с англ.]. – М. : Ин-т комплекс. стратег. исслед., 2006. – 353 с.
163. Тодаро М. П. Экономическое развитие : [учебник] / [под ред. С. М. Яковлсва, Л. Э. Зевина ; пер.с англ.]. – М. : ЮНИТИ, 1997. – 671 с.
164. Філіпенко А. С. Цивілізаційні виміри економічного розвитку / А. С. Філіпенко. – [2-е вид.]. – К. : Знання України, 2002. – 190 с.
165. Сото Э. де. Загадка капитала. Почему капитализм торжествует на Западе и терпит поражение во всем остальном мире / Э. де Сото ; [пер.с англ.]. – М. : ЗАО «Олимп-Бизнес», 2004. – 272 с.
166. Мельянец В. Сдают ли развитые страны развивающимся свои позиции? / В. Мельянец // Международная экономика и международные отношения. – 2009. – № 12. – С. 3-18.
167. Хесин Е. Великобритания: от подъема к кризису / Е. Хесин // Мировая экономика и международные отношения. – 2009. – № 12. – С. 50-63.
168. США в поисках ответов на вызовы XXI века (социально-экономический аспект) / Ин-т мир. экономики и междунар. отношений Рос. акад. наук ; [под ред. Э. В. Кириченко]. – М. : ИМЭМО РАН, 2010. – 290 с.
169. Корнеев А. В. Природно-ресурсный потенциал США: состояние и перспективы использования / А. В. Корнеев, В. И. Соколов // США-Канада. – 2007. – № 4. – С. 3-20.
170. Економіка зарубіжних країн : [навч. посіб.] / Голіков А. П. та ін. – К. : Центр учб. л-ри, 2008. – 464 с.
171. Давыдов А. Структурные изменения в американской экономике / А. Давыдов // Мировая экономика и международные отношения. – 2009. – № 11. – С. 35-47.
172. Кудрин А. Мировой финансовый кризис и его влияние на Россию / А. Кудрин // Вопросы экономики. – 2009. – № 1. – С. 9-27.
173. Современные проблемы развития : материалы теорет. семинара / [отв. ред. В. Г. Хорос]. – М. : ИМЭМО РАН, 2010. – 284 с.
174. Экономические реформы в Китае // Теория и практика управления. – 2003. – № 3. – С. 11-19.
175. Бергер Я. Китайская модель развития / Я. Бергер // Мировая экономика и международные отношения. – 2009. – № 9. – С. 73-81.
176. Гельбрас В. Тридцатилетие эпохи «реформ и открытости» в Китае / В. Гельбрас // Мировая экономика и международные отношения. – 2009. – № 6. – С. 73-83.
177. Безчасний Л. Інноваційна модель економічного розвитку України / Л. Безчасний, В. Мельник // Журнал європейської економіки. – 2003. – № 3. – С. 303-315.
178. Гец В. Характер переходных процессов к экономике знаний / В. Гец // Экономика Украины. – 2004. – № 4. – С. 5-14 ; № 5. – С. 4-13.
179. Конкуентоспроможність економіки України: стан і перспективи підвищення / [за ред. І. В. Крючкової]. – К. : Основа, 2007. – 488 с.
180. Чухно А. Актуальные проблемы стратегии экономического и социального развития на современном этапе / А. Чухно // Экономика Украины. – 2004. – № 4 – С. 15-23; № 5. – С. 14-23.
181. Скоро Президент презентует еще одни инициативы. 2 сент. 2007 [Электронный ресурс] // Обозреватель / UA клуб. – Электрон. текстовые дан. – Б. м., 2007. – Режим доступа : http://news.uaclub.net/10_230356.html.
182. Политическая экономия : [учеб. для вузов] / В. А. Медведев и др. – М. : Политиздат, 1988. – 735 с.
183. Гребнев Л. Факторы и ресурсы: тождество, различие или противоположность? / Л. Гребнев // Вопросы экономики. – 2010. – № 7. – С. 135-150.

