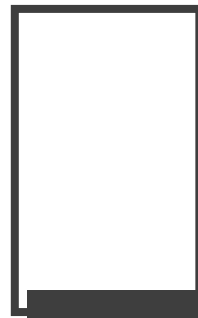




НАЦІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ НАУК УКРАЇНИ  
ДУ «ІНСТИТУТ ЕКОНОМІКИ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ  
НАН УКРАЇНИ»



# **Структурні трансформації в економіці України: динаміка, суперечності та вплив на економічний розвиток**

**Наукова доповідь**

**За редакцією  
чл.-кор. НАН України  
Л.В. Шинкарук**

УДК 338.1(477)(042.5)  
ББК 65.9(4Укр)050.2  
С87

*Автори :*

Шинкарук Л.В. (передмова, р. 1, п. 2.2, 3.1, 8.4, 9.3); Барановська І.В. (п. 1.3, 2.1, 3.4), Бевз І.А. (п. 8.2, 8.3); Бобух І.М. (п. 4.1, 4.2); Вдовічен А.А. (п. 2.3, 4.3); Герасімова О.А. (п. 5.4, 9.1); Голікова Т.В. (п. 8.1); Іллюша С.Н. (п. 9.2); Кіндзерський Ю.В. (п. 5.1, 5.2); Кіреєв С.І. (п. 1.2); Конах С.С. (п. 2.1, 3.4); Левчук Н.І. (п. 7.3); Луцков В.О. (п. 3.3, 9.3); Москвіна О.Д. (п. 2.3, 3.2); Ромусік Я.В. (п. 7.1); Снігова О.Ю. (п. 8.4); Тищук Т.А. (п. 6.3, 9.1); Фащевська О.М. (п. 7.3); Хаустов В.К. (п. 5.3); Чемодуров О.М. (п. 6.1, 6.2); Чернишевич О.М. (п. 3.5); Щегель С.М. (п. 7.1, 7.2, 9.3).

*Рецензенти :*

чл.-кор. НАН України Гриценко А.А.  
(ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України» – Київ);  
чл.-кор. НААН України Осташко Т.О.  
(ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України» – Київ);  
д-р екон. наук Якубовський М.М.  
(ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України» – Київ).

*Затверджено до друку Постановою Вченої ради ДУ «Інститут економіки  
та прогнозування НАН України»  
від 03.07.2014 р. № 70*

**С87 Структурні трансформації в економіці України: динаміка, суперечності та вплив на економічний розвиток : наукова доповідь / [Шинкарук Л.В., Бевз І.А., Барановська І.В. та ін.] ; за ред. чл.-кор. НАН України Л.В. Шинкарук ; НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогнозув. НАН України». – К., 2015. – 304 с. : табл., рис.**

**ISBN 978-966-02-7689-5**

У доповіді розглядаються основні особливості структурних трансформацій у національній економіці за період 2000–2014 рр., їхній вплив на економічний розвиток України у контексті євроінтеграційних процесів і напрями формування структурної політики держави.

Для фахівців у сфері економіки та державного управління, науковців, аспірантів і студентів економічних спеціальностей, а також широкого кола читачів, які цікавляться питаннями економічного розвитку України.

Наукову доповідь підготовлено у рамках НДР «Структурні трансформації в економіці України: динаміка, суперечності та вплив на економічний розвиток».

УДК 338.1(477)(042.5)  
ББК 65.9(4Укр)050.2

**ISBN 978-966-02-7689-5**

© Національна академія наук України, 2015  
© ДУ «Інститут економіки та прогнозування  
НАН України», 2015

# ПЕРЕДМОВА

Політичні зміни, які відбулися в нашій державі останнім часом, повинні супроводжуватися позитивними структурними змінами економіки, оскільки за багатьма параметрами розвитку соціально-економічної системи в Україні продовжує зростати напруга. Ці процеси, як свідчить історичний досвід, супроводжуються формуванням нових атракторів, які визначатимуть цей розвиток у перспективі і, незважаючи на хаотичну природу трансформаційних процесів, цілком можливо і необхідно визначити основні орієнтири економічної політики держави, які стануть наріжними каменями нового соціально-економічного устрою.

Посилення інтеграційних і глобалізаційних процесів та прояви кризових явищ у світовій економіці в останні десятиліття зумовили значні зміни основних тенденцій розвитку світового господарства та актуалізували зміни в економічному устрої багатьох країн. Формування нової господарської парадигми світу відповідно відбилася у міжнародному поділі праці, характері та принципах світогосподарських зв'язків і структурних трансформаціях у національних економіках. Тема структурних трансформацій стає дедалі актуальнішою і для України, що обумовлено як необхідністю подолання наслідків фінансово-економічної кризи, так і якісного оновлення економічної системи на основі реалізації ефективної економічної політики, і насамперед структурної, що повинна забезпечити економічне зростання та сприяти економічному розвитку країни у довгостроковій перспективі. Системних реформ вимагають від України й міжнародні партнери, але якщо внаслідок внутрішніх структурних трансформацій не відбудеться оновлення базових механізмів суспільного розвитку, ні європейська інтеграція, ні зовнішня фінансова допомога наявних проблем не вирішать.

Реалізація структурної політики передбачає поєднання раціональне важелів державного регулювання і ринкових механізмів, але соціально-економічне життя України сьогодні регулюється еклектичною сумішшю ринкових механізмів та архаїчних соціальних інституцій, які лише частково були адаптовані до нових економічних умов. На сьогодні питання структурних змін в економіці України залишаються нерозв'язаними й дискусійними, серед них – формування та інструменти реалізації структурної політики, роль держави у регулюванні структурних трансформацій, поєднання стабілізаційних заходів і структурних реформ для підвищення потенціалу економічного зростання й подальшого розвитку України. Все це визначає необхідність формування цілісного макроекономічного бачення перебігу змін й обумовлює актуальність дослідження основних структурних трансформацій, їх динаміки, суперечностей та впливу на економічний розвиток у контексті формування ефективної структурної політики.

Як показує вітчизняний і зарубіжний досвід, структурна політика – це двосічна зброя, якою слід користуватися обережно, щоб не зашкодити. Дотримання правил безпеки означає насамперед наявність ретельно прорахованої стратегії, що враховує основні прямі й непрямі, негативні й позитивні ефекти. Поки що Україна не повністю володіє об'єктивною інформацією про реальні та потенційні конкурентні переваги вітчизняних галузей і секторів.

Важливе значення мають й *інструменти структурної політики*. За кордоном зазначений інструментарій традиційно включав і включає в себе різноманітний набір механізмів впливу на структурні процеси в національній економіці, до яких належать як власне механізми впливу на економіку, так і макроекономічні інструменти, що непрямо зачіпають її сектори.

*Перша група* механізмів традиційно була домінантою державної структурної політики у більшості розвинених країн. Вона включала такі інструменти, як:

- селективну галузеву підтримку певних виробництв через державний бюджет (дотації, кредити, цільові податкові пільги, галузеві інвестиційні програми);
- сприяння малим і середнім підприємствам, фінансування й організацію НДДКР;
- передачу нових технологій національним компаніям;
- фонди економічного розвитку;
- індикативне планування;
- стимулювання зон, що відстають у економічному розвитку;
- механізм прискореної амортизації;
- сприяння товарному експорту;
- регулювання імпорту товарів;

- патентне регулювання і стандартизацію вітчизняної продукції.

Останнім часом набуває нового значення і дедалі більшої важливості *друга група* механізмів по лінії впливу на макроекономічне середовище (їй надавали перевагу в таких країнах, як США) – як засіб формування сприятливого національного і регіонального середовища для підвищення ефективності національних компаній в умовах глобалізації та лібералізації ринків. Сюди можна віднести, зокрема, фінансово-кредитну, валютну, інфраструктурну (транспортні, інформаційні мережі), освітянську політику та інші форми впливу держави на економіку.

Через те, що процес структурних трансформацій носить системний характер і має визначальний вплив на формування подальших тенденцій розвитку, доцільно одночасно здійснювати структурні реформи за такими напрямками, як: *макроекономічний*, що передбачає створення ефективного конкурентного середовища через поєднання ринкових інструментів та інструментів державної політики; *інвестиційно-інноваційний напрям*, що передбачає обґрунтування пріоритетних ініціатив інвестування для структурно-технологічної модернізації економіки та перехід до інвестування найважливіших проектів, підтримку інноваційної діяльності у галузевій науці та впровадження їх досягнень у виробництво; *інституційний напрям* – найважливішими завданнями якого є інституційно-правове забезпечення структурних трансформацій.

Результатом структурних трансформацій економіки України є сформовані макроекономічні диспропорції:

- надмірна частка споживання і низький обсяг нагромадження, що в умовах національного ринку призвело до необхідності компенсувати надлишок внутрішнього попиту випереджаючим зростанням імпорту;
- відносно вузька спеціалізація зовнішньої торгівлі та висока частка низькотехнологічного експорту, що в умовах відкритості економіки країни сформувало високу залежність економічної динаміки та фінансового становища від кон'юнктури зовнішніх ринків;
- нарощування обсягів споживчого кредитування в умовах низького рівня інвестицій у модернізацію основних засобів призвело до використання кредитних ресурсів для стимулювання імпорту та іпотечного сегмента ринку;
- несприятливі умови для довгострокового інвестування обумовили переважаючу інвестиційну привабливість секторів із високою ліквідністю і швидким обігом та випереджаючі темпи розвитку секторів, які здійснюють експортну діяльність.

Серед інституційних проблем основне місце належить недосконалому інституційно-правовому забезпеченню реформ, однією з яких є відсутність стратегії розвитку України. Система довгострокового стратегічного планування розвинених країн відрізняється від системи України тим, що в цих країнах основою довгострокового стратегічного планування є Бачення (Візія) та Національна стратегія розвитку. Однак, якщо Бачення – це концептуальний опис бажаного майбутнього, то Національна стратегія розвитку – це «дорожня карта», що дозволяє рухатися до такого майбутнього. Стратегія містить чіткі цілі та шляхи їх досягнення, а також набір заходів, що дозволяють оцінити прогрес країни в соціально-економічному розвитку та реалізувати стратегію розвитку країни через якісні структурні зрушення.

Основними видами структурних зрушень в економіці є: технологічні – що визначають появу принципово нових класів технічних засобів, які стають основою нового господарського укладу; інституційні – об'єктами яких є локальні системи економічних інституцій та інститутів, галузева та адміністративна структури; відтворювальні – пов'язані зі зміною пропорцій секторів, сфер і сегментів національної економіки: державного і приватного секторів, сфер промислового та сільськогосподарського виробництва, виробництва і обігу; просторові – які детермінують визначення та зміщення меж територіально-виробничих комплексів (кластерів), регіонів та економічних зон.

Дослідження структури виробництва в Україні за період 2006–2013 рр. характеризується тим, що найбільше зростання у 2006–2007 рр. демонстрували сільське господарство, торгівля, добувна промисловість, транспорт і зв'язок, що доводить примітивізацію економіки України та відсутність якісних структурних трансформацій. Негативна тенденція щодо оцінки фінансово-економічного стану у 2010–2013 рр. свідчить про відсутність розвитку нових перспективних виробництв у переробній промисловості та консервування існуючої структури за відсутності відповідних реформ.

Крім того, надзвичайно негативно – і не лише на промисловість регіону, а й на економічний потенціал країни – впливає збройний конфлікт на Сході України, адже йдеться не лише про результати руйнування економіки регіону – як окупованої, так і підконтрольної Україні частини, – але й про проблеми безпосередньо зв'язаних із ним підприємств інших регіонів. Ситуація у Донецькій та Луганській областях негативно позначилась також на економіці областей, які з ними межують – Дніпропетровської, Запорізької, Харківської, де зосереджено значну частину промислового потенціалу України.

На сьогодні, як би жорстоко це не звучало, руйнування значної частини виробничого потенціалу Луганської та Донецької областей певною мірою спрощує завдання структурної перебудови їхніх економік, проте при цьому потребує гармонізації та узгодження новацій, призначених саме для Донбасу, із загальноукраїнською програмою реформ і вимагає поширення цих реформ на всю Україну. При відбудові економіки Донбасу необхідно акцентувати увагу на стратегічному плануванні розвитку територій, спрямованому на погодження зусиль влади, суспільства, бізнесу на перспективних і раніше не використаних ресурсах регіону та концентрації ресурсів на довгострокових цілях розвитку територій.

Розбудова промислового комплексу в Україні і вибудовування адекватної до ситуації моделі промислової політики повинно враховувати зовнішні обмеження та ризики для вітчизняної промисловості, зумовлені розвитком світової економіки, основною рисою якої є наростаюча глобалізація, у якій кожній країні відведена своя роль і спеціалізація, значною мірою зумовлена станом і науково-технічним рівнем промислового виробництва.

Високорозвинені країни взяли на себе роль створення і контролю в своїх інтересах технологічних ланцюгів світової активності з виробництва та просування на світовий ринок певних продуктів чи послуг, і стратегічною метою України є вмонтування своїх виробництв у ланки з високою доданою вартістю.

Надважливим для економіки України є розв'язання стратегічного завдання – диверсифікації експорту, яке може бути вирішене через проведення реформ у процесі імплементації Угоди про асоціацію України з країнами ЄС у частині створення поглибленої і всеохоплюючої зони вільної торгівлі (ЗВТ) та модернізація виробництв і включення вітчизняних підприємств у технологічні ланцюги європейських компаній через залучення українських суб'єктів господарювання до спільних восьми науково-дослідницьких, комунікаційних та інформаційних проектів (що передбачається розділом IV «Торгівля і питання, пов'язані з торгівлею» та V «Економічне та галузеве співробітництво» Угоди), що також дасть можливість компенсувати наслідки від розриву коопераційних зв'язків з підприємствами РФ та диверсифікувати експорт, орієнтований на російські ринки.

Досліджуючи рух країн Вишеградської четвірки до членства у ЄС, виокремлено три п'ятирічні етапи, кожен з яких характеризується певною зміною тенденцій та ролі окремих чинників економічного зростання: перший етап (1995–1999 рр.) – адаптація економік до нових умов, що передбачає активну переорієнтацію виробників на зовнішніх ринках та формування нових експортних можливостей; другий етап (2000–2004 рр.) – посилення дії ендегенних чинників економічного зростання завдяки нагромадженню певного потенціалу у попередньому періоді та формуванням потужного внутрішнього ринку; третій етап (2005–2009 рр.) – адаптація країн до умов ЄС, що супроводжувалося сприятливими умовами на зовнішніх ринках на початку та кризовими явищами у останні два роки цього періоду. На основі цих досліджень обґрунтовано припущення, що підписання Угоди про асоціацію між Україною та країнами ЄС може створити потенціал для зростання вітчизняної економіки – подібно тому, як це відбувалося у країнах Вишеградської четвірки після підписання ними відповідних угод, тому узагальнені показники розвитку зазначених країн можуть слугувати основою для побудови еталону, за яким може розвиватися економіка України, з метою прогнозування структурних зрушень.

Характеристика структурних особливостей національного багатства України в цілому демонструє відповідність структурі країн з низьким і середнім доходом й істотно відрізняється від країн з високим рівнем доходу. Встановлено, що досить загрозливими для нашої держави є перспективи реалізації так званого «ресурсного прокляття» – низької віддачі від ресурсного капіталу як чинника низьких обсягів ВВП.

У світі формується нова довга науково-технологічна хвиля на основі інноваційних продуктів і технологій шостого технологічного укладу. Це генерує процеси реструктурування світового промислового виробництва, створення нових галузей і ринків. Для України це загрожує втраченою у перспективі зовнішніх несировинних ринків і консервацією сировинної спеціалізації через технологічну відсталість власного виробництва та його неготовність задовольняти попит на продукцію нового укладу.

Унаслідок загострення проблеми продовольчого забезпечення населення світу відбувається подальша інтенсифікація та індустріалізація світового сільськогосподарського виробництва, динамічно зростає попит на промислову продукцію сільськогосподарського призначення та машинобудування й агрохімії. Ця тенденція відкриває для України шанс розвинути власне сільське господарство та сектори промисловості, пов'язані з глибокою переробкою за умов модернізації цих галузей.

Проблеми промисловості безпосередньо демонструють ситуативність, фрагментарність, нецілеспрямованість, пролобістськість, стратегічну невиразність державної політики щодо розвитку галузі. Порівняно з відомими нормативними моделями за своїм характером та інструментарієм ця політика значною мірою відповідає «вертикальній» («жорсткій») моделі, у форматі якої

держава надавала пряму підтримку окремим – визначеним як пріоритетні – галузям промисловості, що не поліпшило стан галузей ні з точки зору модернізації виробничих потужностей, ні з точки зору покращення фінансових результатів їхньої діяльності.

Одним з несприятливих факторів для ведення бізнесу в Україні залишається оподаткування, що пояснюється надмірною кількістю сплачуваних у країні податків та складністю їхнього адміністрування порівняно з іншими країнами, але й існуванні такого явища, як значна невідповідність у розподілі між галузями обсягів сплачених податків і обсягів виробленої продукції, що проявляється у значно заниженій (металургія, хімія) або завищеній (машинобудування) частці сплачених прямих і непрямих податків порівняно з їхньою часткою у структурі реалізованої продукції. Ця невідповідність значною мірою причетна до формування негативних тенденцій у структурі вітчизняного виробництва. Вона зумовлена не стільки наданням податкових пільг, скільки широкими можливостями для ухиляння від сплати податків, які має насамперед бізнес, пов'язаний неформальними зв'язками із представниками влади і державної бюрократії.

Згортання інвестиційної діяльності також є результатом відсутності якісних структурних трансформацій. Широка географічна диверсифікація джерел надходження прямих іноземних інвестицій в Україну поєднувалася зі стабільно високим рівнем концентрації основної частини їх обсягу від дуже невеликої кількості країн, перелік яких є практично незмінним. Високою залишалася частка іноземних інвестицій з країн, які мають статус офшорних зон або юрисдикцій з пільговими умовами оподаткування бізнесу (Кіпр, Британські Віргінські Острови, Беліз тощо). Враховуючи, що інвестиції з цих країн є переважно попередньо вивезеними вітчизняними за походженням коштами, то їх динаміка підтверджує збереження недовіри серед інвесторів розвинених країн до умов діяльності в Україні через відсутність реальних позитивних змін інвестиційного клімату.

Найбільш поширеними державними механізмами залучення і підтримки інвестицій у країнах Центральної та Східної Європи є: стабільний податковий режим з низькими податковими ставками, наявністю податкових пільг та кредитів; території зі спеціальним економічним статусом та регіональні (місцеві) програми розвитку, які повністю або частково фінансуються з європейських фондів регіонального розвитку; полегшення доступу підприємств до фінансування або надання прямої грошової допомоги на поворотній чи безповоротній основі у формі кредитів, гарантій, субсидій, грантів тощо.

В Україні спостерігається найвищий серед країн Європейського Союзу рівень міжрегіональної диспропорційності, а головними причинами збереження високого рівня міжрегіональної диспропорційності стала неефективна державна регіональна політика, яка реалізовувалася переважно на основі двох інструментів: фінансового вирівнювання – за допомогою дотацій та субвенцій з державного бюджету, а також фінансового стимулювання – через Державний фонд регіонального розвитку (ДФРР), зміст якого полягає у створенні сприятливих можливостей для формування «точок зростання» з метою залучення додаткових інвестицій у проблемні регіони країни. Використання цих інструментів мало б створити синергетичний ефект у подоланні міжрегіональної диспропорційності економічного розвитку, однак замість цього загострилися старі та виникли нові ризики для економічного розвитку регіонів.

Структурна політика має забезпечити такі умови для розвитку національної економіки:

- створення механізму розширеної взаємодії виробництва товарів, генерації доходів та формування/стимулювання кінцевого попиту;
- досягнення консенсусу українських бізнес-еліт щодо цілей економічного розвитку національної економіки і способів їхнього досягнення з обґрунтованим переваженням перспектив і позитивних результатів (перехід країни до моделі економічного зростання) над втратами, що супроводжують процес структурних трансформацій;
- формування провідного виробничо-господарського укладу (сукупність взаємопов'язаних виробництв та інститутів, що утворюють системну цілісність), який володіє не лише потужним потенціалом зростання, а й досить критичною масою для якісного перетворення економіки;
- гармонійне поєднання інтересів України щодо економічного розвитку, модель якого має бути моделлю визначення домінанти економічної орієнтації та реалізації конкурентних переваг, з форматом стратегічного розвитку світового господарства.
- мобілізацію технологічних і соціальних джерел підвищення ефективності діяльності підприємств через пошук принципово нових інституційних, економічних та організаційних форм інтеграції індустріального і постіндустріального укладів і формування національної інноваційної системи та її включення у контури розширеного відтворення.