184. Івашковський С. П. Макроэкономика : [учебник] / С. П. Івашковський. – 2-е изд., испр., доп. – М. : Дело, 2002. – 472 с.
185. Мочерний С. В. Методология экономической науки / Мочерний С. В., Ларипа Я. С., Некрасова В. В. – Ростов н/Д : СКАГС, 2010. – 318 с.
186. Соціально-економічний стан України: наслідки для народу та держави : нац. доп. / [за заг. ред. В. М. Гейця]. – К. : НВЦ ІБДУВ, 2009. – 687 с.
187. Попова В. В. Факторная теория экономического роста и развития : монография / В. В. Попова ; Нац. аграр. ун-т, Европ. ун-т. – К. : [б. н.], 2005. – 450 с.
188. Попова В. В. Методологічні підходи до факторів економічного зростання і розвитку національної економіки / В. В. Попова // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. – 2005. – Вип. 14. – С. 53-56.
189. Экономическая теория (политэкономия) : [учебник] / [под общ. ред. В. И. Видяпина, Г. П. Журавлевой]. – М. : ИНФРА-М, 2004. – 640 с.
190. Нуреев Р. Теория развития: дискуссия о внешних факторах становления рыночной экономики / Р. Нуреев // Вопросы экономики. – 2000. – № 7. – С. 141-156.
191. Solow R. M. The Inputs of Growth / R. M. Solow, P. Temin // The Economics of the industrial Revolution / [ed. by J. Mokyr]. – London : Allen & Unwin, 1985. – 267 p.
192. Проданова Л. В. Політика збереження та відновлення людського потенціалу / Л. В. Проданова // Торгівля і ринок України : темат. зб. наук. пр. / Донец. держ. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. – Донецьк, 2002. – Вип. 13. – Т. 1. – С. 154-159.
193. Проданова Л. В. Соціальні фактори економічного зростання / Л. В. Проданова // Торгівля і ринок України : темат. зб. наук. пр. / Донец. держ. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. – Донецьк, 2005. – Вип. 19, т. 1. – С. 96-104.
194. Проданова Л. В. Інвестиційні ресурси економічного зростання / Л. В. Проданова // Теорії мікро-макроекономіки : зб. наук. пр. професор.-викладач. складу і асп. / Акад. муніцип. унр. – К., 2006. – Вип. 25. – С. 273-278.
195. Проданова Л. В. Ресурсний потенціал зростання і розвитку національної економіки / Л. В. Проданова // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Економіка. – 2007. – № 22, ч. 1 (спецвип.). – С. 35-40.
196. Проданова Л. В. Державно-приватне партнерство: сутність і форми / Л. В. Проданова // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: «Економіка» – 2009. – № 28, ч. II (спецвип.). – С. 116-119.
197. Проданова Л. В. Соціальна стратифікація трансформаційного суспільства і її вплив на економічні процеси / Л. В. Проданова // Соціально-економічні трансформації в епоху глобалізації : матеріали Всеукр. наук.-практ. конф. / Полтавський держ. пед. ун-т ім. В. Г. Короленка. – Полтава, 2005. – Т. 2. – С. 90-94.
198. Проданова Л. В. Фактори розвитку економічних систем / Л. В. Проданова // Економічні науки. Серія: Економічна теорія та економічна історія : зб. наук. пр. / Луцький нац. техн. ун-т. – Луцьк, 2010. – Вип. 7 (28), ч. 2. – С. 255-232.
199. Проданова Л. В. Державно-приватне партнерство як інститут розвитку / Л. В. Проданова // Державно-приватне партнерство: наукові засади та практика реалізації : матеріали міжнар. наук.-практ. конф., 22-24 квіт. 2010 р. / Крим. ін-т економіки та господар. права. – Ялта, 2010. – С. 17-20.
200. Козловський С. В. Роль стратегічного економічного потенціалу в управлінні факторами розвитку сучасних економічних систем / С. В. Козловський // Економіка і держава. – 2010. – № 2. – С. 55-58.
201. Міщенко В. «Голландська хвороба» на українському ґрунті (до економічної оцінки мінерально-сировинної бази / В. Міщенко // Економіст. – 2010. – № 12. – С. 8-10.
202. Мірошніченко А. М. Науково-практичний коментар Земельного кодексу України / А. М. Мірошніченко, Р. І. Марусенко. – [3-тє вид.]. – К. : Алерта : ЦУЛ, 2011. – 516 с.
203. Хвесик М. А. Продуктивні сили України: проблеми та перспективи розвитку / М. Хвесик // Економіка АПК. – 2010. – № 4. – С. 26-36.
204. Дієсперов В. С. Земля як головний природний ресурс сільських територій і країни / В. С. Дієсперов // Економіка АПК. – 2010. – № 9. – С. 102-109.

205. Державне агентство земельних ресурсів України [Електронний ресурс] : офіц. сайт. – Електрон текст., граф., табл. дан. – К. : Корпорація Софтлайн, 2011. – Режим доступу : <http://www.dazgu.gov.ua>.
206. Саблук П. Т. Концептуальні аспекти модернізації аграрного виробництва та розвитку сільських територій в Україні / П. Т. Саблук // Економіка АПК. – 2010. – № 8. – С. 3-9.
207. Прости, Земля, ведь мы еще растем ... или Как максимально эффективно распорядиться земельными ресурсами // Зеркало недели. – 2007. – № 34 (663). – С. 1, 8-9.
208. Попова О. Раціоналізація аграрного землекористування як національний пріоритет за посилення глобальних викликів щодо продовольчого забезпечення / О. Попова // Економіст. – 2010. – № 12. – С. 47-51.
209. Збарський В. К. Сталлий розвиток сільських територій: проблеми і перспективи / В. К. Збарський // Економіка АПК. – 2010. – № 11. – С. 129-136.
210. Месель-Веселяк В. Я. Аграрна реформа і організаційно-економічні трансформації в сільському господарстві / В. Месель-Веселяк // Економіка АПК. – 2010. – № 4. – С. 3-19.
211. Саблук П. Т. Аграрна реформа в Україні (здобутки, проблеми і шляхи їх вирішення) / П. Саблук, В. Месель-Веселяк, М. Федоров // Економіка АПК. – 2010. – № 12. – С. 3-13.
212. Фесіна Ю. Ринок сільськогосподарських земель: інституціональна парадигма нових земельних відносин / Ю. Фесіна // Економіст. – 2010. – № 12. – С. 36-38.
213. Могилова М. М. Ціноутворення на сільськогосподарську продукцію в умовах реформування земельних і майнових відносин / М. М. Могилова // Економіка АПК. – 2010. – № 5. – С. 161-167.
214. Рибалко С. В. Купівля-продаж землі як фактор розвитку аграрного виробництва / С. В. Рибалко, Н. С. Танклевська // Економіка АПК. – 2009. – № 12. – С. 34-36.
215. Данилишин Б. Земельні відносини як чинник розвитку / Б. Данилишин // Урядовий кур'єр. – № 91. – 2005. – С. 5-7.
216. Мусаєва А. К. О функціональній взаємозависимості учрежденной інфраструктури ринка землі / А. К. Мусаєва // Економіка держави. – 2010. – № 2. – С. 79-81.
217. Павлов В. Інститути та інституції аграрного природокористування: регіональний вимір : [монографія] / В. Павлов, В. Заремба, Ю. Фесіна. – Луцьк : Надсир'я, 2006. – 212 с.
218. Чухно А. А. Економічна теорія : у 2-х т. / А. А. Чухно ; Акад. фін. упр. – К. : ДНУ АФУ, 2010. – Т. 2.
219. Хорос В. Идея развития: возможность обновления / В. Хорос // Мировая экономика и международные отношения. – 2007. – № 2. – С. 75-89.
220. Беккер Г. С. Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды по экономической теории / Г. Беккер ; [пер. с англ. ; сост., науч. ред., послесл. Р. И. Капелюшников ; предисл. М. И. Левин]. – М. : ГУ ВШЭ, 2003. – 672 с.
221. Бажал Ю. М. Шляхи підвищення вартості людського капіталу в перехідній економіці / Ю. М. Бажал, М. В. Михалевич // Економіка і прогнозування. – 2009. – № 4. – С. 5-32.
222. Гош О. Визначальний фактор відродження виробничих сил України / О. Гош // Економіка України. – 2003. – № 6. – С. 49-56.
223. Грішнова О. А. Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки : [монографія] / О. А. Грішнова. – К. : Знання, 2001. – 254 с.
224. Людський розвиток в Україні: інноваційний вимір : [монографія] / [ред. Е. М. Лібанова ; Ін-т демографії та соц. дослідж. НАН України, Програ. розвитку ООН в Україні]. – К. [б. в.], 2008. – 316 с.
225. Щекин Г. В. Социальная теория и кадровая политика : [монография] / Г. В. Щекин ; Межрегион. акад. упр. персоналом. – К. : МАУП, 2000. – 576 с.
226. Щокін Г. В. Концепція соціального розвитку: висновки для України / Г. В. Щокін ; Міжрегіон. акад. упр. персоналом. – К. : МАУП, 2002. – 72 с.
227. Вікіпедія [Електронний ресурс] : вільна енцикл. / Фондація Вікімедіа (Wikimedia Foundation). – Електрон. текст., граф., табл. дан. і прогр. – [Сан-Франциско]. 2011. – Режим доступу : <http://ru.wikipedia.org/wiki/>.
228. Ушенко Н. В. Демографічні передумови формування людського капіталу в Україні / Н. В. Ушенко // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 3. – С. 168-174.

229. Поручник А. М. Національний інтерес України: економічна самодостатність у глобальному вимірі : [монографія] / А. М. Поручник ; Київ. нац. екон. ун-т. – К. : КНЕУ, 2008. – 352 с.
230. Лібанова Е. М. Людина на ринку праці / Е. М. Лібанова // Урядовий кур'єр. – 2004. – № 74. – С. 7.
231. Носіков О. М. Динаміка змін професійної структури як чинник модернізації українського суспільства / О. М. Носіков // Український соціум. – 2008. – № 2. – С. 95-105.
232. Носіков О. М. Інституціоналізація професійної зайнятості населення в Україні / О. М. Носіков // Вісник Харківського національного університету ім. В. Н. Каразіна. – 2010. – № 891. – С. 128-133.
233. Рєвенко А. Забытая производительность труда / А. Рєвенко // Зеркало педели. – 2008. – № 10.
234. Гець В. М. Суспільство, держава, економіка: феноменологія взаємодії та розвитку / В. М. Гець : НАН України, Ін-т економіки та прогнозування. – К. : [б. в.], 2009. – 864 с.
235. Струмилин С. Г. Проблемы экономики труда. – М. : Наука, 1982. – 472 с.
236. Зварич Р. Антикризове управління у соціальній сфері в країнах Європейського Союзу: уроки для України / Р. Зварич // Вісник Тернопільського національного економічного університету. – 2007. – № 5. – С. 311-317.
237. Дослідження проблем оплати праці: порівняльний аналіз (Україна та країни ЄС) / Київ. нац. екон. ун-т ; А. М. Колот та ін. ; [за заг. ред. А. М. Колота, Г. Т. Кулікова]. – К. : КНЕУ, 2008. – 274 с.
238. Новий курс: реформи в Україні. 2010-2015 : нац. доп. / [за заг. ред. В. М. Гейця та ін.]. – К. : НВЦ НБУВ, 2010. – 232 с.
239. Бузгалин А. В. Теория социально-экономических трансформаций. (Прошлое, настоящее и будущее экономик «реального социализма» в глобальном постиндустриальном мире) : [учебник] / А. В. Бузгалин, А. И. Колганов. – М. : ТЕИС, 2003. – 680 с.
240. Курс политической экономии : учеб. пособие для экон. вузов и фак. : в 2-х т. / [под ред. П. А. Цаголова]. – [изд. 3-е, переработ. и доп.]. – М. : Экономика, 1973. – Т. 2.
241. Задорожний В. П. Інноваційна діяльність в системі інвестиційної політики України / В. П. Задорожний // Інвестиції: практика та досвід. – 2009. – № 4. – С. 26-29.