# ЗМІСТ

Передмова.....	3
<b>РОЗДІЛ 1</b>	
<b>Структурні трансформації: теоретичні підходи та категорійний апарат .....</b>	<b>13</b>
1.1. Структурні трансформації, підходи та методи їх дослідження .....	13
1.2. Структурні зрушення та особливості їхнього прояву.....	17
1.3. Модель трансформації у країнах Центральної та Східної Європи.....	23
<b>РОЗДІЛ 2</b>	
<b>Структурні трансформації в контексті міжнародних порівнянь .....</b>	<b>26</b>
2.1. Економічні результати трансформації в країнах Центральної та Східної Європи...	26
2.2. Місце України у світовій економіці: макроекономічний аспект .....	32
2.3. Структурні пропорції формування і використання ВВП України та ЄС.....	36
<b>РОЗДІЛ 3</b>	
<b>Структурні трансформації валового внутрішнього продукту України.....</b>	<b>41</b>
3.1. Структурні зміни у пропорціях виробництва, розподілу та перерозподілу ВВП України .....	41
3.2. Зміни фізичного обсягу, цін виробництва та кінцевого споживання .....	47
3.3. Особливості зміни інституційної структури формування ВВП України.....	50
3.4. Зовнішньоекономічна діяльність України.....	56
3.5. Вдосконалення механізму розподілу доходів ВВП між інституційними секторами економіки .....	64
<b>РОЗДІЛ 4</b>	
<b>Структурні зміни у національному багатстві та економічний розвиток .....</b>	<b>73</b>
4.1. Структурні особливості національного багатства України .....	73
4.2. Продукти інтелектуальної власності як нематеріальні елементи національного багатства України.....	80
4.3. Структурні диспропорції в трудовій сфері.....	86
<b>РОЗДІЛ 5</b>	
<b>Промисловий сектор та економічний розвиток України .....</b>	<b>101</b>
5.1. Особливості структурних трансформацій світової промисловості.....	101
5.2. Суперечності формування структури виробництва та внутрішнього ринку в Україні .....	108
5.3. Особливості функціонування національної системи охорони промислової власності.....	115
5.4. Структурні трансформації економіки за період 2006–2013 років на основі аналізу показників ділових очікувань підприємств України .....	121
<b>РОЗДІЛ 6</b>	
<b>Ринок капіталу, структурні трансформації та економічний розвиток.....</b>	<b>132</b>
6.1. Структурні трансформації на ринку капіталу .....	132
6.2. Злиття, поглинання та розміщення акцій як інструменти структурних змін .....	137
6.3. Вплив виведення капіталів з України на структурні пропорції економіки.....	141

## **РОЗДІЛ 7**

<b>Інвестиції та інноваційно-технологічний розвиток як фактор структурних трансформацій та економічного зростання України .....</b>	<b>147</b>
7.1. Інвестиції у технології та продуктивність праці як інструменти структурних змін ...	147
7.2. Особливості інноваційно-технологічного розвитку вітчизняної економіки .....	153
7.3. Особливості інвестицій та інвестиційний клімат .....	162

## **РОЗДІЛ 8**

<b>Регіональний аспект структурних змін в Україні .....</b>	<b>172</b>
8.1. Структурні особливості ієрархії регіонів.....	172
8.2. Оцінка динаміки структурно-територіальної диспропорційності.....	183
8.3. Особливості економічних інструментів подолання структурно-територіальної диспропорційності .....	194
8.4. Структурні особливості економіки Донбасу .....	199

## **РОЗДІЛ 9**

<b>Моделювання структурних трансформацій в економіці України та структурна політика .....</b>	<b>205</b>
9.1. Прогнозування структурних зрушень в економіці України внаслідок підписання Угоди про асоціацію між Україною та ЄС (на прикладі країн Вишеградської четвірки) .....	205
9.2. Прогнозний сценарій структурних трансформацій в економіці України .....	215
9.3. Структурна політика як інструмент забезпечення економічного розвитку України .....	223
Додатки до розділу 2 .....	235
Додатки до розділу 3 .....	241
Додатки до розділу 4 .....	260
Додатки до розділу 5 .....	260
Додатки до розділу 7 .....	281
Додатки до розділу 8 .....	286
Додатки до розділу 9 .....	289



## Список таблиць

1.1.	Життєвий цикл структурного зрушення в економіці.....	19
1.2.	Показники результативного структурного зрушення .....	19
1.3.	Окремі показники інноваційності розвитку нових країн – членів ЄС у 2010 р.....	25
2.1.	Динаміка реального ВВП у країнах ЦСЄ та ЄС .....	26
2.2.	Зміна ВВП груп країн світу, % до 1990 р.....	33
2.3.	Темпи зміни ВВП країн СНД, <i>наростаючим підсумком, 1992=100%</i> .....	34
2.4.	Зміна обсягів ВВП, % до відповідного кварталу докризового 2008 р.....	35
2.5.	Співвідношення купівельної спроможності гривні за ПКС до обмінного курсу .....	36
2.6.	Структура валового внутрішнього продукту за категоріями кінцевого використання, % до ВВП (за методологією СНР-2008).....	38
2.7.	Зміна обсягу валового внутрішнього продукту за категоріями кінцевого використання, %(за методологією СНР-2008) .....	40
3.1.	Структура випуску за видами економічної діяльності згідно з СНР-2008, % до підсумку .....	41
3.2.	Структура валової доданої вартості за видами економічної діяльності, % до підсумку .....	42
3.3.	Відносні зміни у структурі виробництва і ВДВ, (зміна питомої ваги галузей 2013 року до 2000 року, % ).....	44
3.4.	Питома вага проміжного споживання у випуску за видами економічної діяльності, % до випуску.....	44
3.5.	Питома вага оплати праці у валовій доданій вартості, % .....	45
3.6.	Питома вага валового прибутку у валовій доданій вартості, %.....	45
3.7.	Структура ВВП за витратами, %.....	46
3.8.	Зміни обсягу та цін компонентів кінцевого використання ВВП .....	47
3.9.	Темпи зміни ВВП та реального наявного доходу .....	49
3.10.	Зіставлення балансу товарів та послуг з приватними грошовими переказами в Україну, <i>млн дол. США</i> .....	49
3.11.	Зміна кінцевих споживчих витрат домашніх господарств за функціями .....	50
3.12.	Коефіцієнт стягнення імпортного мита в Україні у 2002–2009 рр.....	57
3.13.	Індекси фізичного обсягу, середніх цін та умов зовнішньої торгівлі України товарами.....	63
4.1.	Обсяг і структура національного багатства України та країн світу на одну особу в 2005 р. ....	74
4.2.	Світова структура національного багатства в 2005 р. та структурні зміни протягом 2000–2005 рр. ....	75
4.3.	Вплив зростання кількості населення на обсяг скоригованих чистих заощаджень та зміни у подушових обсягах національного багатства в 2005 р. ....	77
4.4.	Співвідношення коефіцієнтів людського розвитку в Україні та країнах світу.....	79
4.5.	Динаміка структури зайнятості України .....	91
4.6.	Структурно динамічні відмінності національного ринку праці за галузевою структурою (ланцюгові показники).....	91
4.7.	Показники зайнятості населення України.....	92
4.8.	Динаміка структурного безробіття в Україні.....	93
4.9.	Динаміка змін у професійно-кваліфікаційній структурі зайнятих в економіці України за 2000– 2014 рр., % .....	94
4.10.	Основні індикатори бідності в Україні.....	96
4.11.	Динаміка середньомісячної заробітної плати .....	98
5.1.	Розподіл валової доданої вартості світової промисловості між групами країн у 1970–2010 рр., у <i>поточних цінах</i> .....	103
5.2.	Індекс промислового виробництва окремих країн, % до попереднього року .....	104
5.3.	Розподіл доданої вартості між секторами промисловості різного технологічного рівня, % до підсумку.....	105
5.4.	Внесок промисловості у створення валової доданої вартості в економіці України, %..	108
5.5.	Суперечності, ризики та виклики розвитку промисловості України.....	114
5.6.	Динаміка поданих заявок на патенти в усьому світі .....	115
5.7.	Показники патентування країн за рівнем доходу.....	115
5.8.	Динаміка подач заявок на патенти п'яти офісів-лідерів, 1985–2012 рр. ....	116
5.9.	Структура подач заявок на патенти в 20 найбільших офісах світу у 2012 р.....	117
5.10.	Структура подач заявок на патенти в 20 офісах країн світу у 2012 р.....	117
5.11.	Структура отриманих патентів в 20 найбільших офісах світу у 2012 р.....	117
5.12.	Показники отримання патентів у 2012 р. офісами окремих країн з середнім та низьким рівнем доходу.....	117
5.13.	Патентні заявки резидентів та витрати бізнес-сектора на R&D, 2007–2012 рр.....	118

5.14. Подачі заявок резидентами до ВВП .....	118
5.15. Країни-лідери за показниками GII у групі з доходами, нижчими за середні.....	120
5.16. Індикатори ділових очікувань у різних країнах.....	122
6.1. Зростання вартості найбільш ліквідних акцій на Українській біржі у 2009–2015 рр. ..	134
6.2. Порівняльний аналіз нормативно-правового стимулювання ринків капіталу у країнах з перехідною економікою.....	135
6.3. Злиття та поглинання, що здійснювалися українськими компаніями у 2013–2014 рр. .	138
7.1. Зв'язок технологічних інвестицій та технологічної структури експорту і реалізованої промислової продукції України.....	147
7.2. Динаміка продуктивності праці економіки України.....	152
8.1. Зрушення у територіальній структурі господарства України у 1990–2011 рр. (у розрізі регіонів, згрупованих за порівнянням ВРП / на особу з середньоукраїнським показником, од.) .....	173
8.2. Законодавчо визначені методи оцінки міжрегіональної диференціації в Україні .....	185
8.3. Методичні підходи до оцінки диференціації регіонів країни .....	186
8.4. Динаміка рівня дисбалансів у доходах місцевих бюджетах регіонів України, 2008–2012 рр.....	195
8.5. Обсяги фінансування у розділі «Об'єкти і заходи, що фінансуються за рахунок 30% коштів ДФРР» за регіонами, 2012 р.....	198
8.6. Сфера реального сектору економіки старопромислових регіонів України, % до відповідного періоду попереднього року .....	200
9.1. Розрив вартісних обсягів складових кінцевого використання ВВП «старими» та «новими» членами ЄС, <i>разів</i> .....	210
9.2. Коефіцієнти детермінації $r^2$ та регресії $m$ для складових ВВП як функції експорту ..	211
9.3. Результати вибору варіантів технологічного розвитку України .....	218
9.4. Частки проміжного споживання у випусках з дійсною і раціональною структурою, %..	219
9.5. Ієрархія документів стратегічного планування розвинених країн.....	223

## Список рисунків

1.1. Класифікація теоретичних підходів і методів дослідження структурних змін економіки .....	15
2.1. Зближення нових країн – членів ЄС з ЄС-15 за обсягом ВВП на одну особу за ПКС, <i>євро/екю</i> .....	27
2.2. Зближення країн-кандидатів і потенційних кандидатів у члени ЄС з ЄС-15 за обсягом ВВП на одну особу за ПКС, <i>євро</i> .....	27
2.3. Зміна реального обсягу ВВП у нових країнах – членах ЄС, % до попереднього року .	28
2.4. Зміна реального обсягу ВВП в країнах-кандидатах і потенційних кандидатах у члени ЄС, % до попереднього року.....	28
2.5. Зміна ВВП груп країн світу, <i>наростаючим підсумком, 1990 = 100%</i> .....	33
2.6. Зміна ВВП країн СНД, <i>наростаючим підсумком, 1992 = 100%</i> .....	34
3.1. Структура ВВП за витратами, %.....	46
3.2. Динаміка ВВП, доходів та витрат населення України, % до попереднього року .....	48
3.3. Питома нагромаджена та прирістна капіталомісткість виробництва валової доданої вартості нефінансового корпоративного сектора .....	54
3.4. Темпи зростання експорту-імпорту України, % до попереднього року.....	56
3.5. Відкритість економіки України та динаміка зовнішньоторговельних показників у 2002–2013 рр.....	57
3.6. Динаміка валового зовнішнього боргу України та коефіцієнт покриття імпорту експортом у 2002–2014 рр. ....	58
3.7. Географічна структура експорту-імпорту України у 2002–2014 рр., %.....	62
3.8. Зміни частки населення на межі бідності в деяких країнах ЄС, % .....	65
3.9. Загальноєвропейські пріоритети державної політики вдосконалення системи розподілу доходів .....	65
3.10. Першочергові напрями вдосконалення системи розподілу доходів в Україні на основі загальноєвропейських пріоритетів боротьби з нерівністю.....	69
4.1. Динаміка змін в обсязі багатства на одну особу в Україні та країнах світу в постійних цінах 2005 р., <i>тис. дол. США</i> .....	75
4.2. Структура світового обсягу національного багатства у 2005 р., %.....	76
4.3. Структура світової кількості населення в 2005 р., %.....	76
4.4. Структура національного багатства України станом на 01.01.2008 р. ....	77

4.5. Динаміка обсягів валового нагромадження ПІВ та НОЗ відносно ВНОК та ВВП (ліва шкала) та у постійних цінах 2007 р. (права шкала) в Україні .....	81
4.6. Динаміка частки запасів ПІВ у загальному обсязі запасів ОЗ в Україні та деяких країнах – членах ОЕСР (за СНР-2008), %.....	81
4.7. Динаміка питомої ваги валового нагромадження ПІВ у ВНОК в Україні та деяких країнах – членах ОЕСР (за СНР-2008), % до ВНОК.....	82
4.8. Динаміка питомої ваги валового нагромадження ПІВ у ВВП в Україні та деяких країнах – членах ОЕСР (за СНР-2008), % до ВВП.....	83
4.9. Динаміка обсягів валового нагромадження ПІВ на одну особу в Україні та деяких країнах – членах ОЕСР (за СНР-2008) у постійних цінах 2005 р., дол. США.....	83
4.10. Структура продуктів інтелектуальної власності, %.....	84
4.11. Динаміка обсягів запасів нефінансових нематеріальних активів на одну особу в деяких країнах – членах ОЕСР .....	84
4.12. Темпи зростання реальної зарплати та реальної продуктивності праці (в цінах 2000 р.) ..	88
4.13. Динаміка рівнів формальної та неформальної зайнятості в 2000 – 2014 рр. ....	89
4.14. Структура зайнятості за видами економічної діяльності у 2012–2014 рр. ....	91
4.15. Диференціація заробітної плати за видами економічної діяльності в 2014 р. ....	100
5.1. Індекс промислового виробництва України у 1991–2014 рр. ....	109
5.2. Загальна класифікація індикаторів ділової активності підприємств України.....	123
5.3. Ретроспектива основних показників ділової активності та ВВП .....	124
5.4. Основні показники ділової активності підприємств України щодо реалізації продукції та інвестицій.....	125
5.5. Оцінка поточного фінансово-економічного стану за секторами економіки .....	125
5.6. Планування інвестицій у обладнання в наступні 12 місяців .....	126
5.7. Планування інвестицій у будівництво у наступні 12 місяців .....	126
5.8. Обсяги експорту у наступні 12 місяців.....	126
5.9. Обсяги реалізації у наступні 12 місяців .....	127
5.10. Динаміка оцінки майбутнього фінансово-економічного стану в Україні .....	127
5.11. Динаміка якісної оцінки фінансово-економічних перспектив у будівництві.....	128
5.12. Динаміка якісної оцінки фінансово-економічних перспектив у добувній промисловості..	128
5.13. Динаміка якісної оцінки фінансово-економічних перспектив у переробній промисловості ..	128
5.14. Динаміка якісної оцінки фінансово-економічних перспектив у галузі транспорту і зв'язку..	129
5.15. Динаміка якісної оцінки фінансово-економічних перспектив у сільському господарстві ....	129
5.16. Динаміка якісної оцінки фінансово-економічних перспектив у торгівлі .....	130
5.17. Динаміка якісної оцінки фінансово-економічних перспектив для інших видів діяльності ...	130
6.1. Структура зареєстрованих випусків цінних паперів у 2004–2012 рр., млрд грн.....	132
6.2. Квартальні обсяги торгів найбільш ліквідних акцій на Українській біржі у 2009–2015 рр., млн грн.....	134
6.3. Кількість та вартість угод злиття та поглинання у світі у 2007–2013 рр. ....	137
6.4. Обсяги та кількість IPO українських підприємств у 2005–2013 рр. ....	139
6.5. Динаміка вартості чистих активів невенчурних ІСІ у 2006–2014 рр., млрд грн .....	140
6.6. Прямі іноземні інвестиції в Україну, млн дол. США .....	143
6.7. Питома вага транспортної націнки у вартості імпорту продукції, % .....	144
6.8. Обсяги виведених прибутків з України, млрд дол. США.....	145
6.9. Структура формування різниці між реальною та митною вартістю імпорту в Україну, %..	146
7.1. Частка доданої вартості наукомістких послуг і хай-тек індустрії у структурі ВВП України та світу (1997–2012 рр.), %.....	148
7.2. Секторальний розподіл світового ринку наукомісткої продукції, прогноз на 2015 р., % ..	149
7.3. Динаміка показників технологічного розвитку вітчизняної промисловості .....	149
7.4. Динаміка частки інвестицій в основний капітал за технологічними укладами, %.....	150
7.5. Динаміка наукомісткості ВВП, % .....	153
7.6. Питома вага енергомістких та сировинних галузей у загальному обсязі виробництва ...	154
7.7. Динаміка кількості організацій, що виконують наукові дослідження й розробки .....	155
7.8. Динаміка кількості наукових кадрів за науковими ступенями .....	156
7.9. Питома вага обсягу виконаних наукових і науково-технічних робіт у ВВП .....	156
7.10. Обсяг виконаних наукових та науково-технічних робіт за видами робіт, %.....	157
7.11. Розподіл фінансування наукових та науково-технічних робіт за джерелами фінансування, %.....	157
7.12. Динаміка інноваційної активності промислових підприємств.....	158
7.13. Зміна структури інноваційних витрат підприємств за напрямками витрат .....	159

7.14. Джерела фінансування інноваційної діяльності .....	159
7.15. Динаміка показників впровадження інновацій на промислових підприємствах.....	160
7.16. Динаміка експорту високотехнологічних товарів України .....	160
7.17. Динаміка показників структури впроваджуваних інновацій.....	161
7.18. Щоквартальна динаміка обсягів та індексу капітальних інвестицій у 2011–2014 рр.....	162
7.19. Щоквартальна динаміка обсягів та індексу прямих іноземних інвестицій у 2011–2014 рр. ....	163
7.20. Структура інвестицій в основний капітал за видами економічної діяльності у 2002 (внутрішнє коло), 2008 (середнє коло) та 2011 рр. (зовнішнє коло) .....	164
7.21. Структура капітальних інвестицій у переробній промисловості у 2010 та 2013 рр. ....	164
7.22. Структурні зміни у розподілі капітальних інвестицій за джерелами фінансування у 2007, 2009 та 2012 роках, % .....	165
7.23. Трансформація структури прямих іноземних інвестицій в економіці України за видами економічної діяльності у 2006 р. та 2012 р. ....	166
7.24. Структура прямих іноземних інвестицій в економіці України за видами промислової діяльності у 2003, 2006, 2009, 2012 рр. ....	167
8.1. Зрушення у територіальній структурі господарства України у 1990–2011 рр. (у розрізі регіонів, згрупованих за порівнянням ВРП / на особу з середньо- українським показником, од.) .....	173
8.2. Динаміка питомої ваги агрегованих груп регіонів у структурі ВРП України у 1996–2011 рр., % .....	174
8.3. Динаміка зміни структурно-територіальної диспропорційності в Україні, 1998–2012 р. (за значенням індексу Джині) .....	183
8.4. Динаміка структурно-територіальних диспропорцій у країнах ЄС та в Україні (за значенням індексу Джині), 1995–2010 рр. ....	184
8.5. Методика оцінки міжрегіональної диспропорційності економічного розвитку.....	188
8.6. Рейтинг регіонів України за значенням інтегральних індексів економічного розвитку у 2007 та 2012 рр. ....	191
8.7. Динаміка рівня міжрегіональної диспропорційності економічного розвитку в Україні у період 2007–2012 рр. ....	192
8.8. Темпи приросту (спаду) економічного розвитку регіонів України за період 2007–2012 рр. ....	192
8.9. Схема ризиків та викликів регіональному розвитку в Україні під впливом суперечності динаміки структурно-територіальної диспропорційності у післякризовий період.....	194
8.10. Схема ризиків та викликів регіональному розвитку в Україні під впливом суперечності інструменту фінансового вирівнювання.....	195
8.11. Частка трансфертів до місцевих бюджетів у ВВП різних країн.....	196
8.12. Схема ризиків та викликів регіональному розвитку в Україні під впливом суперечності практичної реалізації ДФРР .....	197
9.1. Узагальнена схема прогнозування структурних зрушень в економіці України в умовах інтеграції до торговельного простору ЄС .....	207
9.2. Динаміка ВВП на душу населення країнах, що є «новими» та «старими» членами ЄС ....	208
9.3. Розрив між показниками «нових» та «старих» членів ЄС, разів.....	210
9.4. Розрив вартісних обсягів складових кінцевого використання ВВП між Україною та «старими» членами ЄС у 2013 р. та країнами V4 і «старими» членами ЄС у 1994 р., разів.....	211
9.5. Прогноз вартісних обсягів кінцевого використання ВВП за ПКС на одну особу у 2015–2027 рр., тис. дол. США у постійних цінах 2013 р. ....	213
9.6. Прогноз структури ВВП України за видами економічної діяльності .....	213
9.7. Структура споживання домогосподарств за ПКС на одну особу, тис. дол. США у постійних цінах 2013 року.....	214
9.8. Структура складових кінцевого споживання домашніх господарств.....	214
9.9. Зміна проміжних витрат при переході економік на вибрані технології, %.....	218
9.10. Індикатори продуктивності економік країн.....	220
9.11. Ієрархія довгострокових стратегічних документів ЄС .....	224
9.12. Ієрархічна структура системи стратегічного планування Польщі.....	228

# СТРУКТУРНІ ТРАНСФОРМАЦІЇ: ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ТА КАТЕГОРІЙНИЙ АПАРАТ

## 1.1 Структурні трансформації, підходи та методи їх дослідження

Кінець XX ст. ознаменувався великомасштабними суспільними трансформаціями одночасно на глобальному, регіональному та національному рівнях. Особливе місце серед них зайняли постсоціалістичні трансформації, аналізу яких присвячено численні вітчизняні та зарубіжні наукові дослідження. Однак після понад двадцяти років з початку «оксамитових революцій» у країнах Центральної та Східної Європи результати потребують поглибленого аналізу трансформаційних перетворень, вдосконалення методології дослідження теорії перехідних економічних процесів, включаючи такі важливі питання, як характеристика вихідної точки трансформації, рушійні (національні та міжнародні) сили проведених реформ, критерії завершеності перехідного періоду і багато інших.