242. Мешко Н. П. Інноваційний розвиток країн світової економіки в умовах глобалізації : [монографія] / Н. П. Мешко. – Донецьк : Юго-Восток, 2008. – 383 с.
243. Федуллова Л. Науково-технологічний та інноваційний процес в Україні: тенденції в кризових ситуаціях / Л. Федуллова // Економіст. – 2011. – № 1. – С. 24-27.
244. Зянько В. Глобалізація и інноваційний процес: их взаємовпливння / В. Зянько // Экономика Украины. – 2006. – № 2. – С. 84-89.
245. Мешко Н. П. Інвестиції у високі технології як необхідна умова формування інноваційного потенціалу держави / Н. П. Мешко // Інвестиції: практика та досвід. – 2008. – № 8. – С. 4-8.
246. Адаманова З. О. Національна інноваційна система: зміст і специфіка розвитку / З. О. Адаманова // Проблеми науки. – 2009. – № 1. – С. 41-45.
247. Жук М. В. Передумови формування національної інноваційної системи прискореного розвитку економіки / М. В. Жук // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 7. – С. 30-36.
248. Мазаракі А. Інновації як джерело стратегічних конкурентних переваг / А. Мазаракі, Т. Мельник // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2010. – № 2. – С. 5-17.
249. Бутник О. О. Використання потенціалу формування інноваційного розвитку в сучасних економічних умовах / О. О. Бутник // Інвестиції: практика та досвід. – 2009. – № 4. – С. 18-21.
250. Трофимова В. В. Регіональні інноваційні комплекси в глобальній економіці : [монографія] / В. В. Трофимова. – Сімферополь : ВіТроПрінт, 2009. – 260 с.
251. Полтерович В. Стратегии модернизации, институты и коалиции / В. Полтерович // Вопросы экономики. – 2008. – № 4. – С. 4-24.
252. Дементьев В. О характере российской «догоняющей модернизации» и ее институциональном обеспечении / В. Дементьев // Российский экономический журнал. – 2005. – № 2. – С. 21-29.
253. Радыгин А. В поисках институциональных характеристик экономического роста / А. Радыгин, Р. Энтов // Вопросы экономики. – 2008. – № 8. – С. 4-27.
254. Порфирьев Б. Природные риски в условиях современного экономического роста: теория и практика государственного и него-

- сударственого управління / Б. Порфирьев // Российский экономический журнал. – 2006. – № 1. – С. 37-48.
255. Державно-приватне партнерство: наукові засади та практика реалізації : матеріали міжнарод. наук.-практ. конф., 22-24 квіт. 2010 р. / Крим. ін-т економіки та господар. права – Ялта : КІЕГП, 2010. – 73 с.
256. Etzkowitz H. The triple helix: university-industry-government innovation in action / H. Etzkowitz. – New York : London : Routledge, 2008. – 164 p.
257. Gerrard M. V. What Are Public-Private Partnerships, and How Do They Differ from Privatizations? / M. V. Gerrard // Finance and Development. – 2001. – Vol. 38. – № 3.
258. Шарингер Л. Новая модель инвестиционного партнерства государства и частного сектора / Л. Шарингер // Российский экономический журнал. – 2004. – № 9-10. – С. 41-52.
259. Варнавский В. Г. Партнерство государства и частного сектора: формы, проекты, риски / В. Г. Варнавский ; Рос. акад. наук, Ин-т мир. экономики и междунар. отношений. – М. : Наука, 2005. – 315 с.
260. Дерябина М. Государственно-частное партнерство: теория и практика / М. Дерябина // Вопросы экономики. – 2008. – № 8. – С. 61-77.
261. Головінов О. М. Державно-приватне партнерство в інноваційній сфері / О. М. Головінов // Вісник економічної науки України. – 2010. – № 1 (17). – С. 47-51.
262. Дідівська С. Партнерство державного та приватного секторів: тенденції та зарубіжний досвід / С. Дідівська // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2004. – № 3. – С. 18-32.
263. Проекти в галузі інфраструктури: партнерство державного та приватного секторів : [підручник] / Київ. нац. ун-т буд-ва і архіт. ; П. В. Захарченко та ін. – К. : СПД Павленко, 2009. – 256 с.
264. Мішенін Є. Концептуальні засади розвитку механізмів державно-приватного партнерства в лісоресурсній сфері / Є. Мішенін, Г. Мішеніна // Економіст. – 2010. – № 12. – С. 23-26.
265. Перегудов С. Бизнес и государство в социальной сфере / С. Перегудов, И. Семенов // Мировая экономика и международные отношения. – 2009. – № 6. – С. 58-66; № 7. – С. 11-20.
266. Головінов О. М. Держава у ринковому середовищі: питання теорії : [монографія] / О. М. Головінов ; Донец. нац. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. – Донецьк : ДонНУЕТ, 2007. – 279 с.
267. Про державно-приватне партнерство [Електронний ресурс] : закон України від 1 лип. 2010 р. № 2404-VI // Законодавство України / Верхов. Рада України. – Електрон. текст. дані. – К., 2010. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2404-17>.
268. Проданова Л. В. Державне регулювання процесів соціально-економічної динаміки: теорія і методологія / Л. В. Проданова // Вісник Донецького університету економіки та права. Серія: Економіка та управління. – 2005. – № 2. – С. 18-23.
269. Проданова Л. В. Податкові важелі механізму державного стимулювання зростання й розвитку економіки / Л. В. Проданова // Вісник Донецького державного університету економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського – 2006. – № 4 (32), ч. 2. – С. 60-67.
270. Проданова Л. В. Пріоритети регіонального розвитку України і проблеми формування регіональної політики / Л. В. Проданова // Вісник соціально-економічних досліджень Одеського державного економічного університету : зб. наук. пр. – О., 2007. – Вип. 27. – С. 270-274.
271. Проданова Л. В. Стимулювання зростання і розвитку економіки за рахунок важелів грошово-кредитної політики / Л. В. Проданова // Проблеми розвитку зовнішньоекономічних зв'язків і залучення іноземних інвестицій: регіональний аспект : зб. наук. пр. / Донец. нац. ун-т. – Донецьк, 2008. – С. 999-1007.
272. Проданова Л. В. Світовий досвід регулювання процесів економічного зростання та розвитку економіки / Л. В. Проданова // Торговля і ринок України : темат. зб. наук. пр. / Донец. нац. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. – Донецьк, 2008. – Вип. 25, т. 1. – С. 276-282.
273. Проданова Л. В. Програмування як форма регулювання розвитку регіонів / Л. В. Проданова // Стап і проблеми трансформації фінансів та економіки регіонів у перехідний період : зб. наук. пр. IV-ої Міжнарод. наук.-практ. конф., 19-21 жовт. 2006 р. / Хмельницьк. екон. ун-т. – Хмельницький, 2006. – С. 388-390.
274. Проданова Л. В. Податки як інструмент державної політики стимулювання економічного розвитку / Л. В. Проданова // Стап

- і проблеми оподаткування в умовах ринкової економіки : матеріали VI-ої Міжнар. наук.-практ. конф. / Донець. держ. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. – Донецьк, 2006. – С. 100-102.
275. Проданова Л. В. Проблеми використання важливих грошово-кредитної політики для регулювання економічного зростання / Л. В. Проданова // Забезпечення сталого розвитку банківської діяльності : матеріали Міжнар. наук.-практ. конф., 11 жовт. 2007 р. / Київ. нац. екон. ун-т. – К., 2007. – С. 211-213.
276. Гальчинский А. Кризис и циклы мирового развития / А. С. Гальчинский. – [изд. 2-е]. – К. : АДЕФ-Украина, 2010. – 480 с.
277. Роль держави у довгостроковому економічному зростанні / О. Ю. Болховітінова та ін. ; [за ред. Б. Є. Кваснюка ; НАН України, Ін-т екон. прогнозування]. – К. ; Х. : Форт, 2003. – 424 с.
278. Леоненко П. М. Сучасні економічні системи : [навч. посіб.] / П. М. Леоненко, О. І. Черепніна. – К. : Знання, 2006. – 429 с.
279. Международные стратегии экономического развития : [учеб. пособие] / [под ред. Ю. В. Макогона]. – К. : Знання, 2007. – 461 с.
280. Економічні проблеми XXI століття: міжнародний та український виміри / [за ред. С. І. Юрія, Є. В. Савельєва]. – К. : Знання, 2007. – 595 с.
281. Інституційні засади формування економічної системи України: теорія і практика / З. Ватаманюк та ін. ; [за ред. З. Ватаманюка]. – Л. : Новий Світ-2000, 2005. – 648 с.
282. Полтерович В. Эволюционная теория экономической политики. Ч. I. Опыт быстрого развития / В. Полтерович, В. Попов // Вопросы экономики. – 2006. – № 7 – С. 4-23 ; Ч. II. Необходимость своевременного переключения. – № 8. – С. 46-64.
283. Цирель С. Влияние государственного вмешательства в экономику и социального неравенства на экономический рост / С. Цирель // Вопросы экономики. – 2007. – № 5. – С. 100-111.
284. Повий тлумачний словник української мови : у 3 т. / [укл. В. Яременко, О. Сліпущко]. – [2-ге вид., випр.]. – К. : Аконіт, 2008. – 3 т. – (Серія «Нові словники»).
285. Клейнер Г. Еще раз о роли государства и государственного сектора в экономике / Г. Клейнер, Д. Петросян, А. Беченов // Вопросы экономики. – 2004. – № 3. – С. 21-34.
286. Макроекономіка та макроекономічна політика : [навч. посіб.] / А. Ф. Мельник, Т. Д. Л. Желтюк, О. В. Длугопольський, О. В. Панухник ; [наук. ред. А. Ф. Мельник]. – К. : Знання, 2008. – 699 с.
287. Лісяк Л. В. Бюджетна політика у системі державного регулювання соціально-економічного розвитку України : [монографія] / Л. В. Лісяк. – К. : ДІНУ АФУ, 2009. – 600 с.
288. Василик О. Д. Податкова система України : [навч. посібник] / О. Д. Василик ; Укр. держ. фін. акад. – К. : ВАТ «Поліграфкнига», 2004. – 421 с.
289. Палогообложение: теории, проблемы, решения / [В. П. Вишне-вский и др.]. – Донецьк : [Б. н.], 2006. – 504 с.
290. Проблеми податкового регулювання і планування податкових платежів : наук. вид. / [Харк. нац. екон. ун-т ; Ю. Б. Іванов та ін.]. – Х. : ХНЕУ, 2006. – 240 с.
291. Огонь Ц. Г. Доходи бюджету України: теорія та практика : [монографія] / Ц. Г. Огонь. – К. : КНТЕУ, 2003. – 580 с.
292. Пасічник Ю. В. Бюджетний потенціал економічного зростання в Україні : [монографія] / Ю. В. Пасічник. – Донецьк : Юго-Восток Лтд, 2005. – 642 с.
293. Соколовська А. М. Податкова система України: теорія та практика становлення / А. М. Соколовська. – К. : Знання-Пресс, 2004. – 454 с.
294. Юрій С. І. Антологія бюджетного механізму : [монографія] / С. І. Юрій, В. Г. Дем'янишин, Я. М. Буздуган. – Т. : Екон. думка, 2001. – 250 с.
295. Бюджетний кодекс України : чин. законодавство зі змін та допов. станом на 18 січ. 2011 р. : відповідає офіц. текст. – К. : Алерта : ЦУЛ, 2011. – 112 с.
296. Про Основні напрями бюджетної політики на 2005 рік : постановою Верховної Ради України від 24.06.2004 № 1854-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2004. – № 50. – Ст. 541.
297. Про Основні напрями бюджетної політики на 2006 рік : постановою Верховної Ради України від 21.06.2005 № 2678-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2005. – № 27. – Ст. 367.
298. Про Основні напрями бюджетної політики на 2007 рік : постановою Верховної Ради України від 24.07.2006 № 26-V // Відомості Верховної Ради України. – 2006. – № 40. – Ст. 352.
299. Про схвалення Декларації цілей та завдань бюджету на 2008 рік (Бюджетної декларації) [Електронний ресурс] : постанова