Розвиток ринкових відносин в Україні обумовив необхідність глибокого теоретико-методологічного дослідження структурних трансформацій у національній економіці. «*Структурна трансформація (structural transformation)* – процес значних змін в економіці країни, який означає масштабне переведення ресурсів із первинного в обробний сектор економіки, як це відбувалося в багатьох нових індустріальних країнах (*newly industrialized countries*). Він може включати зрушення в методах економічної організації – від планової до переважно ринкової економіки, як це було в багатьох країнах колишнього СРСР, Центральної та Східної Європи»<sup>1</sup>.

Структурною трансформацією є якась зміна взагалі, без урахування характеру підсумків і наслідків цього процесу. Трансформація без розвитку – це відсутність позитивних економічних змін у суспільному виробництві (що характерно для українських структурних трансформацій), а розвиток – це позитивна економічна зміна.

Важливими ознаками структурних трансформацій в економіці є їхня якісна й кількісна визначеність, двоїстість природи (тобто характеристика як динамічного процесу, так і результату розвитку) та невідворотність.

Структурній трансформації як якісному стрибку передують поступові кількісні нагро-

мадження структурних змін, що переходять у структурні зрушення. Цей процес відбувається в ситуації, коли структурна трансформація є, а розвитку вітчизняної економіки майже немає. Трансформація без розвитку є не що інше, як відсутність позитивних економічних змін у суспільному виробництві (що властиво, зокрема, українським структурним трансформаціям), бо саме розвиток є позитивною економічною зміною.

Аналіз структурного зрізу економічного розвитку України дає змогу розкрити основні макроекономічні диспропорції, притаманні вітчизняній економіці, та показати, що досягнути макроекономічної рівноваги в країні можна лише за умови структурної трансформації.

При цьому слід враховувати, що економіка України є складною системою, яку утворює сукупність різних типів структур – відтворювальної, інституційної, управлінської, секторальної, галузевої, виробничо-технологічної, регіональної, зовнішньоторговельної тощо, – дія яких реалізується через багаторівневі соціально-економічні відносини.

Утім цілісності вітчизняної економіки і позитивної реалізації потенціалу її зростання можна досягнути лише тоді, коли зазначені структури злагоджено функціонуватимуть на базі такої моделі розвитку, яка відповідає національним і державним інтересам.

У сучасному суспільствознавстві викристалізувалося чотири основні теоретичні підходи до трансформації:

– *телеологічний підхід*, який розглядає створення нової економічної системи як швидкий перехід від одного стану суспільства та економіки до іншого, відповідного певному ідеалу чи проекту; в ході трансформаційного переходу він був відкинутий разом із досвідом будівництва реального соціалізму – експерименту з використанням широкомасштабної соціальної інженерії;

– *абсолютизований еволюціонізм*, реалізований західними державами протягом кількох століть формування ринкової економіки, використання якого в кінці XX ст. виявилось неможливим через значне стиснення часу;

– *генетичний підхід*, представлений рядом наукових концепцій, серед яких: ідея поступо-

<sup>1</sup> Блэк Дж. Экономика. Толковый словарь / Дж. Блэк ; общ. ред. И. М. Осадчей. – М. : ИНФРА-М, Весь Мир, 2000. – 832 с.

вої, поетапної соціальної інженерії К. Поппера, який пропонував «іти від проблем», методом проб і помилок, постійно здійснювати поліпшення і відмовитися від прагнення швидко досягти умоглядного, або, як передбачалося, існуючого ідеалу<sup>2</sup>; підхід М. Кондратьєва до формування цілей і розробці планових завдань, що базується на необхідності врахування об'єктивних тенденцій розвитку<sup>3</sup>; концепція «перспективних траєкторій розвитку» В. Полтеровича<sup>4</sup> тощо;

– «*перехід через запозичення існуючих у найбільш розвинених країнах Заходу інститутів зі сподіванням на здійснення успішної наздоганяючої модернізації.*

У практиці постсоціалістичних трансформацій реально затребуваними виявилися два підходи – «генетичний», який реалізований у ході широкомасштабних реформ у сучасному Китаї, а також «перехід через запозичення інститутів ринку і демократії», реалізований практично в чистому вигляді країнами Центральної та Східної Європи – новими членами ЄС, і апробований з досить неоднозначними результатами багатьма державами, що виникли на території колишнього СРСР. Популярність останнього підходу зрозуміла. Як писав Нобелівський лауреат Д. Норт, «очевидно, що для погано функціонуючих економік існуваннядесь в інших країнах порівняно продуктивних інститутів і можливість отримання з невеликими витратами інформації про економічний розвиток цих країн, який на зазначені інститути спирається, слугує потужним стимулом до змін»<sup>5</sup>.

Здавалося б, для країн, що обирали запозичення як спосіб трансформації, кінцевий пункт реформ завжди визначений – створення основ сучасної ринкової економіки та встановлення політичної демократії. Однак, як показує історичний досвід, все не так просто: досить згадати скромні (а часом плачевні) спроби швидко подолати відсталість країн «третього світу» в 1950–1960 рр., коли ця проблема трактувалася в дусі кейнсіанського розуміння джерел економічного зростання, тобто технократично. Стратегія наздоганяючого розвитку базувалася на простому «арифметичному» розрахунку: із значень ряду найважливіших економічних показників (капіталомісткості, обсягу ін-

вестицій, рівня освіти тощо) для розвинених країн шляхом «віднімання наявного потенціалу» визначалися відсутні контрольні цифри для країн «третього світу». Передбачалося, що «контрольні цифри» досяжні насамперед завдяки зміні потоку фінансових ресурсів<sup>6</sup>. Чи багатьом країнам, що розвиваються, така стратегія допомогла подолати відсталість?

Інший підхід, який базується на неокласичних теоріях економічного зростання, панував у світі в 1980–1990 рр. ХХ ст. Його представники вбачали центральне завдання трансформаційного розвитку в переведенні неринкового сектора економіки як у країнах, що розвиваються, так і в постсоціалістичних країнах, на ринкові рейки за допомогою широкомасштабної приватизації, системи заходів у галузі освіти, кредитування, податкових пільг, технічної та іншої допомоги, а головне, за допомогою ліквідації обмежень приватно-підприємницької діяльності бюрократією, державними та іншими монополіями.

Для України постає важливе теоретичне і практичне питання: чи можлива в принципі успішна трансформація на основі широкомасштабного запозичення групою країн інститутів, створених для ефективного функціонування інших держав в інших умовах? Досвід країн Центральної та Східної Європи, що здійснили трансформаційний перехід у ході інтеграції в ЄС на правах членства, дає достатні підстави для того, щоб зробити висновки стосовно кроків, необхідних для здійснення успішної трансформації через зміну якості інститутів ринку і демократії, враховуючи стартові умови України та її структурні характеристики.

У процесі еволюції економічної науки методи аналізу структурних змін набули найбільшого поширення (рис. 1.1) і структурний аналіз став своєрідним методологічним ядром економічного аналізу, причому за умов зниження актуальності окремих теоретичних доктрин.

Інституціональний напрям пов'язаний із дослідженням різних формальних і неформальних інститутів, структур і організацій, що породжуються та управляються цими інститутами. Довготривалі зміни в господарстві досліджуються в рамках кліометрії – економічної історії, найяскравішими представниками якої є Д. Норт і Р. Фогель. Більш відчутних успіхів у поясненні змін у різних структурах і організаціях, зокрема у промисловій галузевій структурі, домоглися представники неоінституційної школи на чолі з О. Вільямсоном, Р. Познером, Г. Демсец, а також французькі неоструктуралісти О. Фавор, Ф. Емар-Дюверне<sup>7</sup>, К. Менар<sup>8</sup>.

<sup>2</sup> Поппер К. Открытое общество и его враги. Т.1: Чары Платона / К. Поппер ; пер. с англ. под ред. В. Н. Садовского. – М. : Феникс; Международный фонд «Культурная инициатива», 1992. – 448 с.

<sup>3</sup> Кондратьев Н. Д. Проблемы экономической динамики / Н. Д. Кондратьев ; ред. Л. И. Абалкина. – М. : Экономика, 1989. – 523 с.

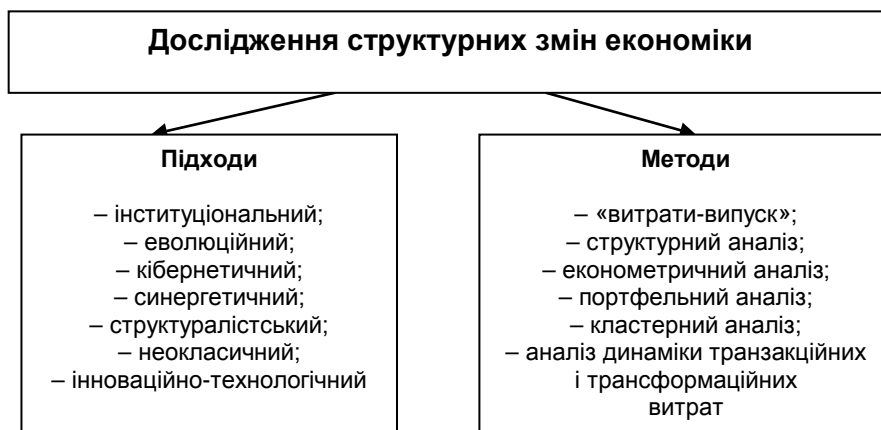
<sup>4</sup> Полтерович В. М. Стратегии институциональных реформ. Перспективные траектории / Виктор Меерович Полтерович // Экономика и математические методы. – 2006. – № 1. – С. 3–18.

<sup>5</sup> Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт ; пер. с англ. А. Н. Нестеренко ; предисл. и науч. ред. Б. З. Мильнера. – М. : Фонд экономической книги «НАЧАЛА», 1997. – С. 56. – (Современная институционально-эволюционная теория).

<sup>6</sup> Ольсевич Ю. Я. Влияние хозяйственных реформ в России и КНР на экономическую мысль Запада / Ю. Я. Ольсевич. – М. : ИНФРА-М, 2007. – С. 264–268.

<sup>7</sup> Эмар-Дюверне Ф. Конвенции качества и множественность форм координации / Ф. Эмар-Дюверне // Вопросы экономики. – 1997. – № 10. – С. 104–116.

<sup>8</sup> Фавор О. Внутренние и внешние рынки / О. Фавор // Вопросы экономики. – 1997. – № 10. – С. 90–103.



Джерело: складено авторами.

*Еволюційний* підхід в економічній науці з 80-х років ХХ ст. набув самостійного значення в наукових дослідженнях. Ґрунт для цього створили представники старого американського інституціоналізму, послідовники Т. Веблена, який уперше окреслив еволюційну проблематику, поставивши її на чільне місце методологічних проблем соціальних наук. Надалі еволюційний підхід дещо трансформувався і, набувши вигляду макроекономічних моделей динаміки, отримав свій розвиток у теорії систем при розробленні моделей системної динаміки, зокрема Дж. Форрестором<sup>9</sup>. Достатньо оптимістичних результатів еволюційний підхід досягнув щодо опису еволюції фірми, одну з перших еволюційних моделей зростання фірми розробили Р. Нельсон і С. Уінтер. Пізніше з'явилися еволюційні моделі Дж. Меткалфа, Дж. Сілверберга, Д. Ленерта і Б. Верспагена. Еволюційний підхід розвиває чотири типи моделей систем різного рівня складності: селекційні, ігрові, що враховують ефект навчання і моделі типу «нейромережі». Застосування таких моделей дозволяє створювати моделі структурної динаміки.

*Кібернетичний* підхід, у загальному вигляді запропонований С. Біром, відображає системний зв'язок інвестування та структурних змін.

*Синергетичний* підхід розглядає поведінку нестійких нелінійних систем і станів, припускає розвиток рівнянь динаміки економічних систем і розширення принципу відповідності П. Самуельсона, який описує стійкі системи. Зміни структури виробництва, характе-

ру праці, суспільних інститутів викликані повільними змінами у структурі просторових систем, що забезпечують просування товарів, інформації, людей, грошей тощо<sup>10</sup>. Синергетичний підхід значною мірою пов'язаний з кібернетичним. Обидва підходи розширюють можливості ефективного управління складними соціальними системами.

*Структуралістський* підхід базується на методології структурного аналізу. Основний внесок у формування структуралізму внесли французькі інституціоналісти, зокрема Франсуа Перру. В основі цього підходу – історико-описовий метод і соціологічний аналіз взаємодії різних суб'єктів сучасного господарства, одним із завдань якого є встановлення причин розвитку економічних структур. Істотний вклад в теоретичне розроблення підходу внесли французькі регуляціоністи, зокрема, Р. Буайе<sup>11</sup>, А. Липец, М. Агльєтта, Ж. Бенассі.

*Неокласичні моделі*, що розроблялися неокласичними школами, в основному пропонують пояснення економічного розвитку господарської системи через опис зміни станів її мікрорівня. Вони відштовхуються від наявності рівноваги в економіці та необхідності її досягнення, покладаються на принцип «методологічного індивідуалізму». В основі цього підходу лежить принцип відповідності П. Самуельсона, рівняння рівноваги Ерроу – Дебре, уявлення про економічну ефективність за М. Аллі, мо-

<sup>9</sup> Форрестер Д. Мировая динамика / Д. Форрестер ; пер. с англ. А. Ворощука, С. Пегова. – М. : ООО Издательство АСТ, 2003. – 379 с.

<sup>10</sup> Andersson A., Batten D. Creative Nodes, Logistical Networks and the Future of the Metropolis [Електронний ресурс] // Transportation. – 1987, Vol. 14, Is. 4. – Р. 281–293. – Доступний з : <http://link.springer.com/article/10.1007/BF00145752>

<sup>11</sup> Буайе Р. Теория регуляции: Критический анализ / Р. Буайе ; пер. с франц. Н. Б. Кузнецовой. – М. : Наука для общества, 1997. – 213 с.

делі зростання Р. Солоу, Р. Лукаса, П. Ромера. Враховуючи масштабну критику неокласичних шкіл у другій половині 1980-х років і в 1990-ті роки, викликану розвитком еволюційної економіки, з появою роботи Р. Нельсона і С. Уінтера «Еволюційна теорія економічних змін»<sup>12</sup> неокласичний підхід почав методологічно трансформуватися за рахунок привнесення неoinституціонального аналізу, який не заперечує його базисні методологічні принципи, які становлять основу інтелектуальної конструкції цього напрямку економічної думки. Вінцем еволюційного методу аналізу структурних змін є інноваційно-технологічна школа.

*Інноваційно-технологічний підхід.* Зв'язок інститутів і технологій зближують інституційний та інноваційно-технологічний підходи, принаймні у визначенні характеру структурних змін. Багато інституціоналістів, таких як Т. Веблен, К. Ейрс, Дж. Коммонс, Дж. К. Гелбрейт, Дж. М. Кларк, Й. Шумпетер, вважали інновацію, технологію основним джерелом соціально-економічного розвитку. Зважаючи на високий рівень теоретичних узагальнень, ця концепція являє собою першу самостійну теорію економічних (структурних) змін, яка пізніше перетворилася на еволюційний неошумпетеріанський напрям досліджень.

*Міжгалузевий аналіз.* Серйозний внесок у становлення і розвиток структурного аналізу вніс метод «витрати-випуск» В. Леонтьєва. Суть методу полягає в об'єднанні теорії функціонування економічних систем, методу математичного моделювання, прийомів систематизації та оброблення економічної інформації. Метод включає систему показників, що характеризують співвідношення, структуру, зв'язок економіки і математичну модель, яка дозволяє вивчати взаємовплив безлічі економічних величин і складати можливі стани – сценарії розвитку економіки. В економічній теорії попередниками міжгалузевого аналізу були «економічна таблиця» Ф. Кене, схеми суспільного відтворення К. Маркса, модель загальної економічної рівноваги Л. Вальраса. Російський економіст-математик В. Дмитрієв у своїх «Економічних нарисах»<sup>13</sup>, що вийшли в 1904 р., дав формулу обчислення народногосподарських витрат, в основі якої лежать ті ж «технічні коефіцієнти», що і в подальшій моделі В. Леонтьєва. Серйозні узагальнення методології міжгалузевого аналізу зроблені соратниками та учнями В. Леонтьєва. Так, відома мо-

дель ІНФОРУМ, створена К. Алмон, об'єднує навколо міжгалузевого балансу моделі прийняття рішень щодо споживчих витрат, інвестицій, міжнародної торгівлі, зайнятості тощо. Еволюція методу очевидна і в проєкті «Майбутнє світової економіки» (за участі у ньому А. Картера і П. Петрі), де моделі міжгалузевого балансу доповнюються економетричними моделями. Найбільший фахівець з економетричних методів лауреат Нобелівської премії Л. Клейн включив блок міжгалузевого балансу у свою Уортонівську модель.

Зараз структурні зміни дедалі більше стають предметом досліджень в економічній науці у зв'язку з виникненням інформаційної економіки, появою транзакційного сектора, різних деформацій у структурі споживання, мотивацій, уподобань.

Структурні зміни в економіці можуть як мати стихійний характер, так і бути регульованими державою. Вони показують, що різні складові вітчизняної економіки та реальна економічна динаміка в Україні розвиваються з різною інтенсивністю. Так, яку б структуру національної економіки не взяти – галузеву, територіальну, за формами власності тощо, всюди можна помітити значну різницю у темпах та якості зростання, а місцями й спаду. При цьому як позитивні, так і негативні коливання динаміки випуску та його складової – ВВП є закономірним наслідком курсу, якого послідовно дотримувалися всі найбільш потужні та впливові бізнес-кола України.

Наголос на ролі й значенні великого бізнесу тут зроблений не випадково: здійснені під час ринкових реформ перетворення зумовили те, що ринкові механізми значною мірою стали впливати на структурні зміни у вітчизняній економіці. В умовах дефіциту ліквідності та фінансової кризи структурні зміни стають некерованими, оскільки без фінансів зникає керуючий механізм впливу.

Як невідворотний наслідок процесу економічного розвитку структурні зміни є позитивним явищем у зв'язку з технічним прогресом або соціально-економічними досягненнями, але одночасно й негативним – через обтяжливу перебудову виробничого апарату, посилення вимог до його мобільності, зміни на ринку товарів і послуг або скорочення числа традиційних робочих місць.

На сучасному етапі в економіці розвинених країн процеси структурних змін значно прискорилися. Якщо раніше перехід від доіндустріального суспільства до індустріального займав століття, то нинішнє макрозрушення вкладається у десятки років. Нова технологічна революція веде до нечуваних структурних змін в економічній структурі суспільства.

<sup>12</sup> Нельсон Р. Эволюционная теория экономических изменений / Р. Нельсон, С. Уинтер ; пер. с англ. М. Я. Каждана. – М. : Финстатинформ, 2002. – 536 с.

<sup>13</sup> Дмитриев В. К. Экономические очерки / В. К. Дмитриев. – М. : ГУ ВШЭ, 2001. – 580 с.



## 1.2 Структурні зрушення та особливості їхнього прояву

Критеріальне виділення структурного зрушення з маси інших економічних явищ і процесів представляє основну трудність. Ключовим тут є поняття економічної структури як сукупності сталих зв'язків між елементами економічної системи, що забезпечують збереження її основних властивостей за різних зовнішніх та внутрішніх змін.

Існує певна плутанина між поняттями «структурні зміни» та «структурні зрушення».

Зіставними структурними елементами та зрізами економічної структури є: галузі (галузева структура), регіони (регіональна структура), технологічні уклади (технологічна структура), форми власності (структура власності), підприємства (структура конкуренції), групи виробничих фондів (структура виробничих фондів), споживання і нагромадження (структура розподілу національного доходу), макро-економічні пропорції (структура споживання, заощадження та інвестицій), експорт та імпорт (структура зовнішньої торгівлі) тощо.

Як наслідок, будь-яке структурне зрушення є тим чи іншим перерозподілом ресурсів між зазначеними елементами економічної структури. У кожному конкретному випадку можна виділити межі, коли зміна у структурі економіки переростає у структурне зрушення.

Критеріями виділення структурних зрушень є такі:

- у галузевій структурі економіки – виникнення галузевих диспропорцій та деформацій міжгалузевих взаємозв'язків;
- у технологічній структурі – зміна взаємозв'язків між технологічними укладами внаслідок зростання частки передових технологічних укладів;
- у структурі виробничих фондів – перевищення частки обладнання, що вибуває, над уведеним у виробництво, що обумовлює загальне старіння виробничих фондів.

Поняття структурного зрушення в економіці як економічного процесу може бути зіставлене з іншими економічними процесами, що здійснюються в економічній системі: *циклами, коливаннями і збуреннями*.

Помітними особливостями структурних зрушень в економіці є їхня незворотність. При цьому незворотною складовою структурних зрушень у довгостроковому плані є прогресивне економічне зростання, обумовлене загальним економічним законом підвищення потреб. Економічні цикли, деякі з яких, без сумніву, супроводжуються зрушеннями в економічній структурі, скоріше є системою з декількох структурних зрушень.

Структурні зрушення в економіці є категорією макrorівня, але проявляються вони на усіх рівнях господарювання. Всі структурні зрушення в економіці взаємопов'язані і є однією цілісною системою.

Безпосередньою причиною структурних зрушень в економіці є розвиток системи суспільних потреб, які базуються на законах їхнього підвищення. Саме зміни у структурі потреб, опосередковуючи появу одних, угасання та зникнення інших, викликають необхідність відповідних структурних зрушень. Будь-які структурні зрушення можна вимірювати, розглядаючи динаміку зміни питомої ваги та частки відповідного структурного елемента або показника в часі<sup>14</sup>.

Структурні зрушення в економіці мають як кількісну, так і якісну визначеність. Основною якісною характеристикою структурних зрушень є показник, що відображає напрям соціально-економічного прогресу.

Взаємодіючи один з одним, структурні зрушення в економіці можуть як посилюватися, так і слабшати. За інших рівних умов, накладання односпрямованих структурних зрушень посилює результуюче зрушення у структурі, а різноспрямованих (протилежних) послаблює. При цьому синергетичний ефект взаємодії структурних зрушень полягає також у тому, що змінюються не тільки їхні кількісні, але й якісні характеристики, а результуюче зрушення отримує нову системну якість, що не зводиться до простої арифметичної суми його складових.

Система для оцінки структурних зрушень в економіці базується на їхніх якісних і кількісних характеристиках – на поділі суспільного виробництва на три сектори: доіндустріальний, індустріальний та постіндустріальний та динаміки їхніх часток у структурі економічного зростання (спаду). Відповідно можна виділити декілька основних типів структурних зрушень в економіці: прогресивні, традиційні та регресивні, кожен з яких характеризується певним співвідношенням маси і якості взаємодіючих структурних зрушень. При цьому економічне зростання за рахунок прогресивних структурних зрушень матиме переважно інтенсивний, а за рахунок регресивних зрушень – екстенсивний характер.

Існує багато різних варіантів економічної динаміки на макrorівні, серед яких виділяються три основних блоки, що відповідають станам економічного зростання ( $\Delta Y > 0$ ), стагнації

<sup>14</sup> Казинец Л. С. Измерение структурных сдвигов в экономике / Л. С. Казинец. – М. : Экономика, 1967. – 168 с.

( $\Delta Y=0$ ) та економічного спаду ( $\Delta Y<0$ ). Водночас кожному типу економічної динаміки відповідають три різні характеристики якості структурних зрушень, коли якість зростає ( $K>0$ ), зменшується ( $K<0$ ) та залишається постійною ( $K=0$ ). У цьому випадку структурні зрушення між основними секторами економіки можна оцінити як прогресивні, якщо частка постіндустріального сектора зростає, а індустріального та доіндустріального, відповідно, знижується, й навпаки – як регресивні, якщо зростання частки останніх здійснюється за рахунок зменшення частки постіндустріального сектора економіки.

#### **Основні індикатори структурних зрушень**

Структурні зрушення можуть характеризуватися різними якісними і кількісними показниками. Проте якими б економічними характеристиками не виражалися зрушення у структурі: кількістю працюючих, обсягом виробництва або капіталу, – вони завжди пов'язані з певними економічними інтересами і потребами окремих суб'єктів або їхніх груп.

На думку Ю. Овсієнка<sup>15</sup>, за допомогою індексу структурних зрушень можна здійснювати вимірювання економічної динаміки.

Так, із поняттям маси і швидкості структурних зрушень в економіці тісно пов'язаний показник їхньої інтенсивності ( $E$ ). У загальному вигляді він розраховується за формулою:  $E = M \times V$ , де  $M$  – маса структурного зрушення;  $V$  – швидкість структурного зрушення<sup>16</sup>. Інтенсивність структурних зрушень є їхньою динамічною характеристикою.

Наступною характеристикою структурних зрушень є їхня якість ( $K$ ) – показник, який відображає напрям соціально-економічного прогресу. Математично якість дорівнює індексу структурних зрушень певного напрямку (прогресивних або регресивних) у заданій сукупності зрушень в економічній структурі:  $K = I \times N$ , де  $K$  – якість структурних зрушень;  $I$  – індекс структурних зрушень певного напрямку;  $N$  – напрям структурних зрушень<sup>17</sup>.

Крім того, в Україні за багато років накопичено величезний негативний потенціал, який породжує *регресивні* структурні зрушення. Цей потенціал виражається: на мікрорівні – у технологічній деградації підприємств, старінні обладнання, браку оборотних коштів, неплатежах тощо; на мезорівні – у погіршенні галузевої та регіональної економічної структури, високій монополізації; на макрорівні – у погіршенні макропропорцій (між I і II підрозділами, фондами

нагромадження і споживання, галузями і регіонами), структури експорту та імпорту тощо.

Унаслідок високої інерційності старої економічної структури ситуація в Україні продовжує погіршуватися, оскільки потенціал прогресивних зрушень у структурі вкрай низький, щоб протистояти масиву негативних змін. Та навіть у такій ситуації можливе ефективне здійснення прогресивних структурних перетворень.

Отже, будь-яке структурне зрушення проходить у своєму розвитку декілька етапів: зародження, розвитку і затухання. Тепер ми можемо описати ці етапи у запропонованих нами термінах і показниках (табл. 1.1). У міру проходження перелічених етапів феномен зрушення можна охарактеризувати як новий, прогресивний (на етапі зародження), традиційний (на етапі розвитку) і, нарешті, старий, регресивний (на етапі затухання).

Наведені характеристики структурного зрушення слід розглядати як середні. Насправді ж можливі значні відхилення. Можливі варіанти взаємодії структурних зрушень в економіці за схожих або протилежних напрямів зведено та описано у запропонованих показниках (табл. 1.2).

При збігові напрямку структурних зрушень в економіці маса, швидкість і сила результуючого зрушення збільшується, напрям зберігається, а якість посилюється. Інша картина, коли висхідні зрушення є протилежними: маса, швидкість і сила результуючого зрушення знижується, а напрям і якість змінюються у бік цих характеристик висхідного зрушення з більшою масою.

Однак не всяка зміна структури може розглядатися як структурне зрушення. Зважаючи на тлумачення слова «зрушення» (помітна, значна зміна у стані та розвитку чого-небудь) можна охарактеризувати його таким чином. *Структурним зрушенням в економіці є якісна зміна взаємозв'язків між зіставними елементами макроекономічної системи. Під зіставними розуміються елементи, що належать одному рівню економічної системи.*

Структура економіки характеризується неоднорідністю та пропорціями між її складовими. Структурний аспект економічного розвитку знаходить прояв або безпосередньо через кількісне зростання, або через певні якісні зміни в економіці. Наприклад, В. Бессонов у своїй роботі «Про трансформаційні структурні зрушення в російській економіці»<sup>18</sup> дає таке визначення: «Під структурними зрушеннями в економіці будемо розуміти зміну з перебігом часу пропорцій між елементами сукупності. Структурні зрушення є наслідком відмінностей у темпах зростання елементів сукупності».

<sup>15</sup> Овсиенко Ю. В. Институциональные сдвиги в России, их социальные и экономические последствия / Ю. В. Овсиенко // Экономика и математические методы. – 2000. – Т. 36. – Вып. 4. – С. 3–13.

<sup>16</sup> Бурдейчик С. А. Влияние институциональных изменений на структурные сдвиги в экономике : автореф. дисс.... канд. экон. наук : спец. 08.00.01 «Экономическая теория» / Светлана Александровна Бурдейчик. – Саратов, 2002. – 17 с.

<sup>17</sup> Там само.

<sup>18</sup> Бессонов В. А. О трансформационных структурных сдвигах в российской экономике / В. А. Бессонов // Экономика переходного периода. Сборник избранных работ. 1999–2002. – М. : Дело, 2003. – С. 602.

## Життєвий цикл структурного зрушення в економіці 1.1

ТАБЛИЦЯ

Показник	Етапи структурного зрушення		
	Зародження (зростання)	Розвиток (стабілізація)	Затухання (спад)
Маса (М)	Збільшується	Постійна	Знижується
Потенціал (Р)	Високий	Стабільний	Низький
Швидкість (V)	Зростає	Постійна	Знижується
Якість (К)	Прогресивна	Традиційна	Регресивна

Джерело: Сухарев О. С. Институциональная теория и экономическая политика: К новой теории передаточного механизма в макроэкономике : в 2 кн. / О. С. Сухарев ; РАН. Ин-т экон. – М. : Экономика, 2007. – Кн. I : Институциональная теория. Методологический эскиз. – С. 45.

## Показники результатуючого структурного зрушення 1.2

ТАБЛИЦЯ

Показник	Напрями збігаються	Напрями протилежні
Маса (М)	Збільшується $M(1)+M(2)$	Знижується $M(1) - M(2)$
Швидкість (V)	Збільшується $V(1)+V(2)$	Знижується $V(1) - V(2)$
Напрямок (N)	Зберігається	Змінюється у бік зрушення з більшою масою
Показник	Напрями збігаються	Напрями протилежні
Якість (К)	Підвищується $K(1)+K(2)$	Змінюється у бік зрушення з більшою масою
Сила (F)	Збільшується	Знижується

Джерело: Сухарев О. С. Институциональная теория и экономическая политика: К новой теории передаточного механизма в макроэкономике : в 2 кн. / О. С. Сухарев ; РАН. Ин-т экон. – М. : Экономика, 2007. – Кн. I : Институциональная теория. Методологический эскиз. – С. 45.

У своєму розвитку всі економічні структури проходять такі етапи: зародження, зростання, період зрілості, регресивні перетворення (криза) та зникнення або розпад. Їхнє зародження і зростання можна розглядати як процеси: а) організації в рамках старої структури; б) боротьби з консервативними елементами; в) зміни системних властивостей.

Період зрілості характеризує стаціонарний стан структури, коли процеси організації та дезорганізації взаємно врівноважують один одного. Регресивні перетворення відображають процес дезорганізації структури, коли вона поступається місцем новій структурі.

В іноземній економічній літературі зустрічається поняття «*restructurations*», яке буквально означає реструктуризація, що відповідає структурним змінам на рівні підприємства або галузі. У цьому зв'язку також виділяються такі процеси, як адаптація і трансформація, що властиві будь-якій структурі. На першому етапі елементи нових структур, що зароджуються, не можуть існувати інакше, як пристосовуючись до старих компонентів, вмонтовуючись у систему їхніх зв'язків. Однак поступово зв'язки трансформуються, виникає нова цілісність і все повторюється спочатку.

Структурний аспект розвитку економіки знаходить свій прояв і в її якісних змінах, де результатом структурних перетворень виступають структурні зрушення, що є складною системою зміни взаємопов'язаних пропорцій під впливом існуючого технологічного базису, соціально-економічних механізмів виробництва, розподілу і обміну відповідно до потреб, наявних ресурсів та досягнутого рівня продуктивності праці.

Ключовим критерієм виділення структурних зрушень в економіці є зрушення в системі потреб господарюючих суб'єктів та відповідні йому зміни у розміщенні економічних ресурсів. Структурні зрушення в економіці передусім є категорією макрорівня, але при цьому вони проявляються на всіх рівнях господарювання.

Існує багато визначень економічної категорії «структурні зрушення». Наприклад, О. Красильников вважає, що «структурним зрушенням є якісна зміна взаємозв'язків між зіставними елементами економічної системи, обумовлена нерівномірною динамікою співвідношення їхніх кількісних характеристик»<sup>19</sup>. При цьому під зіставними елементами розуміють елементи, які належать одному рівню або зрізу економічної системи.

Структурні зрушення проявляються в економічних системах різних рівнів: на рівні підприємства і фірми (мікрорівень), галузі і регіону (мезорівень), національного і світового господарства (макрорівень).

Поняття структурного зрушення як економічного процесу може бути зіставлене з іншими динамічними процесами, що протікають в економічній системі: циклами та коливаннями. Економічні цикли, поза сумнівом, супроводжуються зрушеннями у господарській структурі й скоріше є системою з декількох структурних зрушень різної спрямованості.

<sup>19</sup> Красильников О. Ю. Проблемы структурных преобразований в экономике / О. Ю. Красильников // Экономист. – 2005. – № 8. – С. 52–58.

Так, Ю. Яковець стверджує, що «в основі будь-яких змін в економіці лежить циклічна динаміка, а структурні зрушення – це ефективний спосіб подолання циклічних криз, що проявляються у періодичному погіршенні якості функціонування економіки внаслідок зниження ефективності та конкурентоспроможності виробництва під впливом поступового нагромадження внутрішніх протиріч, невідповідності форм організаційного управління, що склалися, насичення ринку традиційною продукцією»<sup>20</sup>.

Структурні зрушення в економіці проявляються у формі зміни дислокації елементів, часток, пропорцій та кількісних характеристик економічної системи. Взаємодіючи один з одним, прагнучи реалізувати свої інтереси та задовольнити потреби, господарства утворюють групи, асоціації зі схожими інтересами і потребами, реалізація яких втілюється в конкретних економічних діях, які становлять зміст структурних зрушень<sup>21</sup>.

Однак не кожне структурне зрушення на локальному економічному рівні матиме суттєве значення для зрушення у структурі економіки в цілому. При цьому загальною закономірністю є те, що структурне зрушення в економічній системі більш високого рівня не зводиться до простої арифметичної суми його складових. Як усяке ціле, воно є більше суми складових його частин і має нову інтегральну якість, притаманну всякій складній економічній системі.

В економічній системі можна виділити екзогенні та ендогенні структурні зрушення. В умовах інтеграції та глобалізації господарської діяльності дедалі більшого значення набуває взаємозв'язок, взаємодія, взаємопроникнення зазначених структурних зрушень у системі національної економіки.

За часом, швидкістю, інтенсивністю і масштабом змін структурні зрушення поділяються на еволюційні та революційні. З двоїстої природи структурних зрушень в економіці випливає, що, з одного боку, цей процес є перманентним, а з іншого боку, в еволюційних змінах у економічній структурі часом відбуваються розриви, пов'язані з інтенсивними процесами її революційної модернізації.

Процеси структурних зрушень є своєрідним стрижнем, що пронизує всю соціально-економічну систему знизу доверху. В рамках цього процесу періодично відбувається природна зміна напрямку руху основних тенденцій структурних зрушень в економіці. Перерозподіляючи ресурси між галузями, структурні зрушення модернізують структуру економіки

країни, що характеризує її сталість, безпеку та ефективність.

Іншою стороною структурних зрушень в економіці є розвиток структури виробництва, в якій ключову роль відіграє інформаційно-технологічна революція (ІТР), науково-дослідницькі та дослідно-конструкторські розробки (НДДКР), що детермінують прогресивні зміни у техніці та технології.

Перетворюючи технологічний базис, ІТР змінює структуру економіки, через що структурні зрушення наперед визначають і забезпечують систему пропорцій між виробництвом і споживанням. Зрушення у технологічній структурі спричиняють зміни якісних параметрів структури економіки. У будь-якій країні економічні процеси супроводжуються безперервною адаптацією зв'язків, що утворюють організаційну і технологічну структуру національної економіки.

Вплив ІТР на зрушення в галузевій структурі економіки відбувається у вигляді перерозподілу економічних ресурсів, а разом з тим і витрат між різними галузями та сферами діяльності. Основу зміни галузевих пропорцій економіки становлять зрушення в технології, з одного боку, та ускладнення суспільних потреб – з іншого. Також на структурні зрушення в економіці впливає поділ праці. Категорія поділу праці характеризує технологічну та економічну бази структуризації економіки.

Важливою причиною структурних зрушень є також різного роду циклічні процеси в економіці. Існує декілька видів циклічних коливань об'єктивного економічного порядку, які розрізняються за своїми причинами, тривалістю і соціально-економічними наслідками. Ці цикли істотно впливають на темпи і природу структурних зрушень. Існує зв'язок між економічними циклами («довгі хвилі Кондратьєва»), структурними кризами та структурними зрушеннями. При цьому вони визначають верхню і нижню точки «довгої хвилі» саме через зміни в економічній структурі.

Із розгортанням глобалізації, збільшенням відкритості економіки значний вплив на економічні процеси всередині країни чинять структурні зрушення у світовій економіці, який може бути як позитивним, так і негативним.

Істотно впливають на структурні зрушення також державна економічна політика та господарсько-правові норми. Якщо структурна політика спирається на об'єктивні закони, то вона прискорює прогресивні структурні зрушення; якщо ж вона спрямована проти об'єктивного економічного розвитку, то гальмує його. Тому вельми необхідною є продумана державна політика у сфері структурної модернізації та сталого економічного розвитку.

В основу кожного структурного зрушення закладено суперечність. Проблема супереч-

<sup>20</sup> Яковець Ю. В. Эпохальные инновации XXI века / Ю. В. Яковец. – М. : Экономика, 2004. – С. 127.

<sup>21</sup> Красильников О. Ю. Проблемы структурных преобразований в экономике / О. Ю. Красильников // Экономист. – 2005. – № 8. – С. 52–58.

ності між елементами як джерелами розвитку структури є однією з суттєвих проблем дослідження динаміки соціально-економічних структур. Економічним системам властива певна сталість та змінність. Поняття «структура» характеризує, передусім, сталість системи. Роздвоєння системи на протилежності забезпечує її відносно рівноважний стан і можливість тривалого існування, в період якого відбуваються переважно зміни в кількісному співвідношенні протилежних елементів. Як результат, кількісні зміни невідворотно зумовлюють якісні.

Нерозв'язні суперечності між старою структурою національної економіки та відповідне їй розміщення ресурсів призводять до конфлікту зі структурою національних потреб, що змінюється. Інерція старої структури гальмує реструктуризацію, ускладнюючи її та продовжуючи у часі. Й поки структура, що склалася, ще переважає, загальні темпи зростання різко падають; порушується функціонування ринків та грошової сфери, а загальні умови економічної кон'юнктури залишаються негативними.

Головною ознакою структурної кризи є збільшення морального і фізичного зношування основних засобів, що призводить до обтяження економіки як старими виробництвами, так і випуском продукції низької якості, неспроможної конкурувати з імпортними аналогами. Структурна криза долається, коли стара структура нарешті починає поступатися місцем новим галузям і секторам економіки, новим формам організації та регулювання виробництва.

Ж. Фурастьє зазначав, що в новому суспільстві споживання стає домінуючим фактором, на основі якого відбувається глибока модифікація структури. Зокрема, він відзначає бурхливе зростання третинного сектора в «суспільстві послуг». Оптимальна структура цього суспільства може бути досягнена тоді, коли в третинному секторі виявиться близько 85% економічно активного населення, у вторинному – 10 і в первинному – 5%<sup>22</sup>.

Знімаючи співвідношення, що склалося між структурою потреб і структурою розміщення ресурсів, структурами споживання і виробництва, структурні зрушення формують нову систему пропорцій. У цьому сенсі однією з основних їхніх функцій є забезпечення динамічної відповідності між зазначеними структурами.

З основної суперечності випливає похідна суперечність структурних зрушень в економіці, така як суперечність між екзогенними та ендегенними структурними зрушеннями. Різновидом її є суперечність між глобальними зрушеннями у структурі світового господарства і локальними структурними зрушеннями

в рамках господарства країни. Дослідження цієї суперечності стає особливо актуальним на сучасному етапі глобалізації економіки.

Усі перераховані суперечності структурних зрушень можна поділити на вирішувані і невирішувані (антагоністичні) в рамках певної структури економіки. Поглиблення перших зумовлює модернізацію економічної структури еволюційним шляхом, інших – революційні перетворення, руйнування зв'язків, що склалися, та виникнення на їхній основі нових, коли на зміну одній економічній системі та її структури приходить інша.

Отже, зрушення в структурі економіки є складною системою зміни взаємопов'язаних пропорцій, які відбуваються під впливом наявного технічного базису, соціальних механізмів виробництва, розподілу і обміну відповідно до суспільних потреб, наявних ресурсів та досягнутого рівня продуктивності праці.

Природа структурних зрушень пов'язана з об'єктивною взаємозалежністю, збалансованістю та пропорційністю всіх чинників відтворення для забезпечення розширеного та інтенсивного характеру цього процесу. «В основі структурних трансформацій економіки, – вважає О. Сухарев, – лежить інноваційна причинність. При цьому глибина та ефективність трансформацій в економіці визначаються зрушеннями в її структурі, змінами у пропорціях поділу праці, інвестицій, валового випуску і ВВП, експорту та імпорту між різними галузями, відтворювальними секторами та регіонами. Характер і зрушення в структурі економіки визначають врешті-решт її цілеспрямованість, рівень конкурентоспроможності та ефективності»<sup>23</sup>.

Як системний економічний процес, структурні зрушення тою чи іншою мірою охоплюють усі аспекти структури господарської системи, включаючи відтворювальну, галузеву, виробничу, інноваційну, просторову, технологічну, кадрову, сировинну, експортно-імпорتنу та інші підсистеми економічної структури країни.

На думку С. Кузнеця, в економіці можна виділити чотири основні види структурних зрушень<sup>24</sup>:

– технологічні структурні зрушення, що визначають появу принципово нових класів технічних засобів, які стають основою нового господарського укладу;

<sup>22</sup> Красильников О. Ю. Проблемы структурных преобразований в экономике / О. Ю. Красильников // Экономист. – 2005. – № 8. – С. 52–58.

<sup>23</sup> Сухарев О. С. Институциональная теория и экономическая политика: К новой теории передаточного механизма в макроэкономике. Кн. II : Экономическая политика. Проблемы теоретического описания и практической реализации / О. С. Сухарев // РАН, Ин-т экон. – М. : Экономика, 2007. – С. 381.

<sup>24</sup> Кузнец С. Современный экономический рост: результаты исследований и размышления: Нобелевская лекция / С. Кузнец // Нобелевские лауреаты по экономике: взгляд из России / под ред. Ю. В. Яковца. – СПб. : Гуманистика, 2003. – С. 104.

– інституційні структурні зрушення, об'єктами яких є локальні системи економічних інституцій та інститутів, галузева та адміністративна структури;

– відтворювальні структурні зрушення, пов'язані зі зміною пропорцій секторів, сфер і сегментів національної економіки: державного і приватного секторів, сфер промислового та сільськогосподарського виробництва, виробництва і обігу;

– просторові структурні зрушення, що детермінують визначення та зміщення границь територіально-виробничих комплексів (клас-терів), регіонів та економічних зон.

Отже, еволюцію економічної структури цілком припустимо представити як багаторівневу систему структурних зрушень. Звідси основним завданням державного регулювання структурних зрушень на будь-якому рівні є забезпечення їхньої збалансованості в інституціональному, технологічному та відтворювальному аспектах.

Зміни економічної структури породжують також інфраструктурні зрушення, що пов'язані з «наздоганяючим розвитком» господарюючих суб'єктів. За умови ефективного державного управління інфраструктурні зрушення можуть мати і випереджальний характер<sup>25</sup>.

Структурні диспропорції у сучасній українській економіці суттєво знижують ефективність господарського механізму, поглиблюють соціально-економічні суперечності, гальмують вихід на траєкторію сталого інноваційного розвитку. У зв'язку з цим завдання якісних стратегічних перетворень у сучасній Україні не можуть бути вирішені без реалізації стратегії структурних зрушень у загальнонаціональному масштабі з урахуванням специфіки регіонів.