- Каб. Міністрів України від 01.03.2007 № 316-2007-п // Законодавство України / Верхов. Рада України. – Електрон. текст. дані. – К., 2007. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=316-2007-%EF>.
300. Про схвалення Декларації цілей та завдань бюджету на 2009 рік (Бюджетної декларації) [Електронний ресурс] : постанова Каб. Міністрів України від 05.03.2008 № 160-2008-п // Законодавство України / Верхов. Рада України. – Електрон. текст. дані. – К., 2008. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=160-2008-%EF>.
301. Про схвалення Декларації цілей та завдань бюджету на 2010 рік (Бюджетної декларації) [Електронний ресурс] : постанова Каб. Міністрів України від 25.02.2009 № 151-2009-п. // Законодавство України / Верхов. Рада України. – Електрон. текст. дані. – К., 2009. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=151-2009-%EF>.
302. Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за 2010 рік / ІБСЕД, Проект «Зміцнення місцевої фінансової ініціативи», USAID ; [Щербіна І. Ф. та ін.]. – К. : [б. в.], 2011. – 142 с.
303. Гринин І. Шведская модель общественного развития: дихотомия рынок-политика / И. Гринин // Мировая экономика и международные отношения. – 2005. – № 10. – С. 76-87.
304. Про заходи щодо законодавчого забезпечення реформування пенсійної системи: проект закону № 7455 від 13.12.2010. [Електронний ресурс] // Ліга Закон. Он-лайн-сервіси / компанія Ліга:Закон. – Електрон. текст. дані. – К., 2010. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/JF5R3001.html/.
305. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов = Inquiry into the nature and causes of the wealth of nations / А. Смит ; [пер. с англ., предисл. В. С. Афанасьева]. – М. : Эксмо, 2007. – 956, [1] с. – (Антология экономической мысли) (Classics of Political Economy).
306. Податковий кодекс України : від 2 груд. 2010 № 2756-VI. – К. : Преса України, 2010. – 400 с.
307. Бюджетний кодекс України : чин. законодавство зі змін та допов. станом на 18 січ. 2011 р. : відповідає офіц. текст. – К. : Алерта : ЦУЛ, 2011. – 112 с.
308. Грищенко А. Монетарна стратегія: шлях до ефективної грошово-кредитної політики / А. Грищенко, Т. Кричевська // Вісник НБУ. – 2005. – № 11. – С. 9-18; 2006. – № 2. – С. 8-19; 2006. – № 6. – С. 8-22.
309. Міщенко В. Іноземний капітал у банківській системі країн Центральної та Східної Європи. Уроки для України / В. Міщенко, Р. Цабок // Банківська справа. – 2006. – № 5-6. – С. 3-14.
310. Дмитренко М. Ощадно-кредитна система у контексті формування в Україні власної інвестиційно-інноваційної політики / М. Дмитренко // Вісник НБУ. – 2006. – № 1. – С. 16-18.
311. Науменкова С. Основні тенденції розміщення грошової маси та її вплив на формування грошово-кредитної політики / С. Науменкова // Вісник НБУ. – 2006. – № 1. – С. 19-26.
312. Зимовець В. Макроекономічні аспекти активізації банківського кредитування в Україні / В. Зимовець, Н. Шелудько // Вісник НБУ. – 2006. – № 11. – С. 54-58.
313. Положення про зміст, порядок розробки Основних засад грошово-кредитної політики та здійснення контролю за їх виконанням [Електронний ресурс] : рішення Ради Нац. банку України від 7 лип. 2006 р. № 13 // Національний банк України. – Електрон. текст. дані. – К., 2006. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/Rada_Nbu/poloj_13_07072006.htm.
314. Основні засади грошово-кредитної політики на 2005 рік [Електронний ресурс] : рішення Ради Нац. банку України від 10 верес. 2004 р. № 17 // Національний банк України. – Електрон. текст. дані. – К., 2005. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/Rada_Nbu/OsnovZasad-2005.pdf/.
315. Основні засади грошово-кредитної політики на 2006 рік [Електронний ресурс] : рішення Ради Нац. банку України від 9 верес. 2005 р. № 17 // Національний банк України. – Електрон. текст. дані. – К., 2006. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/Rada_Nbu/OsnovZasad-2006.pdf/.
316. Основні засади грошово-кредитної політики на 2007 рік [Електронний ресурс] : рішення Ради Нац. банку України від 1 січня 2007 р. // Національний банк України. – Електрон. текст. дані. – К., 2007. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/Rada_Nbu/OsnovZasad-2007.pdf/.
317. Основні засади грошово-кредитної політики на 2008 рік [Електронний ресурс] : рішення Ради Нац. банку України від 28 листоп. 2007 р. № 18 // Національний банк України. – Електрон. текст. да-