Зрушення у структурі економіки повинні розглядатися не тільки як результат економічного розвитку, але й як дуже важливий фактор невпинного прогресу економіки. Основна проблема полягає тут в тому, яким чином в ситуації трансформаційного переходу, у складних внутрішніх і зовнішніх умовах здійснити такі структурні зрушення, що дадуть змогу радикально підвищити ефективність національного виробництва.

На нашу думку, можна виділити три етапи у розвитку економічної теорії, які в тому чи іншому аспекті розглядають структурні зрушення в економіці.

Перший етап характеризувався тим, що структура економіки вивчалась тільки у зв'язку з іншими проблемами: працею, капіталом, вартістю, прибутком тощо (А. Сміт, Д. Рікардо, А. Маршалл). Причому, як правило, розглядався статичний стан економіки, хоча й робилися окремі спроби аналізу динамічних структурних

процесів (економічна таблиця Ф. Кене, теорія розширеного відтворення К. Маркса). Закінчення першого етапу співпало з кінцем XIX ст.

Другий етап продовжився до початку 1930-х років й ознаменувався працями Дж. Б. Кларка з економічної динаміки та теорією динамічної рівноваги В. Парето. Так, на думку Дж. Б. Кларка, економічна динаміка виявляє причини порушення рівноваги, а також перехід від одного стану рівноваги до іншого. Ці порушення Дж. Б. Кларк зводив до диспропорцій між галузями економіки, до невідповідності у структурі попиту і пропозиції, а структурні зміни пояснював з точки зору теорії граничної продуктивності капіталу.

Третій етап розпочався в середині 1930-х років. Він характеризувався, передусім, розвитком кейнсіанських (Р. Харрод, Е. Домар) та неокласичних (Р. Солоу) теорій економічного зростання. Новим моментом в аналізі господарської структури стала розробка двох- та багатосекторних моделей економічного зростання (У. Льюїс, Р. Стоун, Х. Удзава), в яких вони поєднувалися з балансовими таблицями, зокрема з балансом «витрати-випуск».

У 1950–1960-ті роки XX ст. виникають моделі економічного зростання, які враховують структурний фактор науково-технічного прогресу (К. Ерроу, Є. Шишинські). І, нарешті, наприкінці 1980-х – на початку 1990-х рр. виник напрям «нового класицизму», основні ідеї якого присвячені моделюванню впливу інноваційної діяльності на зрушення у технологічній структурі з урахуванням нагромадження людського капіталу (Р. Лукас, П. Ромер, А. Янг та ін.). Розуміння відмінностей у структурі економічного зростання та його факторах було вельми корисним, оскільки надавало можливість вироблення найбільш ефективних альтернатив розвитку та пошуку кращого з можливих варіантів управління процесом структурних змін.

Великий внесок у розроблення проблем міжгалузевих структурних зрушень з використанням математичних методів зробили також Л. Канторович, В. Немчинов та В. Леонтьєв. Побудова багатосекторних моделей економічного зростання та міжгалузевого балансу була спрямована на те, щоб відобразити структурні зрушення в економіці та дати основу для економічного програмування при розробленні стратегії розвитку народного господарства.

Цікавими також є постановки проблем взаємозв'язку структурних зрушень та циклічного розвитку економіки (М. Кондратьєв, С. Меншиков, Г. Менш, Й. Шумпетер, Ю. Яковець), трансакційних витрат та змін у структурі розміщення виробничих ресурсів у неінституціональних економічних теоріях (Р. Коуз, Д. Норт, О. Вільямсон).

<sup>25</sup> Там само.

Сучасний етап досліджень – у аспекті теми цієї роботи – характеризується досить глибоким вивченням теоретичних і методологічних проблем структурних зрушень в економіці, їхніх соціально-економічних наслідків в умовах становлення постіндустріального суспільства.

Завдяки дослідженням, проведеним зазначеними вченими, досягнуто суттєвого прогресу в аналізі взаємозв'язку між рівнем розвитку економіки та її структурою. На цій основі дедалі більше дослідників схиляється до думки, що причиною прогресивних зрушень в еконо-

міці є не тільки матеріальні, але й нематеріальні фактори (духовні та соціальні потреби), інтегровані в соціальних структурах і масовій свідомості суспільства.

На нашу думку, структурні зрушення в економіці є якісними змінами взаємозв'язків між зіставними елементами макроекономічної системи, обумовлені нерівномірною динамікою співвідношення їхніх кількісних характеристик. При цьому можна виділити межі, коли зміна у структурі економіки переростає у структурне зрушення.

### 1.3 Модель трансформації у країнах Центральної та Східної Європи

Перспектива членства в ЄС стала двигуном (рушієм) трансформаційних перетворень, які розгорнулися в країнах Центральної та Східної Європи. ЄС розробив чітку стратегію щодо залучення країн Центральної та Східної Європи: на початкових етапах трансформаційних реформ він надав країнам матеріальну допомогу через спеціально створені фонди (PHARE, ISPA, SAPARD), підключивши країни до діяльності Європейського банку реконструкції та розвитку; поступово відкривав ринок для товарів з країн Центральної та Східної Європи (увведення спеціального преференційного режиму, підписання асиметричних угод про асоціацію тощо), розробив і прийняв в 1993 р. на засіданні Європейської ради в Копенгагені критерії членства в ЄС для країн, які прагнуть приєднатися до інтеграційного об'єднання.

Копенгагенські критерії передбачали наявність у країнах-кандидатах:

- *стабільних інститутів*, що забезпечують демократію, законність, дотримання прав людини та національних меншин;

- *функціонуючої ринкової економіки*, спроможної витримувати конкуренцію і справлятися з дією ринкових сил в країні і в ЄС;

- *готовності і здатності взяти на себе всі зобов'язання*, пов'язані з членством в ЄС; визнавати цілі створення Економічного і валютного союзу.

У 1995 р. була затверджена програма «Підготовка асоційованих країн Центральної та Східної Європи до інтеграції у внутрішній ринок Союзу», яка містила перелік законодавчих актів (790), необхідних для інтеграції країн Центральної та Східної Європи в єдиний ринок ЄС, а також рекомендації щодо порядку їхнього прийняття. У додатку з обсягом сторінок більшим, ніж в основній частині Стратегії, містився аналіз шляху зближення/гармонізації законодавства країн Центральної та Східної Європи з європейським правом у 23 секторах економіки та суспільного життя, починаючи від

руху капіталу до захисту прав споживачів. Додаток включав рекомендації щодо створення адміністративних і технічних структур, що забезпечують ефективну практику правозастосування, а також напрями і форми технічної підтримки, що надається ЄС країнам-кандидатам з метою зближення їхнього законодавства з правовою системою Євросоюзу.

ЄС розробив індивідуальні стратегії приєднання країн-кандидатів, де для кожної з них визначив пріоритети, конкретні дії і терміни їхнього здійснення. Так, у програму підготовки до членства відносно більш розвиненої Угорщини було включено 88 серйозних завдань, Чехії – 90, Словаччини – 98, більшості інших країн – понад 100 позицій.

Кожна країна кандидат розробила Національну програму прийняття права ЄС з графіком виконання поставлених завдань і визначенням фінансових і адміністративних ресурсів. У її створенні брали участь експерти з усіх охоплених програмою сфер, а також представники Європейської комісії.

Процес переговорів про приєднання країн-кандидатів до ЄС, які проводилися виключно на двосторонній основі, відбувався у два етапи:

- 1) аналізувалася відповідність цієї держави копенгагенським критеріям членства і досягнутого прогресу у зближенні національного законодавства із законодавством ЄС;

- 2) розроблялися умови вступу країн Центральної та Східної Європи до ЄС, зокрема, можливість надання країнам перехідних періодів (відстрочок) для застосування норм ЄС.

Формальне запозичення інститутів (зокрема норм права) супроводжувалося розробленням механізмів їхнього запуску на національному ґрунті. Таким чином, перспектива членства в ЄС виконала роль «зовнішнього якоря» у здійсненні країнами складних інституційних перетворень. Процес жорстко контролювався керівними органами ЄС. Політичні мотиви виявилися домінуючими при наданні країнам Центральної та Східної Європи фінансової та



іншої допомоги, при визначенні термінів початку і закінчення переговорів про вступ до ЄС, при прийнятті рішень про умови членства тощо.

Вибір моделі трансформації в країнах Центральної та Східної Європи визначила мета використання переваг європейської інтеграції для прискорення зростання і модернізації економіки, а в результаті – для подолання відставання від країн Західної Європи за рівнем розвитку та якістю життя.

Членство в Євросоюзі створило рамкові умови для наздоганяючого розвитку країн Центральної та Східної Європи. Ці умови формувалися за трьома основними напрямками.

*Перший напрям* – інституціональна адаптація, яку здійснили країни, виконуючи умови приєднання до ЄС. Це привело їхні, раніше слабкі, демократичні, економічні, правові інститути та інститути громадянського суспільства у відповідність з європейськими стандартами. У багатьох дослідженнях наводяться докази того, що вдосконалення інститутів дає мультиплікативний ефект: уміле управління, верховенство права, політична стабільність і низький рівень корупції приносять довгострокові дивіденди у межах економічного і соціального розвитку і таким чином опосередковано впливають на якість життя громадян.

*Другий напрям* – *регіональна політика ЄС*, яка передбачає надання фінансової допомоги зі структурних фондів і Фонду згуртування менш розвиненим регіонам і країнам інтеграційного об'єднання (а до них належать усі нові члени зі Східної Європи) на розвиток інфраструктури, реалізацію проектів щодо захисту навколишнього середовища, створення альтернативної енергетики, зміцнення людського потенціалу та інвестування у виробництво. Ця допомога підвищила конкурентоспроможність країн, розширила ресурсну базу економічного зростання, сприяла створенню нових робочих місць і поліпшенню умов життя населення.

*Третій напрям* – економічна інтеграція, що дала імпульс економічному зростанню і сприяла скороченню розриву між країнами Центральної та Східної Європи та ЄС-15. Головними рушійними силами процесу слугували зростання зовнішньої торгівлі, вільний рух капіталів і трансфер технологій.

Однак слід зазначити, що на кожному з цих напрямів у країн Центральної та Східної Європи виникали ускладнення з використанням переваг європейської інтеграції або реалізовувалися пов'язані з нею ризики.

Так, унаслідок поширення деяких норм ЄС на країни Центральної та Східної Європи окремі господарюючі суб'єкти зазнали втрат через відкриття процедури розміщення державних замовлень для фірм із країн Євросоюзу. Досить значні витрати були пов'язані зі впровадженням окремих технічних стандартів ЄС, ще дорожче обходиться дотримання екологічних норм. Частина підприємств харчової

промисловості, особливо з перероблення тваринницької продукції, була закрита через невідповідність європейським санітарно-гігієнічним нормам. Загальна сільськогосподарська політика ЄС стримує нарощування випуску сільгосппродукції з метою попередження кризи перевиробництва і орієнтована на підтримку лише ефективних виробників, що на практиці означає ліквідацію багатьох аграрних господарств у країнах Центральної та Східної Європи.

Отримання фінансової допомоги ЄС пов'язане з проходженням складної адміністративної процедури, умовою схвалення Європейською комісією національних програм використання структурних фондів є пайова участь держави у фінансуванні конкретних проектів, виділені країні кошти повинні бути освоєні не більше, ніж за два календарні роки, після чого право на їхню затребуваність втрачається. Такі жорсткі умови нерідко ставали перешкодою на шляху реалізації корисних ідей, а значна частина виділених коштів залишалася невикористаною. Втім, це було очікувано, враховуючи досвід співробітництва країн Центральної та Східної Європи з ЄС за програмами PHARE, ISPA та SAPARD на етапі підготовки до вступу.

Економічна інтеграція разом із перевагами несе серйозні ризики для її більш слабких учасників. У випадку країн Центральної та Східної Європи і перші, і другі реалізовувалися повною мірою – як у сфері торгівлі, так і у сфері інвестицій.

Отримана в 1990-ті роки ХХ ст. можливість поставляти товари на загальноєвропейський ринок без сплати митних зборів забезпечила бурхливе зростання експорту і тим самим дійсно сприяла прискоренню економічного зростання в країнах Центральної та Східної Європи. Однак основний внесок у розширення експортних поставок вносили підприємства з іноземним капіталом, насамперед філії ТНК, тоді як серед власних підприємств лише деякі найбільш сильні змогли скористатися перевагами місткого єдиного європейського ринку. Разом із тим повне зняття в 2000-ті роки країнами Центральної та Східної Європи бар'єрів на шляху імпорту з ЄС стало серйозним випробуванням для їхніх економік. Більшість виробників, які працювали на внутрішній ринок, були не готові успішно конкурувати з західноєвропейськими компаніями. Особливо відчутною стала втрата позицій на внутрішніх ринках підприємствами агропромислового сектора. При цьому причини, через які вони не змогли успішно протистояти посиленню конкуренції, мають не тільки «ринкову» природу, але полягають також у значно менших дотаціях сільгоспвиробникам нових країн – членів ЄС порівняно зі старими.

Лібералізація та приведення до європейських норм інвестиційного законодавства, мінімізація інвестиційних ризиків у результаті вступу в ЄС сприяли бурхливому припливу в країни Центральної та Східної Європи пря-



мих іноземних інвестицій (ПІІ), насамперед західноєвропейських. Вони зіграли ключову роль у піднесенні економіки: вивели з фактичного колапсу промисловість, розширили і якісно змінили раніше слабкорозвинений сектор фінансових послуг, розвинули системи телекомунікацій та мережі роздрібної торгівлі. Проте обмеження національного регулювання інвестиційних режимів і послаблення державного регулювання інвестиційних потоків спричинили розширення іноземного капіталу у країнах Центральної та Східної Європи. Наприклад, операції злиття і поглинання потребували схвалення антимонопольних відомств ЄС, нові країни-члени змушені були відмовитися від форм стимулювання припливу ПІІ, що суперечать правилам Євросоюзу. Зокрема, довелося скасувати спеціальні пільги для іноземних і великих інвесторів, створені не за правилами ЄС вільні економічні зони, а також відмовитися від створення офшорів на своїй території.

Іноземні інвестори використовували територію країн Центральної та Східної Європи переважно для розміщення виробництв із низькою або середньою продуктивністю, найчастіше складальних, і відносно мало створювали в них високотехнологічних виробництв (в основному вони розміщувалися в Угорщині).

Переважна частина іноземного капіталу була вкладена не в спільні підприємства, інвестиції в які активно підтримувалися, наприклад, у Китаї, а в придбання стратегічними інвесторами державних активів і створення філій ТНК, що аж ніяк не сприяло розвитку коопераційних зв'язків з місцевими підприємствами і дифузії ввезених інвесторами технологій, знань, управлінського досвіду тощо. Економіка поділилася на два сектори: «іноземний» – більш ефективний і орієнтований на експорт і «національний» – відстаючий у продуктивності і реалізуючий продукцію переваж-

но на внутрішньому ринку (особливо очевидно таке розшарування економіки в Угорщині)<sup>26</sup>. Нарешті, модернізація на базі залучення ПІІ відвернула увагу від розвитку власної сфери досліджень і розробок (табл. 1.3).

За даними Евростату, в 2000–2010 рр. у більшості країн Центральної та Східної Європи на НДДКР витрачалося від 0,4 до 0,6% ВВП у середньому на рік, і тільки в Чехії – 1,3 і Словенії – 1,6% (при майже 2% – в ЄС–15, 2,6 – у Німеччині та 3,2% – в Японії). У Польщі та Словаччині цей показник знижувався протягом майже всього періоду реформ.

Недостатня підтримка науково-технічної сфери призвела до зниження рівня інноваційного потенціалу, що серед іншого виявляється у незначній кількості винаходів, особливо у сфері високих технологій, і значному чистому імпорту авторських та ліцензійних прав (особливо в Польщі)<sup>27</sup>. За даними Евростату, навіть у Словенії, яка витрачала на НДДКР найбільшу частину ВВП, у 2008 р. в Європейське патентне бюро (ЕПО) було подано удвічі менше заявок на патенти в розрахунку на 1 млн жителів, ніж у середньому в ЄС. В Естонії, Угорщині та Чехії цей показник був у 7 разів менше, ніж у середньому в ЄС, в інших країнах – в 14–48 разів, а у Румунії – у 118 разів. При цьому винаходи у сфері високих технологій у більшості країн майже повністю відсутні. Виняток становлять тільки Словенія та Естонія, але й у них таких винаходів на мільйон жителів удвічі менше, ніж у середньому в ЄС. В умовах посилення інноваційної конкуренції це фактично консервує, а в довгостроковій перспективі може і збільшити технологічне відставання, а, значить, і відставання у факторній продуктивності та економічному зростанні від країн, що активно розвивають сферу досліджень і розробок, поширюють нові технології та отримують інтелектуальну ренту.

### Окремі показники інноваційності розвитку нових країн – членів ЄС у 2010 р. 1.3

ТАБЛИЦЯ

Країна	Сукупні витрати НДДКР, % у ВВП	Індекс інновативності
Болгарія	0,6	0,239
Естонія	1,6	0,496
Латвія	0,6	0,230
Литва	0,8	0,255
Польща	0,7	0,296
Румунія	0,5	0,263
Словаччина	0,6	0,305
Словенія	2,1	0,521
Угорщина	1,2	0,352
Чехія	1,6	0,436
<b>ЄС</b>	<b>2,0</b>	<b>0,539</b>

Джерело: Investing in Europe's future. Fifth Report on Economic, Social and Territorial Cohesion. November 2010 [Електронний ресурс]. – Доступний з : [http://ec.europa.eu/regional\\_policy/ources/docoffic/official/reports/cohesion5/pdf/5cr\\_part1\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/regional_policy/ources/docoffic/official/reports/cohesion5/pdf/5cr_part1_en.pdf)

<sup>26</sup> UNCTAD. World Investment Directory. – Vol. VIII : Central and Eastern Europe 2003. – New York and Geneva : United Nation, 2003. – Р. 19.

<sup>27</sup> Куликова Н. Опыты модернизации в странах ЦВЕ / Н. Куликова // Свободная мысль. – 2009. – № 6. – С. 58–59.

# 2

## СТРУКТУРНІ ТРАНСФОРМАЦІЇ В КОНТЕКСТІ МІЖНАРОДНИХ ПОРІВНЯНЬ

### РОЗДІЛ

#### 2.1 Економічні результати трансформації в країнах Центральної та Східної Європи

До початку світової фінансової кризи 2008 р. у науковій літературі високо оцінювалися результати трансформації, яку здійснили країни Центральної та Східної Європи. Так, уже до середини 1990-х років вони належали до групи країн, які зупинили трансформаційний спад, що пішов за руйнуванням централізованої економічної системи, до 2000 р. відновили дореформений обсяг регіонального валового продукту, а в наступні роки – аж до кризи – входили до числа регіонів світу, які найбільш динамічно розвивалися і стабільно перевершували за темпами економічного

зростання Західну Європу (табл. 2.1).

У результаті економічне відставання від західноєвропейських країн, яке істотно збільшилося за час трансформаційного спаду, згодом зменшилося. Проте розрив звужувався повільно і залишився значним: найрозвиненіші з нових країн – членів ЄС Словенія та Чехія поступаються ЄС-15 за обсягом ВВП на одну особу, розрахованим за паритетом купівельної спроможності валют, у 1,3–1,4 раза, найвідсталіші Румунія і Болгарія – в 2,2–2,4 раза, а більшість країн Західних Балкан – у 3–4 рази (рис. 2.1, 2.2).

Динаміка реального ВВП у країнах ЦЄ та ЄС 2.1

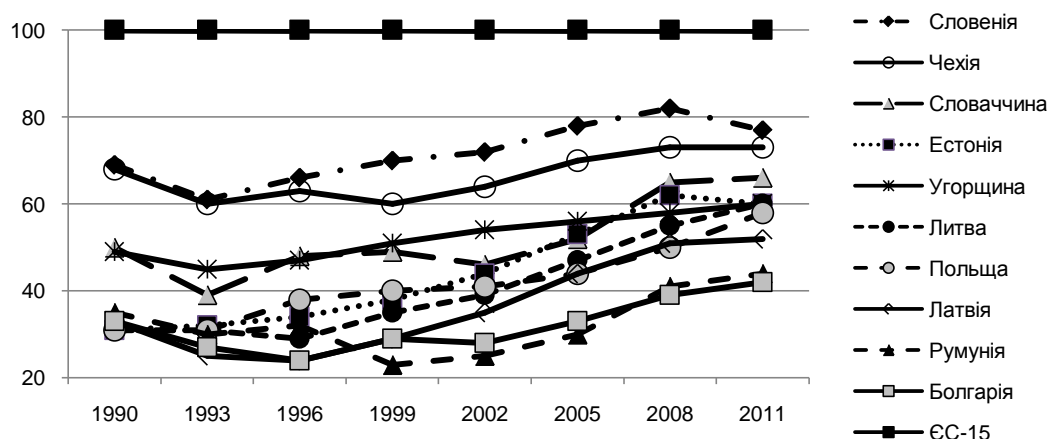
ТАБЛИЦЯ

Країна	Обсяг реального ВВП у 2012 р.		
	% до 1990 р.	% до 2000 р.	% до 2008 р.
<b>ЄС -27</b>	<b>145,9</b>	<b>117,7</b>	<b>99,2</b>
<b>Країни Центральної Європи – члени ЄС з 2004 р.</b>			
Польща	200,1	156,0	112,5
Словаччина	171,6	168,3	104,0
Словенія	154,4	128,1	91,9
Угорщина	124,5	121,5	95,2
Чехія	146,6	140,3	99,1
<b>Країни Балтії – члени ЄС з 2004 р.</b>			
Естонія	152,8	156,7	95,14
Латвія	112,0	159,6	87,64
Литва	122,4	167,9	94,9
<b>Країни Південно-Східної Європи – члени ЄС з 2007 р.</b>			
Болгарія	130,4	152,4	97,4
Румунія	134,1	153,6	94,6
<b>10 країн ЦЄ – членів ЄС</b>	<b>167,4</b>	<b>149,7</b>	<b>102,7</b>
<b>Країни Південно-Східної Європи – кандидати у члени ЄС</b>			
Македонія	120,0	131,7	104,4
Сербія	...	143,3	95,6
Хорватія	108,0	127,9	89,7
Чорногорія	...	145,8	98,8
<b>Країни Південно-Східної Європи – потенційні кандидати у члени ЄС</b>			
Албанія	205,6	175,7	111,2
Боснія і Герцеговина	...	145,2	98,4

Джерело: за даними WIIW (Віденського інституту міжнародних досліджень); Eurostat за 2012 р. для країн – членів ЄС; Результати трансформації в країнах Центральної та Східної Європи (общественно-политический и экономический аспекты) / отв. ред. Н. В. Куликова. – М. : ИЭ РАН, 2013. – 392 с.

## Зближення нових країн – членів ЄС з ЄС-15 за обсягом ВВП на одну особу за ПКС, євро/екю 2.1

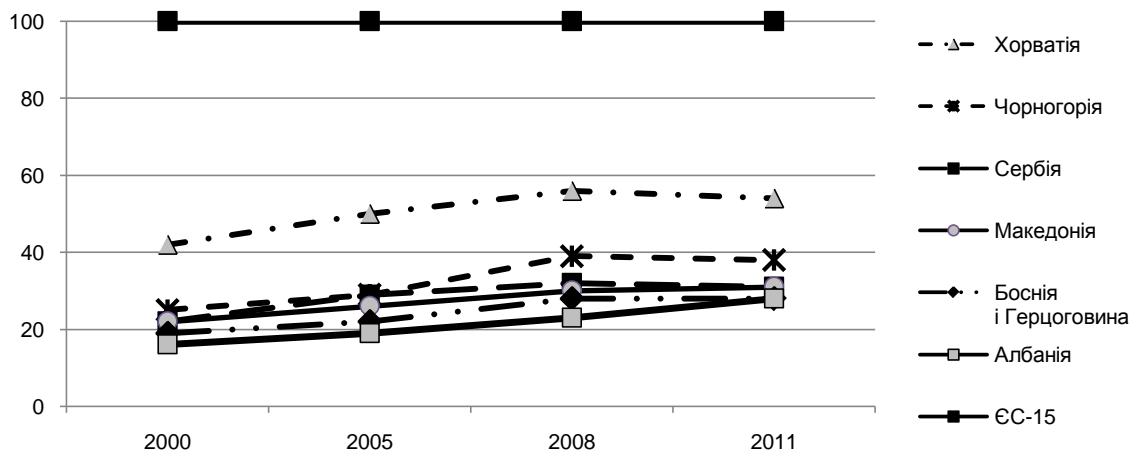
РИСУНОК



Джерело: за даними Євростату [Електронний ресурс]. – Доступний з : <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>; Podkaminer L. et al. Transitional Countries in 2002: Losing Steam // WIIW Research Reports. – 2002. – No 285. – July. – P. 34 (дані за 1990–1999 pp.); Результати трансформації в країнах Центральної та Східної Європи (общественно-политический и экономический аспекты) / отв. ред. Н. В. Куликова. – М. : ИЭ РАН, 2013. – 392 с.

## Зближення країн-кандидатів і потенційних кандидатів у члени ЄС з ЄС-15 за обсягом ВВП на одну особу за ПКС, євро 2.2

РИСУНОК



Джерело: за даними Євростату [Електронний ресурс]. – Доступний з : <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>; AstroV V., Gligorov V., Hanzl-Weiss D., Holzner M., Landesmann M., Pindyuk O. et al. Double-dip Recession over, yet no Boom in Sight // WIIW Current Analyses and Forecasts. Economic Prospects for Central, East and Southeast Europe. – 2013. – No 11. – March. – P. 138; Результати трансформації в країнах Центральної та Східної Європи (общественно-политический и экономический аспекты) / отв. ред. Н. В. Куликова. – М. : ИЭ РАН, 2013. – 392 с.

У більшості нових країн – членів ЄС покращилася структура промисловості, поступово згорталися традиційні трудові міграції і матеріаломісткі виробництва з низьким рівнем технологій при одночасному суттєвому розширенні потужностей з випуску більш складної продукції з вищою доданою вартістю. Виробництво зростало в основному за рахунок підвищення продуктивності праці. При цьому рівень безробіття в більшості країн (за винятком Словаччини, Угорщини та Латвії) наблизився до середнього рівня в ЄС-15 або навіть знизився. У деяких країнах, зокрема в Болгарії й Польщі, скороченню числа безробітних

сприяла значна трудова міграція до Західної Європи після вступу до ЄС.

Своїми успіхами країни Центральної та Східної Європи були багато в чому зобов'язані перевагам, отриманим у результаті інтеграції в ринок ЄС, головними серед яких є можливість прискорення економічного зростання за рахунок широкого залучення іноземного капіталу в усіх формах і гарантований зовнішній попит на продукцію експортних секторів економіки, що збільшилися в основному за рахунок західноєвропейських прямих інвестицій.

Слід зазначити, що економічне відставання Центральної та Східної Європи від Західної ско-

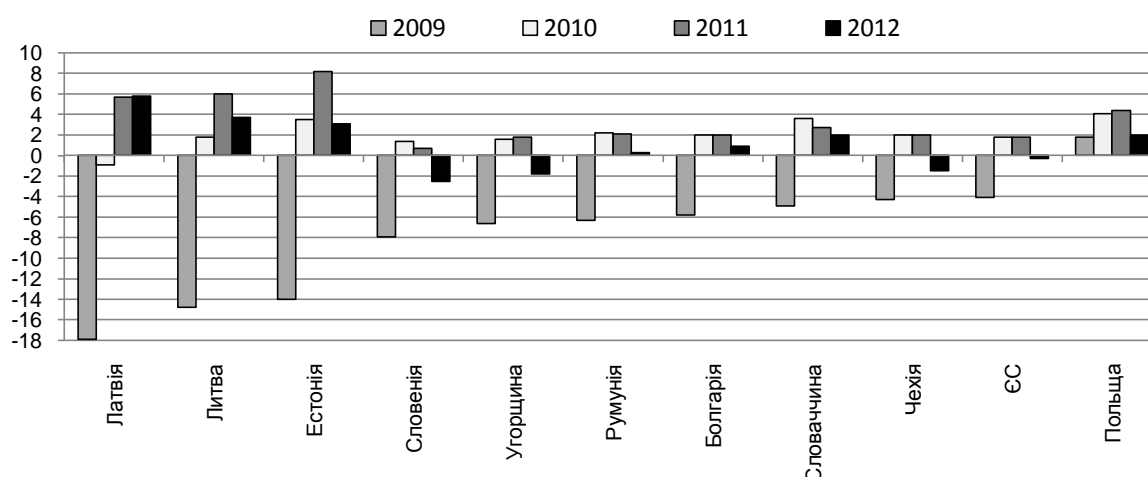
рочувалося не тільки завдяки відносно швидкому економічному зростанню більшості країн Центральної та Східної Європи, а й унаслідок наростання кризових явищ у розвитку цілої низки країн ЄС-15. Збільшення внеску у ВВП галузей з більш високою доданою вартістю і зростання факторної продуктивності в нових країнах – членах ЄС стали головним чином результатом структурних змін економіки внаслідок обмеження ЄС розвитку сільськогосподарського виробництва і стимулювання зростання сектора платних соціальних послуг. На тлі зближення країн Центральної та Східної Європи з ЄС-15 за загальним рівнем економічного розвитку диференціація між регіонами в них істотно зросла.

Центральна та Східна Європа, що з початку 2000-х рр. демонструвала вражаюче економічне зростання і підвищення добробуту населення, сильно постраждала від світової фінансово-економічної кризи (рис. 2.3, 2.4).

Економічний спад виявився глибшим, ніж у більшості інших регіонів світу, а в деяких країнах Центральної та Східної Європи його масштаби були навіть більшими за масштаби трансформаційного спаду початку 1990-х років з відповідними наслідками для рівня зайнятості і доходів населення. Тенденція економічної конвергенції зі «старою Європою» майже в усіх країнах Центральної та Східної Європи призупинилася.

**Зміна реального обсягу ВВП у нових країнах – членах ЄС, 2.3**  
% до попереднього року

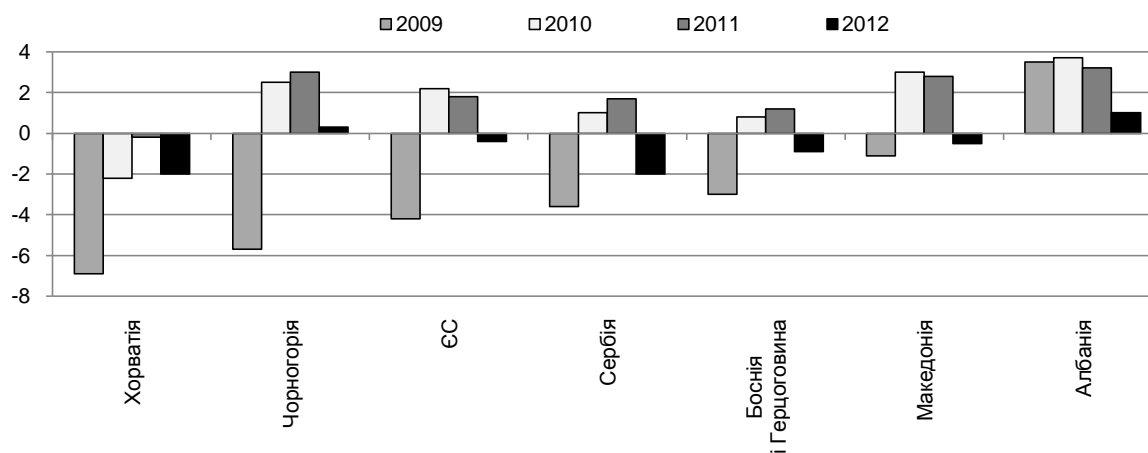
РИСУНОК



Джерело: International Monetary Fund, World Economic Outlook Database, April 2013 [Електронний ресурс]. – Доступний з : <http://www.imf.org/external/ns/cs.aspx?id=28>

**Зміна реального обсягу ВВП в країнах-кандидатах і потенційних кандидатах у члени ЄС, 2.4**  
% до попереднього року

РИСУНОК



Джерело: International Monetary Fund, World Economic Outlook Database, April 2013 [Електронний ресурс]. – Доступний з : <http://www.imf.org/external/ns/cs.aspx?id=28>

Основними причинами, що призвели до високої вразливості економіки регіону до зовнішніх шоків, є: по-перше, значні макроекономічні диспропорції, котрі сформувалися в докризові роки: рівень національних заощаджень – як приватних, так і державних – у країнах Центральної та Східної Європи був низьким або навіть негативним; нарощування інвестицій при нестачі заощаджень забезпечувалося за рахунок істотного або високого дефіциту рахунку поточних операцій платіжних балансів, який фінансувався в основному за рахунок зовнішніх приватних запозичень, що збільшували зовнішній борг (його сукупний обсяг в країнах регіону за 2001–2008 рр. зріс у 5 разів – з 200 млрд до майже 1 трлн дол. США); по-друге, надвисока відкритість економіки більшості країн і їх надзвичайно глибока інтеграція в європейський ринок призвели до високої торгової та фінансової залежності від західноєвропейських країн.

Обмеженість потенціалу торговельно-економічних зв'язків з західноєвропейськими країнами як джерела розвитку економіки країн Центральної та Східної Європи стала очевидною вже на початку 2000-х років, коли уповільнення економічного зростання в «старій Європі» викликало в її країнах падіння загального попиту на імпорти і ще більше зниження потреб у продукції східноєвропейських виробників. Коли наприкінці 2008 р., слідом за іпотечною кризою в США, в Західній Європі почалася рецесія, вона придушила попит на продукцію промислового сектора регіону і тим самим викликала лавиноподібний спад виробництва. Майже одночасне різке збільшення потреби в готівці у світі обвалило фондові ринки країн Центральної та Східної Європи і перекинуло кредитні канали. Більше ніж удвічі скоротився приплив ПІІ, окремі виробництва були закриті іноземними інвесторами.

Зменшення припливу іноземного капіталу в Центральну і Східну Європу було не тільки частиною світової тенденції, а й наслідком втрати довіри інвесторів до регіону через значну незбалансованість його економіки. У деяких країнах до початку кризи сформувався очевидний розрив між обсягом валютних резервів і короткостроковими зовнішніми зобов'язаннями, й інвестори почали побоюватися дефолтів, вважаючи, що кожен з них може викликати ефект доміно. Побоювання посилювалися через падіння курсів східноєвропейських валют, яке збільшило вартість зовнішнього боргу і тим самим ускладнило виконання боргових зобов'язань.

Зупинка зовнішнього фінансування банківського сектора країн Центральної та Східної Європи, в якому домінують високозалежні від зовнішніх джерел короткострокового фінансування філії західноєвропейських банків, при-

пинила кредитну експансію, що довгий час підігрівала економічне зростання. Іншою причиною зупинки кредитування стала невпевненість банків у надійності позичальників через зниження їхніх доходів і дисципліни обслуговування кредитів, значна, а в деяких країнах і переважна, частина яких була видана в іноземній валюті (деякі країни Центральної та Східної Європи за часткою таких боргів випередили навіть найпроблемніші країни єврозони – Ірландію та Грецію). Позбавлення легкого доступу до кредитів (на додаток до скорочення доходів) призвело до глибокого інвестиційного спаду в регіоні і зниження споживання населення. Зниження сукупного внутрішнього попиту посилювало зменшення випуску продукції, викликане зниженням попиту на експорт.

Вплив кризи в різних країнах був неоднаковим. Від падіння зовнішнього попиту більше за інших постраждали Словаччина, Угорщина, Чехія і Словенія – країни з найвищою в регіоні експортною залежністю економіки і концентрацією експортного виробництва в створених іноземними інвесторами автомобільній та електротехнічній промисловості, які криза зачепила найбільше. Найзначніші проблеми через зупинку припливу капіталу виникли у країнах з поганими макроекономічними балансами – Угорщині, країнах Балтії та Південно-Східної Європи. Найбільш захищеною від удару світової кризи виявилася відносно добре збалансована і менш інтегрована в європейський ринок економіка Польщі. Вона не занурювалася в рецесію навіть на короткий час.

Антикризова політика в країнах Центральної та Східної Європи, на відміну від багатьох інших країн, майже не передбачала бюджетних стимулів через обмеженість державних коштів. Хронічні дефіцити державних бюджетів усіх країн Центральної та Східної Європи, крім Болгарії, з початком кризи різко зросли (здебільшого до 6–9% ВВП) унаслідок падіння бюджетних доходів через значні втрати у виробництві ВВП і в зовнішній торгівлі за одночасного збільшення витрат (у тому числі на виплату допомоги безробітним), що спричинило зростання державного боргу. В цих умовах уряди віддали пріоритет не підтримці реального сектора економіки, а бюджетній консолідації.

У 2010–2011 рр., після похваллення світової економіки і торгівлі, в більшості країн Центральної та Східної Європи відновилося економічне зростання, однак регіон показав один із найнижчих у світі результатів відновлення економіки: його ВВП збільшувався лише на 2–3% на рік. При цьому динаміка по країнах залишалася нерівномірною і навіть різноспрямованою. Наприклад, у Словенії невелике похваллення економіки відзначалося тільки в 2010 р., після чого знову почалася рецесія,

а Хорватії не вдалося зупинити скорочення ВВП навіть на певний час. У більшості країн, що пережили спад, економіка через два роки після гострого періоду світової кризи залишилася далекою від свого колишнього обсягу, в Чехії два роки пішли тільки на те, щоб наблизити її до докризового рівня. Повільне відновлення економіки не дозволило впоратися з актуальними проблемами на ринку праці: рівень безробіття, пік якого прийшовся в регіоні на початок 2010 р., у всіх країнах залишився значно вищим, ніж був до кризи (від 7 до 32%). Особливо гостро стоїть проблема зайнятості молодих людей: серед них у регіоні не має роботи кожен третій.

Незначні темпи відновлення в країнах Центральної та Східної Європи пояснюються тим, що єдиним відчутним стимулом економічного зростання слугував зовнішній попит. Відновлення внутрішнього попиту поки не передбачається ні в частині інвестицій, ні в частині споживання населення. Не спостерігалось також значного зростання обсягу внутрішнього кредиту, а в деяких країнах він продовжував скорочуватися. Важливою причиною слабого кредитування є те, що західноєвропейські банки практично не збільшили обсягу операцій у регіоні.

Крім того, обсяг ПІІ в регіон скорочувався три роки поспіль і їх зростання почалося тільки в 2011 р., але було значно нижчим, ніж у світі в цілому і навіть у єврозоні.

Крім названих вище чинників, зростанню внутрішнього попиту перешкоджали проведення політика жорсткої бюджетної економії і поліпшення платіжних балансів, значною мірою забезпечене за рахунок скорочення імпорتنих закупівель для цілей виробництва і споживання. І те й інше – принципи потрібні з точки зору майбутньої стійкості економіки. Однак поки що зусилля щодо скорочення бюджетних дефіцитів у жодній з країн Центральної та Східної Європи не зупинили зростання державної заборгованості, а поліпшення платіжних балансів у більшості країн не знизили рівня зовнішнього боргу, оскільки в умовах скорочення багатьох видів державних доходів, у тому числі від продажу активів прямим іноземним інвесторам, уряди були змушені вдаватися до нових запозичень.

Пожвавлення світової економіки і торгівлі, що спостерігалось в 2010–2011 рр., виявилось нестійким, а криза суверенних боргів в єврозоні кінця 2011 р. поставила під загрозу повільне економічне зростання в країнах Центральної та Східної Європи. Західноєвропейські банки обросли боргами «проблемних» країн, зіткнувшись з великими труднощами в залученні капіталу, стали згортати транскордонні операції навіть рішучіше, ніж на початку світової кризи, тож нові банківські кредити в біль-

шості країн Центральної та Східної Європи скоротилися до мінімуму. Розпочата в єврозоні 2012 р. повторна економічна рецесія (сукупний ВВП її країн зменшився на 0,6% порівняно з 2011 р.), що скоротила імпортні потреби західноєвропейських компаній, обернулася для країн Центральної та Східної Європи різким уповільненням, а в деяких випадках і зупинкою зростання експорту. У підсумку в Словенії, Сербії, Хорватії, Угорщині, Чехії, Боснії і Герцеговині, Македонії знову почався економічний спад, економіка Болгарії, Румунії і Чорногорії перейшла в стан стагнації, а до кінця року до цієї межі наблизилися навіть Польща і Словаччина, які до цього демонстрували найкращі показники відновлення. Згідно з оцінкою експертів Світового банку, в 2012 р. зберегти дуже незначне, майже нульове, економічне зростання регіону допомогли в основному диверсифікація ринків збуту і збільшення експорту за межі ЄС.

Збиток від світової та європейської кризи для населення країн Центральної та Східної Європи виявився значно більшим, ніж можна було очікувати, зважаючи на існуючі в них обсяги державного фінансування соціальних потреб. Втрата роботи частиною зайнятих, скорочення робочого часу, затримки у виплаті заробітної плати, зниження в деяких країнах її середнього рівня (наприклад в Угорщині), заморожування пенсій, урізання чи скасування частини соціальної допомоги, крах на фондових ринках і ринку нерухомості, зменшення обсягів переказів від трудових мігрантів – усе це призвело до зменшення реальних доходів домогосподарств. У результаті населення регіону загалом постраждало від кризи більше, ніж населення розвинених європейських країн, – скоротивши споживання багатьох життєво важливих товарів, у тому числі продовольчих, і послуг, зокрема медичних. Широке застосування пасивних методів адаптації домогосподарств до кризи (особливо скорочення витрат на харчування та охорону здоров'я) було пов'язано зі слабким розвитком систем соціального захисту, незначним обсягом заощаджень населення, а також зі зростанням цін на продовольство під час кризи. Найбільш драматично розвивалася ситуація в країнах Південно-Східної Європи, у яких спостерігаються найвищі показники бідності та безробіття в Європі.

Зі зростанням безробіття та погіршенням фінансового стану домогосподарств уряди більшості країн регіону в умовах жорстких бюджетних обмежень ставлять перед собою мету консолідації програм соціальної допомоги та реформування соціальної політики в напрямі, який би стимулював працевлаштування незайнятого населення. Однак які б бюджетні реформи не проводили уряди, соціальну ситуацію

в країнах визначає насамперед економічне зростання. У доступній для огляду перспективі господарська динаміка в регіоні як і раніше залежатиме переважно від стану західноєвропейських ринків, зовнішніх джерел фінансування і потоків ПІІ. Крім того, якщо ефективного вирішення проблеми суверенних боргів в єврозоні не буде знайдено і рецесія набуде затяжного характеру, соціально-економічна перспектива країн Центральної та Східної Європи значно погіршиться. Минуло понад 20 років з початку трансформаційних перетворень у країнах Центральної та Східної Європи. Чи відбулася трансформація і якими є критерії завершеності перехідного періоду?

В економічній науці існують різні уявлення щодо суті та змісту трансформаційного переходу. Відповідно існують і різні підходи до виокремлення критеріїв завершеності перехідного періоду. При цьому незадовільним слід визнати не тільки монофакторний підхід марксистів<sup>28</sup> і неокласиків<sup>29</sup>, який панував до останнього часу, а й статистичний – за яким перехід завершується з досягненням країною рівня дореформеного обсягу ВВП, або формально-інституційний, підхід, що зустрічаються в науковій літературі. Представники останнього вважають, що перехід закінчується тоді, коли в загальних рисах завершується формування нового інституційного фундаменту<sup>30</sup>, проте формальна наявність інститутів не виключає можливість виникнення феномена «стаціонарно перехідної економіки»<sup>31</sup>. У науковій літературі перехідність економічної системи обґрунтовується переважанням (гіпертрофованим розвитком) неформальних інститутів, слабкістю механізмів примусу до дотримання формальних правил (*law*

*enforcement*)<sup>32</sup>. Однак, по-перше, навіть найрозвиненіші ринкові економіки Заходу не діють винятково на основі формалізованих правил. По-друге, у деяких сучасних азійських країнах неформальні механізми примусу до дотримання правил виявляються не менш ефективними, ніж формалізовані.