- iii. – К., 2008. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/Rada_Nbu/OsnovZasad-2008.pdf.
318. Основні засади грошово-кредитної політики на 2009 рік [Електронний ресурс] : рішення Ради Нац. банку України від 15 верес. 2008 р. № 14 // Національний банк України. – Електрон. текст. дані. – К., 2009. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/Rada_Nbu/OsnovZasad-2009.pdf.
319. Основні засади грошово-кредитної політики на 2010 рік [Електронний ресурс] : рішення Ради Нац. банку України від 10 верес. 2009 р. № 10 // Національний банк України. – Електрон. текст. дані. – К., 2010. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/Rada_Nbu/OsnovZasad-2010.pdf.
320. Бюлетень Національного банку України. – 2011. – № 4 (217). – 180 с.
321. Бюлетень Національного банку України. – 2007. – № 3 (168). – 197 с.
322. Бюлетень Національного банку України. – 2011. – № 2 (215). – 199 с.
323. Україна в 2010 році: щорічні оцінки суспільно-політичного та соціально-економічного розвитку : [монографія] / Нац. ін-т стратег. дослідж. ; [за заг. ред. А. В. Єрмолаєва]. – К. : НІСД, 2010. – 528 с.
324. Максимчук М. В. Регіональний розвиток України у міжнародному контексті / М. В. Максимчук // Регіональна економіка. – 2004. – № 3. – С. 254-260.
325. Варналій З. С. Економічний та соціальний розвиток регіонів України: проблеми та перспективи / З. С. Варналій, Л. М. Борщ // Регіональна економіка. – 2004. – № 3. – С. 263-269.
326. Державна регіональна політика України: особливості та стратегічні пріоритети : [монографія] / Нац. ін-т стратег. дослідж. ; [за ред. З. С. Варналія]. – К. : НІСД, 2007. – 820 с.
327. Герасимчук З. В. Регіональна політика сталого розвитку : методологія формування, механізми реалізації : [монографія] / З. В. Герасимчук. – Луцьк : Надстир'я, 2001. – 528 с.
328. Данилишин Б. Науково-інноваційне забезпечення сталого економічного розвитку України / Б. Данилишин, В. Чижова // Економіка України. – 2004. – № 3. – С. 4-11.
329. Долішній М. І. Регіональна політика на рубежі ХХ-ХХІ століть: Нові пріоритети : [монографія] / М. І. Долішній ; ІАП України, Ін-т регіон. дослідж. – К. : Наук. думка, 2006. – 511 с.
330. Кузьменко Л. М. Управление функционированием и развитием региона : [монографія] / Л. М. Кузьменко ; ІАН України, Ін-т економіки пром-сти. – Донецьк : [б. и.], 2004. – 283 с.
331. Кузьменко Л. М. О пріоритетах в соціально-економічному розвитку регіонів / Л. М. Кузьменко, Ф. А. Шлепов // Вісник економічної науки України. – 2010. – № 1. – С. 167-172.
332. Федулова Л. І. Проблемність регіонів: особливості політики в умовах нової економіки / Л. І. Федулова, Н. Ю. Буга // Регіональна економіка. – 2008. – № 3. – С. 31-41.
333. Реутов В. Є. Генезис теоретичних поглядів на регіон та регіональний розвиток / В. Є. Реутов, Н. З. Головченко // Економіка та держава. – 2010. – № 3. – С. 17-22.
334. Бережная И. В. Теоретические аспекты определения экономической сущности понятия «региональная система» в контексте регионализации экономики / И. В. Бережная, О. Д. Захарова // Экономика и управление. – 2007. – № 1. – С. 46-50.
335. Гапоненко А. А. Стратегия социально-экономического развития: страна, регион, город / А. А. Гапоненко. – М. : РАИС, 2001. – 286 с.
336. Безверхнюк Т. М. Ресурсне забезпечення регіонального управління: теоретико-методологічні засоби : [монографія] / Т. М. Безверхнюк ; Нац. акад. держ. упр. при Президенті України, Одес. регіон. ін-т держ. упр. – Одеса : ОРІДУ НАДУ, 2009. – 320 с.
337. Про запровадження проведення оцінки результатів діяльності Ради міністрів Автономної Республіки Крим, обласних, Київської та Севастопольської міських державних адміністрацій [Електронний ресурс] : постанова Каб. Міністрів України від 9 черв. 2011 р. № 650-2011-п. // Законодавство України / Верхов. Рада України. – Електрон. текст. дані. – К., 2011. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=650-2011-%EF>.
338. Ходжаян А. О. Современный этап и методы оценки конкурентоспособности регионов Украины / А. О. Ходжаян // Формування ринкових відносин в Україні. – 2010. – № 9. – С. 210-220.
339. Жовнірчик Я. Ф. Застосування досвіду Європейського Союзу в державній політиці підтримки регіонів / Я. Ф. Жовнірчик // Інвестиції: практика та досвід. – 2010. – № 14. – С. 45-47.

340. Про стимулювання розвитку регіонів [Електронний ресурс] : закон України від 8 верес. 2005 р. № 2850-15 // Законодавство України / Верхов. Рада України. – Електрон. текст. дані. – К., 2005. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2850-15>.
341. Жовнірчик Я. Ф. Державне стимулювання розвитку регіонів / Я. Ф. Жовнірчик // Економіка та держава. – 2010. – № 9. – С. 74-76.
342. Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015 року : постанова Каб. Міністрів України від 21 лип. 2006 р. № 1001-2006-н // Офіційний вісник України. – 2006. – № 30. – Ст. 2132.
343. Комірна В. В. Законодавче забезпечення державної регіональної політики України / В. В. Комірна // Економіка і держава. – 2010. – № 9. – С. 110-112.
344. Про засади державної регіональної політики [Електронний ресурс] : проект закону від 31 трав. 2010 р. № 6462 // Верховна Рада України. – К., 2010. – Режим доступу : http://gska2.rada.gov.ua/pls/zweb_n/webproc34?id=&pf3511=37822&pf35401=165483
345. Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава : прогн. екон. реформ на 2010-2014 рр. [Електронний ресурс] / Ком. з екон. реформ при Президенті України // Президент України Віктор Янукович : офіц. інтернет-представництво / Адмін. Президента України. – К., 2009]. – Режим доступу : http://www.president.gov.ua/docs/Programa_reform_FINAL_1.pdf.

Наукове видання

Л. В. ПРОДАНОВА

**ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ Й ЕКОНОМІЧНИЙ
РОЗВИТОК: ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОСТІ
ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ**

Монографія
(редакція авторська)

Відповідальна за випуск

Тимофєєва Г. В.

Комп'ютерна верстка
Дизайн обкладинки

Федоренко С. В.
Венгренюк І. А.

Піди. до друку 28.04.2011. Формат 60x84 1/16. Папір офісний.
Друк цифровий. Гарнітура Times. Ум. друк. арк. 23,3.
Обл. вид. арк. 23. Зам. 11092010. Наклад 300 пр.

Видавниче підприємство «Східний видавничий дім»
(Державне свідоцтво № ДК 697 от 30.11.2001)
83086, г. Донецьк, вул. Артсма, 45
тел./факс (062) 338-06-97, 337-04-80
e-mail: svd@stcls.net

Надруковано у ТОВ «Сучасний друк»
м. Донецьк, бул. Пушкіна, 23
тел./факс (062) 304-4425

П 78 Проданова Л. В.

Економічне зростання й економічний розвиток: забезпечення сталості економічної системи: Монографія / Л. В. Проданова. – Донецьк: ТОВ «Східний видавничий дім», 2011. - 400 с.

ISBN 978-966-317-100-5

У монографії здійснено комплексне політико-економічне дослідження проблем економічного зростання й економічного розвитку, що забезпечує сталість економічної системи.

Проаналізовано методологічні передумови і структурно-функціональні зв'язки механізму забезпечення сталості економічної системи. Досліджено індикатори та показники її розвитку, а також суперечності економічної динаміки.

Виявлено ресурсний потенціал економічного зростання й розвитку національної економіки. Розроблено рекомендації щодо механізмів державного забезпечення сталого соціально-економічного розвитку України.

Для викладачів та науковців, студентів і аспірантів, практичних працівників органів державного управління, а також усіх, кого цікавить дана наукова проблема.

ISBN 978-966-317-100-5

Л. В. ПРОДАНОВА

**ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ Й
ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК:
забезпечення сталості
економічної системи**





Проданова Лариса Василівна -

кандидат економічних наук, доцент кафедри економічної теорії Донецького національного університету економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського.

У 1986 р. закінчила економічний факультет Донецького державного університету, у 1997 р. захистила дисертацію, у 2001 р. присвоєно вчене звання доцента.

Автор близько 100 наукових та науково-методичних робіт в галузі макроекономіки, політичної економії, історії економічних учень; співавтор монографій «Соціальна політика і економічна безпека» (2004), «М.І.Туган-Барановський: особистість, творча спадщина та сучасність» (2007), «Історія ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського: події, факти, імена (київський та харківський періоди)» (2011).

Коло наукових інтересів – проблеми функціонування й розвитку економічних систем, соціально-економічної діяльності держави, історія економічної науки.