Для визначення критеріїв завершеності перехідного періоду, враховуючи, що відповісти на питання про його закінчення можна тільки в рамках багаторівневого аналізу посткомуністичних трансформацій, слід розуміти, що процеси трансформації протікають одночасно на декількох взаємопов'язаних рівнях – глобальному, регіональному та національному, що надає переходу багатовимірності. З урахуванням цього більш складними є також критерії завершеності трансформаційного переходу в постсоціалістичних країнах. Вони не можуть бути зведені лише до статистики або системи формальних інститутів<sup>33</sup>.

Вибір країною національної моделі трансформації переважно обумовлюється її місцем у полі того чи іншого центру впливу або здатністю сформувати такий центр геополітичного та економічного впливу самостійно. Відповідно, щодо постсоціалістичних країн ряд дослідників пропонує таку класифікацію<sup>34</sup>.

1. Китай – «країна-цивілізація», що розширює свій ареал за рахунок Гонконгу, Макао і в перспективі Тайваню. Перехід для Китаю передбачає досягнення конкретної соціально-економічної моделі: співвідношення між планом і ринком, відкритістю та протекціонізмом, демократією і «примусовим управлінням» були і залишаються для нього інструментами досягнення цілей модернізації та посилення геоекономічного впливу. На стратегію реформування вирішальний вплив чинять внутрішні фактори (соціальні та демографічні), а також міжнародна спеціалізація на основі співробітництва в сфері факторів виробництва, яка створюється в глобальній економіці.

2. Пострадянський простір – зона гострої конкурентної боротьби основних геоекономічних центрів впливу: ЄС, США, Китаю, а також РФ, що, як і раніше, має помітний вплив на країни СНД. Як не здатні на сучасному етапі самостійно ініціювати імпульси модернізації, ці країни критично залежать від зв'язків із зовнішнім світом на регіональному і глобальному рівнях. Перетворення в цьому регіоні переважно визначаються трансформацією, що відбувається на регіональному рівні, тобто результатами залуче-

<sup>28</sup> Згідно з марксистським уявленням приватний капітал, один раз виникнувши, захоплює «командні висоти» в оптовій торгівлі, кредитуванні, промисловості, проникає в сільське господарство, всюди руйнує і «перетравлює» некапіталістичні форми господарства і, не обмежуючись економікою, встановлює адекватні своїй природі відносини у всіх інших «підсистемах» суспільства – в сім'ї, церкві, культурі, ідеології, праві, політиці. Аналогічним чином марксизм трактував і перехід від капіталізму (або «квазікапіталізму») до соціалізму – через подолання багатокласовості та встановлення відносин у всіх сферах суспільства на базі єдиної та однорідної державної («загальнонародної») власності.

<sup>29</sup> Схожий методологічний підхід демонструють і представники неокласичної парадигми розвитку, що відкидають як «застарілі» інституціоналістські, кейнсіанські і напівкейнсіанські уявлення про ринкову систему як «змішану економіку», розглядаючи її як «чистокровний організм», життя якого в усіх його клітинах і органах підпорядкована єдиному принципу – максимізації індивідуальної вигоди. І марксистський, і неокласичний підходи вимагають від «базової» системи однорідності, «чистокровності», а різноманітність елементів системи розглядають як свідчення її перехідності.

<sup>30</sup> Нестеренко А. Переходный период закончился. Что дальше? // Вопросы экономики. – 2000. – № 6. – С. 4–17.

<sup>31</sup> Капелюшников Р. Где начало того конца? (К вопросу об окончании переходного периода в России) // Вопросы экономики. – 2001. – № 1. – С. 138–156.

<sup>32</sup> Результаты трансформации в странах Центральной и Восточной Европы (общественно-политический и экономический аспекты) / отв. ред. Н. В. Куликова. – М.: ИЭ РАН, 2013. – С. 41.

<sup>33</sup> Там само. – С. 42.

<sup>34</sup> Там само. – С. 42–43.

ння кожної конкретної країни до простору тяжіння того чи іншого гео економічного центру впливу.

3. Постсоціалістичні країни Центральної та Східної Європи, які своїм найважливішим завданням визнали «повернення до Європи» через приєднання до Європейського Союзу, що вимагало від них гармонізації національного законодавства з нормами європейського права, запозичення європейських інститутів ринку і демократії, що забезпечують власне можливість присутності країн Центральної та Східної Європи на загальному ринку ЄС.

Принципово різне позиціонування в глобальній системі, яка вибудовується гео економічними центрами тяжіння, призводить до того, що однакові за формою економічні процеси в різних групах постсоціалістичних країн наповнюються істотно різним змістом, як приклад – роль ПІІ у розвитку постсоціалістичних держав. Усупереч досить поширеному в економічній науці погляду вирішальним для постсоціалістичних держав у ході трансформації був

не вибір однієї зі стратегій реформування – «шокової терапії» чи градуалізму, а свідоме чи примусове потрапляння у сферу модернізаційного і політичного впливу того чи іншого центру або існування поза ним, що, безумовно, не заперечує важливості вибудовування «оптимальних траєкторій розвитку»<sup>35</sup> постсоціалістичними країнами.

Можна висунути припущення, що стабілізація постсоціалістичної держави на орбіті світової системи, яка вибудовується гео економічним центром тяжіння, або формування країною такої системи самостійно можуть розглядатися як критерій завершеності постсоціалістичного перехідного періоду. Якщо взяти його за основу, то перехідний період у країнах Центральної та Східної Європи можна вважати завершеним з моменту їх приєднання до ЄС. Але це не виключає збереження специфічних, проблем у функціонуванні національних економік та інститутів політичної організації суспільства.

## 2.2 Місце України у світовій економіці: макроекономічний аспект

Одним із найбільш вживаних показників, які характеризують економічну динаміку світового розвитку є зміна ВВП.

За період з 1990 р. (рис. 2.5). Україна не лише не спромоглася наростити динаміку ВВП, а навіть, не відновила її, що безумовно негативно відбилася на структурних характеристиках складових ВВП та рівні життя населення. Дослідження ВВП (табл. 2.2) показують суттєве відставання України за темпами економічного розвитку, оскільки світова економіка за останні 23 роки подвоїлася, розвинені країни збільшили ВВП на 66%, країни ЄС – у півтора рази, країни, що розвиваються – утричі, а розвинені країни Азії – майже у шість разів, то ВВП України знизився на 35%.

Структурні трансформації економіки України у 1990-х роках призвели до катастрофічного падіння обсягів валового внутрішнього продукту, який за 9 років скоротився у 2,5 рази (-59%). Після 2000 р. відбулося певне відновлення, яке також тривало 9 років і до 2008 р. дозволило збільшити обсяг ВВП в 1,8 рази – на 1/4 менше, ніж у 1990 р. (74%). Надалі ж економіка відчула вплив світової фінансової кризи, яка отримала назву Великої рецесії за аналогією з Великою депресією. У 2009 р. ВВП України скоротився на 15%, що було найгіршим показником серед країн СНД,

а також порівняно з країнами ЄС, за винятком країн Балтії. Глибина спаду була обумовлена скороченням зовнішнього попиту на українську продукцію, дефіцитом зовнішніх запозичень для внутрішнього кредитування та неадекватною курсовою політикою. Протягом 2010–2013 рр. економіка України знову зросла на 10%, певною мірою відновивши докризові показники, проте внаслідок розпочатої Росією ще восени 2013 р. торговельної війни, яка наступного року переросла у справжню війну, за 2014 р. ВВП України скоротився на 6,8% (без урахування тимчасово окупованої території АР Крим, м. Севастополя та частини зони проведення АТО). За рахунок втрати цієї території у 2014 р. ВВП України скоротився ще на 3,5%, отже, становив 62% до 1990 р.

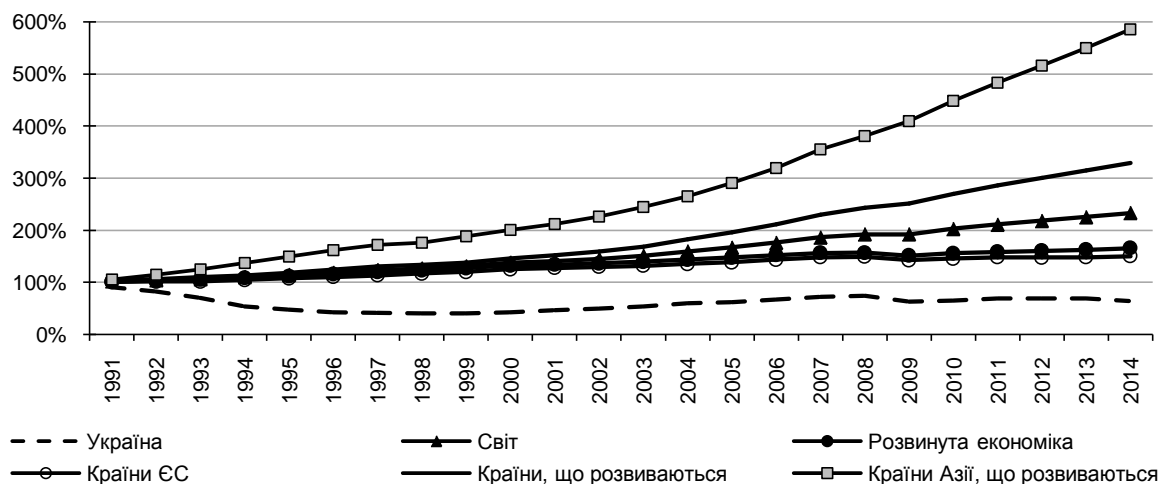
Таким чином, за розглянутий період Україна більш ніж утричі знизилася свій рівень порівняно з розвитком світової економіки, та у 2,5 рази – порівняно з країнами ЄС, перемістившись з групи країн із середнім рівнем розвитку до групи країн, що розвиваються. Натомість слід відзначити випереджаюче зростання країн, що розвиваються, порівняно з розвиненими країнами, що свідчить про вирівнювання світового економічного розвитку. Темпи зміни ВВП України та інших країн СНД за період з 1992 р. характеризують дані рис. 2.6, табл. 2.3.

<sup>35</sup> Полтерович В. М. К руководству для реформаторов: некоторые выводы из теории экономических реформ // Экономическая наука современной России. – 2005. – № 1. – С. 7–24; Полтерович В. М. Стратегии институциональных реформ. Перспективные траектории // Экономика и математические методы. – 2006. – № 1. – С. 3–18.



## Зміна ВВП груп країн світу, наростаючим підсумком, 1990 = 100% 2.5

РИСУНОК



Джерело: для груп країн світу побудовано за даними: International Monetary Fund, World Economic Outlook Database, April 2014; [Електронний ресурс]. – Доступний з : <http://www.imf.org>; для України – за даними Державної служби статистики України: [Електронний ресурс]. – Доступний з : <http://www.ukrstat.gov.ua/>

## Зміна ВВП груп країн світу, % до 1990 р. 2.2

ТАБЛИЦЯ

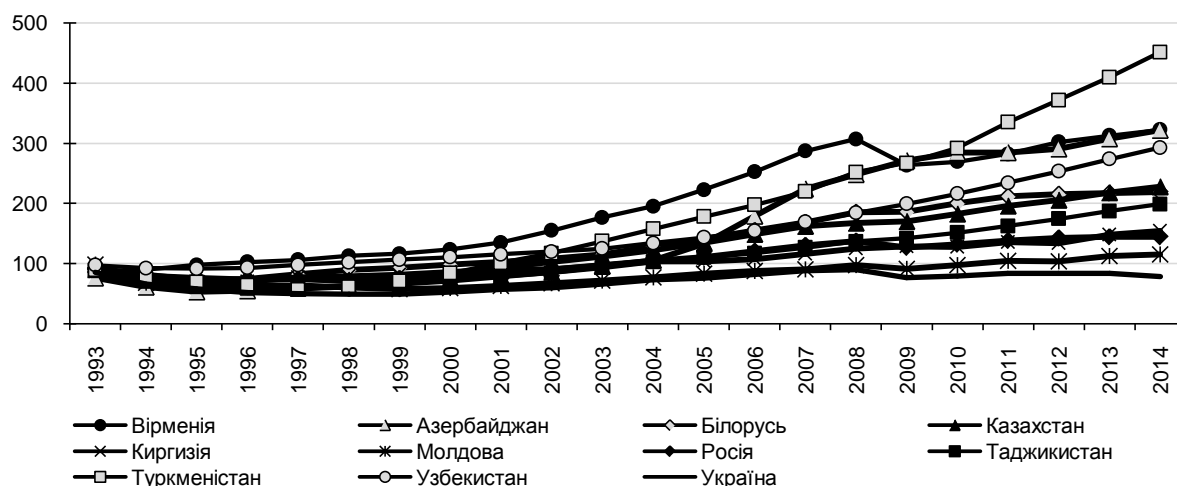
Роки	Україна **	Світ	Розвинена економіка	Країни ЄС	Країни, що розвиваються	Країни Азії, що розвиваються
1991	91	102	102	101	104	106
1992	82	105	104	102	107	115
1993	71	107	105	102	110	125
1994	54	111	109	105	114	137
1995	48	115	112	108	118	149
1996	43	119	116	111	124	162
1997	42	124	120	114	131	172
1998	41	127	123	117	134	177
1999	41	132	127	120	138	189
2000	43	138	132	125	146	201
2001	47	141	134	128	152	212
2002	50	146	137	130	159	226
2003	54	152	140	132	169	245
2004	61	160	144	136	183	266
2005	63	168	148	139	196	291
2006	67	177	153	144	212	320
2007	73	187	157	149	230	356
2008	74	193	157	150	244	382
2009	63	193	152	143	251	410
2010	66	203	156	146	270	449
2011	69	212	159	149	287	484
2012	69	219	161	148	301	516
2013	69	226	163	148	316	550
2014*	65	233	166	151	330	586

Примітки: \* прогноз МВФ; \*\* для України розрахунок за період 1990–2000рр. на основі даних за методологією СНР-1993, за 2001–2014рр. – за методологією СНР-2008, за 2014 рік використано темп зростання без урахування тимчасово окупованої території АР Крим та м. Севастополя.

Джерело: для груп країн світу – за даними International Monetary Fund, World Economic Outlook Database, April 2014; [Електронний ресурс]. – Доступний з : <http://www.imf.org>; для України – за даними Державної служби статистики України: [Електронний ресурс]. – Доступний з : <http://www.ukrstat.gov.ua/>

## Зміна ВВП країн СНД, наростаючим підсумком, 1992 = 100% 2.6

РИСУНОК



Джерело: для груп країн світу – за даними International Monetary Fund, World Economic Outlook Database, April 2014: [Електронний ресурс]. – Доступний з : <http://www.imf.org>; для України – за даними Державної служби статистики України: [Електронний ресурс]. – Доступний з : <http://www.ukrstat.gov.ua/>

## Темпи зміни ВВП країн СНД, наростаючим підсумком, 1992=100% 2.3

ТАБЛИЦЯ

Роки	Країни СНД	Вірменія	Азербайджан	Білорусь	Казахстан	Киргизстан	Молдова	Росія	Таджикистан	Туркменістан	Узбекистан	Україна **
1993	90	86	77	92	91	87	99	91	89	90	98	86
1994	78	91	62	82	79	70	68	80	70	74	93	66
1995	74	98	54	73	73	66	67	76	61	69	92	58
1996	71	103	55	74	73	70	63	74	58	64	93	52
1997	72	106	60	83	74	77	64	75	59	57	98	51
1998	69	113	64	90	73	79	60	71	63	61	102	50
1999	73	117	71	93	75	82	58	75	65	71	107	50
2000	80	123	75	98	82	86	59	83	70	84	111	53
2001	85	135	80	103	94	91	63	87	77	101	115	57
2002	89	155	87	108	103	91	68	91	85	117	120	60
2003	96	177	96	116	112	97	72	98	93	138	125	66
2004	104	196	105	129	123	104	78	105	103	158	134	74
2005	111	223	133	141	135	104	84	111	110	178	144	76
2006	121	253	179	155	149	107	88	120	118	198	155	82
2007	132	287	224	169	163	116	90	131	127	220	169	89
2008	139	307	248	186	168	125	97	138	137	252	185	90
2009	130	264	271	186	170	129	91	127	142	268	200	77
2010	137	270	285	201	182	128	98	133	151	292	216	80
2011	143	282	285	212	196	136	105	138	163	335	234	84
2012	148	302	291	215	206	135	104	143	175	372	254	84
2013	151	313	308	217	218	149	113	145	188	410	274	84
2014*	153	323	322	219	228	155	115	145	199	452	293	79

Примітка: \* прогноз МВФ; \*\* для України розрахунок за період 1993–2000 рр. на основі даних за методологією СНР-1993, за 2001–2014рр. – за методологією СНР-2008, за 2014 р. використано темп зростання без урахування тимчасово окупованої території АР Крим та м. Севастополь.

Джерело: для груп країн світу – за даними International Monetary Fund, World Economic Outlook Database, April 2014 [Електронний ресурс]. – Доступний з : <http://www.imf.org>; для України – за даними Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Доступний з : <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Серед країн СНД Україна зазнала найглибшого і найтривалішого (поряд із Молдовою) спаду ВВП. Починаючи з 2000 р. в Україні відбувалося стрімке зростання ВВП, яке за своїми темпами перевищувало показники СНД в цілому до 2008 р., коли розпочалася світова фінансова криза. За кризовий 2009 р. Україна зазнала найбільших втрат ВВП (-15,1%), поряд із Вірменією (-14,2%), РФ (-7,8%) та Молдовою (-6,0). Невелике падіння ВВП у Грузії 2008 р. (-3,8%) спричинила агресія Росії. Решта країн СНД демонструвала економічне зростання. Показово, що найбільшими темпами зростання відзначалися країни Середньої Азії та Закавказзя.

За результатами 2014 р. усі країни СНД відновили та перевищили докризовий рівень 2008 р. (110% для СНД в цілому), тоді як Україна так і не змогла його досягти до початку нової кризи, спричиненої агресією Росії. Загалом за розглянутий період ВВП України скоротився на 21%, тоді як в інших країнах СНД у середньому зріс у 1,5 раза – від 1,2 (Молдова) до 4,5 раза (Туркменістан).

Важливим індикатором структурних трансформацій є темпи зміни ВВП України порівняно з іншими країнами ЄС та світу за період з 2000 р. (дод. 2.1). Порівняння темпів зміни ВВП України з країнами ЄС та іншими країнами світу показує, що за період 2001–2013рр., незважаючи на фінансову кризу, середньорічні темпи економічного зростання України (3,7%), як і більшості країн СНД (5,1% в цілому), приблизно удвічі перевищували темпи зростання

країн ЄС-28 (1,3%) та Північної Америки (1,7%), що свідчило про тенденцію до поступового наближення ВВП України до країн Європи. При цьому зростання ВВП України за останні 13 років (+61%) було близьким до нових членів Євросоюзу: Словаччини (+70%), Латвії (+70%), Румунії (+61%) та Болгарії (+54%). Найвищі ж місця за темпами приросту ВВП посідають такі пострадянські країни: Азербайджан (+338%), Туркменістан (+191%), Казахстан (+165%) та Вірменія (+154%). Найменші здобутки за 12 років досягнуті країнами ЄС-28 (+19%), зокрема такими, як Данія (+7%), Греція (-2,5%), Португалія (+1%) та Італія (-0,3%).

Аналіз зміни обсягів ВВП України та інших країн світу за кварталами 2009–2014 рр. свідчить про те, що наслідки світової фінансової кризи ще досі не подолані у багатьох країнах Європи та про нерівномірність відновлення економік цих країн (табл. 2.4).

Зокрема, за підсумками кварталів 2014 р. порівняно з відповідними періодами 2008 р. на чверть скоротилася економіка Греції, яка вже шість років поспіль не мала жодного кварталу з позитивним значенням зростання. Деяко меншим було скорочення ВВП Хорватії, де лише у IV кв. 2014 р. розпочалося піднесення. Негативним також був стан економіки Італії, Словенії, Кіпру, Португалії тощо, де виробництво, як і в Україні, так і не досягло рівня докризового 2008 р. Натомість, за цей період вагоме зростання ВВП (понад 10%) показали Ізраїль, Грузія, Азербайджан, Польща, Македонія, Молдова і Мальта.

## Зміна обсягів ВВП, % до відповідного кварталу докризового 2008 р. 2.4

ТАБЛИЦЯ

Країна	Квартали 2014 р. до відповідних кварталів 2008 р.				Країна	Квартали 2014 р. до відповідних кварталів 2008 р.			
	I кв.	II кв.	III кв.	IV кв.		I кв.	II кв.	III кв.	IV кв.
Австрія	1,3	0,9	2,6	5,1	Литва	0,1	-1,6	2,8	3,9
Азербайджан	17,9	25,4	..	..	Люксембург	1,8	4,4	8,2	..
Вірменія	24,9	5,6	-1,7	..	Мальта	10,9	13,0	10,3	16,1
Бельгія	1,5	1,8	2,5	5,6	Молдова	13,6	14,4	27,5	..
Болгарія	-3,9	3,1	2,0	0,9	Нідерланди	-4,0	-2,4	-2,1	0,1
Македонія	14,0	13,5	11,0	..	Норвегія	6,4	3,6	6,4	6,5
Угорщина	-2,9	-3,5	..	..	Польща	16,0	17,3	..	..
Німеччина	3,9	1,8	4,0	6,1	Португалія	-8,4	-6,7	-5,7	-5,5
Греція	-25,5	-23,6	..	..	Російська Федерація	4,1	2,2	4,7	..
Грузія	21,4	20,6	..	..	Словаччина	8,6	7,6	..	..
Данія	-3,5	-4,7	-2,2	0,0	Словенія	-8,8	-8,7	-6,8	-3,9
Ізраїль	21,7	21,5	..	..	Велика Британія	0,2	5,5	4,2	6,3
Ірландія	-7,4	1,5	2,5	5,8	<b>Україна</b>	<b>-11,5</b>	<b>-11,6</b>	<b>-14,2</b>	<b>-12,6</b>
Ісландія	-3,7	-1,1	5,0	2,1	Фінляндія	-6,8	-6,6	-5,4	-4,6
Іспанія	-7,4	-5,9	..	..	Франція	1,1	1,0	2,3	3,7
Італія	-9,6	-9,4	-6,5	-6,1	Хорватія	-15,3	-14,7	-10,4	-9,2
Канада	8,0	..	..	..	Чехія	-0,4	-1,3	-0,9	1,4
Кіпр	-8,6	-9,9	..	..	Швеція	4,8	3,7	6,4	11,1
Латвія	-7,4	-5,6	1,6	2,8	Естонія	2,0	-1,2	-0,5	11,1

Джерело: за даними ЕЕК ООН: [Електронний ресурс]. – Доступний з : <http://w3.unecsc.org/pwweb/dialog/Saveshow.asp?lang=14>; для України – за даними Державної служби статистики України: [Електронний ресурс]. – Доступний з : <http://ukrstat.gov.ua>; для Російської Федерації – за даними Росстату: [Електронний ресурс]. – Доступний з : <http://gks.ru>

Місце України у світовій економіці характеризує рівень ВВП у розрахунку на одну особу, визначений за паритетами купівельної спроможності за результатами Глобального раунду Програми міжнародних зіставлень (ПМЗ) у цінах 2005 р. у дол. США (дод. 2.2).

Україна має один із найнижчих рівнів ВВП у розрахунку на одну особу (26% відносно країн ЄС-28 та середнього рівня для 52 країн регіону у 2013 р.) і за цим показником у 2013 р. займала 46 місце. За розглянутий період вона поступилася місцем Азербайджану і Туркменістану. Нижчий за Україну рівень мали Вірменія, Грузія, Узбекистан, Молдова, Киргизстан і Таджикистан. Проте варто відзначити певне наближення її рівня до країн ЄС (з 15% у 2000 р. до 26,0% у 2013 р.). Це було обумовлено набагато вищими темпами зростання України (+74%) порівняно з ЄС-28 (+18%), що є характерним для нових членів ЄС: Литви, Латвії, Словаччини, Болгарії, Естонії, Румунії та Польщі.

Доповнити попередній аналіз дозволяє інформація Світового банку щодо рівня валового національного доходу на одну особу (дод. 2.3).

Наведені дані показують, що Україна посідає 102 місце серед 174 країн світу і належить до групи країн з ВНД «нижчого сегмента середнього рівня доходів». Рівень ВНД України у розрахунку на одну особу становить 35% середньосвітового рівня та 10,4% від рівня країн ЄС-28. Різниця з наведеним у попередній таблиці рівнем її ВВП (26%) пояснюється удвічі нижчим за європейський рівень цін. ВНД України у 15 разів нижчий за рівень США, у 3,6 – від Росії, Польщі та Казахстану, удвічі нижчий за Болгарію та Білорусь, на 6% – від Вірменії, на 3% – Косово. Отже, за показником ВНД Україна займає 7 місце серед країн СНД і передостаннє місце у Європі.

Слід також зазначити тенденцію до наближення купівельної спроможності національної валюти за ПКС до обмінного курсу (табл. 2.5).

## Співвідношення купівельної спроможності гривні за ПКС до обмінного курсу 2.5

ТАБЛИЦЯ

Показник	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Купівельна спроможність гривні за ПКС, дол. США	0,9	1,4	1,6	1,9	2,4	2,7	3,1	3,4	3,6	3,7	4,1
Офіційний обмінний курс долара США до гривні (середній за період)	5,4	5,1	5,1	5,1	5,3	7,8	7,9	8,0	8,0	8,0	11,9
Відношення купівельної спроможності гривні за ПКС до офіційного обмінного курсу, %	17	28	32	38	46	35	39	43	46	46	34

Джерело: за даними Національного банку України: [Електронний ресурс]. – Доступний з : [http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat\\_id=57897](http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=57897) та МВФ: [Електронний ресурс]. – Доступний з : <http://www.imf.org>

Незважаючи на різке збільшення розриву між обмінним курсом і купівельною спроможністю гривні внаслідок її девальвації під час фінансової кризи, в наступні чотири роки тенденція до їхнього зближення продовжувалася і досягла у 2012–2013 рр. докризових значень 2008 р. Але різка девальвація гривні у 2014 р. знову збільшила розрив між реаль-

ною купівельною спроможністю гривні та її обмінним курсом.

Отже, характеристики ВВП України доводять, нестабільність економічного зростання та високий рівень реагування на негативні зміни зовнішніх і внутрішніх умов економічної діяльності, що вимагає глибокого аналізу структури національної економіки.

## 2.3 Структурні пропорції формування і використання ВВП України та ЄС

Зміну галузевої структури виробництва валової доданої вартості України та країн ЄС-28 характеризують дані дод. 2.4. Питома вага сільського господарства у ВДВ України (11,8%) набагато перевищує середні значення країн ЄС-28 (1,6%) і є близькою до таких нових членів ЄС, як Болгарія (5,3%) та Румунія (6,2%) – найменш розвинених серед країн Європи.

Порівняно з кризовим 2009 р. частка сільського господарства у ВДВ країни зросла у 1,5 раза, тоді як у європейських країнах його зростання було більш помірним (+7%).

Внесок промисловості України (22,8%) близький до європейського (19%), проте має тенденцію до зниження (-9,7%), тоді як у країнах ЄС, за винятком Швеції, він помірно зростає (+2,7%). Натомість переробна промисловість України, яка перед кризою перебувала на середньому для країн Європи рівні, зазнала скорочення майже на 20% і за рівнем у 2014 р. (13,1%) поступалася (подекуди удвічі) усім країнам, обраним для порівняння, де її частка залишилася стабільною (за винятком Франції та Швеції).

Отже, хоча частка промисловості в Україні близька до рівня ЄС, її структура є недосконалою, а динаміка свідчить про явища деіндустріалізації.

Частка будівництва у ВДВ України (2,6%) майже удвічі нижча за ЄС-28 (5,4%), а скорочення її внеску до ВДВ за розглянутий період (-13,7%) перевищує аналогічне скорочення у країнах ЄС-28 (-12,9%), тоді як у Німеччині його частка навіть зростає.

У сфері торгівлі, транспорту, розміщування та харчування частка ВДВ України виявилася більш стабільною, скоротившись лише на 2,2%, унаслідок чого внесок цих галузей у 2014 р. (25,1%) перевищував показники ЄС у цілому (19,0%) та більшості розглянутих країн, за винятком Польщі (26,8%).

Нижчим за країни ЄС (4,7%) залишився і внесок інформаційної діяльності України (3,5%).

Фінансова криза призвела до різкого скорочення фінансової та страхової діяльності, котра з рівня, який перевищував країни ЄС у 2009 р. (6,2 проти 5,7%) скоротилася до рівня, нижчого за середній (5,1 та 5,5%) відповідно, а її фізичний обсяг знизився на 16,9%, що було аналогічним скороченню цієї діяльності у Німеччині, Угорщині та Словенії.

Попри вагоме зростання (+20,1%) внесок операцій з нерухомим майном (7,5%) залишився майже удвічі нижчим за середньоєвропейський (11,2%) і близьким до нових членів ЄС.

Невеликого скорочення зазнав внесок професійної діяльності, залишившись удвічі нижчим за європейський рівень, що притаманно новим членам ЄС.

Внесок державного управління, освіти та охорони здоров'я зазнав деякого скорочення і залишився близьким до нових країн ЄС-28, на противагу старим, де ця сфера традиційно вагоміша.

Порівняно з 2009 р. частка доданої вартості галузей матеріального виробництва в Україні суттєво не змінилася, залишившись на рівні 37,2%, що характерно для нових членів ЄС. Більш низьким був рівень матеріального виробництва у Німеччині (31,5%), Франції (21,1%) та Швеції (27,0%).

Темпи зміни ВДВ окремих видів економічної діяльності України суттєво відрізнялися від країн ЄС-28 (дод. 2.5).

Для ВДВ України спад 2009 р. (-14%) виявився одним із найглибших серед країн ЄС-28 (-6%). Подібний спад стався тільки у країнах Балтії. Серед країн ЄС лише Польща змогла йому не тільки запобігти, а й забезпечити економічне зростання на 3%. Відновлення економіки у 2010–2011 рр. в Україні відбувалося удвічі швидше, ніж у країнах ЄС-28, але у 2012–2013 рр. знову змінилося другою хвилею кризи, яка поглибилася розпачатою восени 2013 р. економічною війною Росії, яка в 2014 р. перейшла вже у відкриту війну. Внаслідок бойових

дій та зупинки підприємств на сході, а також розриву економічних зв'язків між регіонами, ВДВ України, навіть без урахування тимчасово окупованої території АР Крим та м. Севастополь, за 2014 р. скоротилася на 7%, а загалом за період – на 12%, фактично залишившись на рівні кризового 2009 р. Країни ЄС-28 за цей же період досягли рівня докризового 2008 р. Найвагоміші успіхи продемонструвала Польща, ВДВ якої за розглянутий період зріс на 19%. Друге місце за ефективністю діяльності економіки у кризових умовах посіла Словаччина (+8%).

На противагу іншим видам діяльності сільське господарство України і в кризових умовах швидко й успішно розвивалося, збільшившись за цей період на 31%. У країнах ЄС-28 його ВДВ залишився на докризовому рівні. Подібний до України, хоча й менший приріст у цій галузі демонструвала Словаччина (+20%) та Польща (+9%).

Промисловість України почала різко скорочуватися ще з 2012 р., зменшившись на чверть порівняно з докризовим 2008 р. Трохи не досягла вона докризового рівня і в країнах ЄС-28, хоча вагоме зростання у цій галузі демонстрували Польща (+30%), Німеччина (+7%), Словаччина (+4%).

Катастрофічно зменшилася додана вартість переробної промисловості України. Це скорочення, викликане світовою фінансовою кризою, почалося ще у 2008 р. (-5%) і набуло катастрофічних наслідків у 2009 р. (-22%). Певне відновлення економіки протягом 2010–2011 рр. не змогло перекрити це падіння, а з 2012 р. воно знову продовжилось. Результатом стало зменшення ВДВ на 34%. Для більшості країн ЄС-28, попри аналогічне скорочення виробництва у 2009 р., наслідки кризи виявилися більш помірними, а у Польщі, завдяки безупинному зростанню, за період вдалося досягти збільшення виробництва цієї галузі на 37%, у Словаччині – на 17%.

Додана вартість будівництва в Україні зазнала катастрофічного спаду у 2008 р. (-13%), 2009 р. (-39%) та у період з 2012 р., кумулятивно скоротившись на 59% порівняно з -17% у країнах ЄС-28. Не зазнала спаду, а, навпаки, стрімко зростала вона протягом усього періоду в Польщі, збільшившись загалом на 34%, та Німеччині (+13%).

Торгівля, транспорт та розміщування України також зазнали стрімкого спаду у 2009 р. (-14%), як і в більшості країн ЄС (-6%), за винятком Польщі. Характерно, що проведення Євро-2012 супроводжувалося початком спаду у цих галузях. За увесь період в Україні ВДВ цієї діяльності скоротився на 14%, у ЄС-28 залишився майже на докризовому рівні, а лідерами у зростанні цієї галузі стали Польща (+16%), Болгарія (+13%) та Швеція (+12%).

Розвиток інформацій і телекомунікацій за цей період в Україні був помірним і змінився падінням у 2014 р., особливо порівняно з такими країнами Європи, як Польща (+26%), Німеччина (+20%), Швеція (+23%), Угорщина (+18%).

Фінансова діяльність України за період знавала максимальних коливань. Скорочення ВДВ цієї галузі почалося ще у 2008 р. (-3%), а у 2009 р. вона зменшилася на 43%, дещо відновивши обсяги у 2010 р., і знову скоротилася у 2011 р., зростала у 2012–2013рр. і скорочувалася у 2014 р. Загалом за період додана вартість фінансової діяльності зменшилася на третину, що було найбільшим зниженням порівняно з наведеними країнами Європи, при тому що для ЄС у цілому її обсяги залишилися майже незмінними порівняно з 2008 р.

Діяльність у сфері операцій з нерухомістю у цей період помірно зростала і попри невелике скорочення у 2009 р. (-6%), збільшила до-

дану вартість на 14% – удвічі більше за ЄС-28 та у Польщі (+13%).

Різкими коливаннями відзначалася професійна діяльність, яка мала пікові злети у 2012–2013рр., зазнаючи скорочення у період 2009–2011 рр. та 2014 р., і у підсумку скоротившись на 5%. У країнах ЄС-28 вона залишилася на стабільному рівні, зрісши у Польщі (+22%), Швеції (18%) та Угорщині (+12%).

Додана вартість державного управління, освіти та охорони здоров'я залишалася в Україні достатньо стабільною, збільшивши ВДВ за період на 9%, удвічі більше, ніж країни ЄС-28 (+4%).

Розгляд структури ВВП за категоріями кінцевого використання та динаміки цих показників дозволяє зробити висновки щодо дотримання основних макроекономічних пропорцій (табл. 2.6).

**Структура валового внутрішнього продукту за категоріями кінцевого використання, % до ВВП (за методологією СНР-2008)**

ТАБЛИЦЯ

Категорія кінцевого використання ВВП	Роки	Україна	ЄС-28	Болгарія	Чехія	Німеччина	Франція	Угорщина	Польща	Румунія	Словенія	Словацька	Швеція	США
Сектор загального державного управління	2009	19	22	16	21	20	24	22	19	18	20	20	26	17
	2010	20	22	16	21	19	24	22	19	16	20	19	25	17
	2011	18	21	15	20	19	24	21	18	15	21	18	25	16
	2012	19	21	15	19	19	24	20	18	15	21	18	26	16
	2013	19	21	17	20	19	24	20	18	14	20	18	26	15
	2014	19	21	17	20	19	24	20	18	14	19	19	26	15
	2014 до 2009, %	96	96	107	95	98	102	91	95	79	96	94	100	88
Домашні господарства та НКО	2009	65	57	63	49	57	56	53	62	61	55	61	47	68
	2010	65	57	64	49	56	56	52	62	63	56	58	46	68
	2011	68	57	62	49	56	56	53	61	63	56	57	46	69
	2012	69	57	66	49	56	56	54	62	63	56	58	47	69
	2013	73	57	63	50	56	55	53	61	62	54	57	47	69
	2014	71	57	62	49	55	55	51	60	63	53	57	47	69
	2014 до 2009, %	110	99	98	99	97	98	95	98	102	97	94	99	100
Валове нагромадження основного капіталу	2009	18	21	29	27	19	22	23	21	26	24	22	22	19
	2010	18	20	23	27	19	22	20	20	26	21	22	22	18
	2011	18	20	21	27	20	22	20	20	27	20	24	23	18
	2012	19	20	22	26	20	23	19	19	28	19	21	23	19
	2013	17	19	21	25	20	22	20	19	24	20	20	22	19
	2014	14	19	21	25	20	22	21	20	22	20	21	23	19
	2014 до 2009, %	76	94	73	93	105	98	93	93	84	83	97	104	104
Експорт товарів та послуг	2009	43	35	44	59	38	24	75	38	27	57	68	45	11
	2010	46	39	55	66	42	26	83	41	32	64	77	46	12
	2011	49	41	64	72	45	28	88	43	37	70	85	47	14
	2012	47	43	65	77	46	28	87	45	37	73	92	46	14
	2013	43	43	68	77	46	28	89	46	40	75	93	44	14
	2014	49	43	68	84	46	28	91	47	41	77	92	45	13
	2014 до 2009, %	115	123	155	142	121	118	121	124	150	134	136	100	122
Імпорт товарів та послуг (-)	2009	45	34	52	55	33	26	71	38	34	55	69	39	14
	2010	49	38	58	63	37	28	77	42	38	63	78	41	16
	2011	55	40	63	68	40	30	81	45	42	68	86	42	17
	2012	55	41	68	72	40	30	81	45	42	69	88	41	17
	2013	51	40	69	71	40	30	81	44	40	69	88	39	17
	2014	53	40	69	77	39	30	84	45	41	69	88	41	17
	2014 до 2009, %	120	118	131	140	119	117	118	118	121	124	127	105	120

Примітка: для України дані за 2014 р. наведені без урахування тимчасово окупованої території АР Крим та м. Севастополь.

Джерело: за даними Євростату: [Електронний ресурс]. – Доступний з : <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>; для України – Державної служби статистики України: [Електронний ресурс]. – Доступний з : <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Протягом усього розглянутого періоду Україна мала постійну тенденцію до зростання витрат на кінцеве споживання домашніх господарств у ВВП, збільшивши цей показник до 73% у 2013 р., і лише початок бойових дій у 2014 р. призвів до незначного скорочення цих витрат до 71%, а загалом за період вони зросли на 10% (6 в. п. у ВВП). У країнах ЄС-28 вони залишалися на стабільному рівні – 57%, що можна вважати пропорцією, близькою до оптимальної для розвинених країн, і коливались в межах 46% у Швеції до 63% у Румунії та 69% у високорозвинених США.

Надвисокий рівень витрат населення України свідчить про небезпечну тенденцію до зміщення основних економічних пропорцій на користь споживання. З огляду на структурні співвідношення країн ЄС, споживання домашніх господарств завищено на чверть.

Витрати загального державного управління України (19%) були на 2% нижчими за рівень ЄС-28 (13,5%) і мали схожу тенденцію до скорочення, починаючи з 2011 р. Однак слід зазначити, що частка цих витрат виявилася вищою від таких нових членів ЄС, як Румунія (на 5 в. п.), Болгарія (на 2 в. п.), вищою на 4 в. п. від США і ближчою до рівня старих членів ЄС, наприклад, Німеччини, хоч і нижчою від соціально орієнтованих економік Франції (24%) та Швеції (26%).

Частка валового нагромадження основного капіталу України скоротилася майже на чверть, насамперед унаслідок військових дій, сягнувши лише 14% ВВП, що на 5 в. п. менше за значення ЄС-28 (19%) і в усіх країнах, за винятком Німеччини, Швеції та США, має тенденцію до скорочення. При цьому слід також зазначити, що вищими темпами скорочувалося нагромадження серед нових членів ЄС, які на початку періоду мали його вищий рівень. Отже, за часткою цього показника відбувається збиження пропорцій між країнами ЄС.

За показниками експорту у складі ВВП (49%) Україна займає позицію, вищу за країни ЄС-28 в цілому (43%). Зрозуміло, що частка експорту та імпорту суттєво залежить від розмірів економіки, тому невеликі країни мають більш високу частку експорту у ВВП – Угорщина (91%) та Словаччина (92%). А великі країни – нижчу: Німеччина (46%), Франція (28%), США (13%). Варто відзначити зростання цього показника у більшості країн, що є наслідком глобалізації економіки і поглиблення світового поділу праці. Так само високими темпами зростала частка імпорту у ВВП, сягнувши в Україні 53%. При цьому негативним чинником розвитку України виявилось формування негативного сальдо зовнішньоекономічних зв'язків, яке у 2008 р. сягнуло -8% ВВП, через викликану

світовою кризою девальвацію гривні скоротилося до -2% у 2009 р., але потім, унаслідок утримання фіксованого курсу гривні, знову зросло до критичного значення -8% у 2013–2014 рр. Слід зазначити, що країни ЄС-28 загалом мали зростаюче з 1% на початку періоду до 3% у 2013–2014 рр. позитивне сальдо, серед них ті нові члени ЄС, які у 2009 р. мали значне негативне сальдо – Болгарія (-9%) та Румунія (-6%), до 2014 р. звели його до прийнятних значень (-1% та +0,1% відповідно). Це свідчить про оздоровлення економіки цих країн завдяки участі у ЄС-28.

Доповнити попередній аналіз допомагає розгляд темпів зростання ВВП за категоріями кінцевого використання починаючи від кризового 2009 р. (табл. 2.7).

Як було виявлено при аналізі структур складових ВВП, основна диспропорція української економіки, яка полягає у надмірному зростанні витрат на кінцеве споживання домашніх господарств, знаходить чітке відображення при зіставленні темпів зростання ВВП зі збільшенням кінцевих споживчих витрат. За розглянутий період щороку, крім 2009 р. та 2014 р., темпи зростання витрат населення перевищували ВВП, зокрема у 2011 р. на 10%, внаслідок чого вони зросли порівняно з докризовим 2008 р. на 9% при скороченні ВВП на 13%. Такого розриву між динамікою цих показників не спостерігалось у жодній з розглянутих країн ЄС. На відміну від старих членів ЄС (Німеччини, Франції, Швеції, а також США), серед більшості нових членів ЄС темпи зростання ВВП випереджали збільшення витрат на кінцеве споживання. Таким чином, країни ЄС забезпечували постійну рівновагу між виробництвом і споживанням.

Обсяг витрат на споживання загального державного управління України у розглянутому періоді зазнавав різких коливань, періодично падав нижче за темп ВВП (2011 р. та 2013 р.), то випереджав його (2009 р., 2012 р., 2014 р.). У загальному підсумку він зріс за період на 4%, перевищивши темп ВВП на 17 в. п. У країнах ЄС-28 за цей період він також зріс на 4%, проте на відміну від України випередив зростання ВВП цих країн лише на 4 в. п.

Валове нагромадження основного капіталу зазнало різкого скорочення у більшості розглянутих країн за періоди 2008–2009 рр. та 2012–2013 рр. Наслідком цього стало різке зменшення ВНОК за розглянутий період майже в усіх країнах ЄС-28 (-22%), за винятком Польщі (+16%), Німеччини (+4%) та Швеції (+3%), а також США (+3%). Скорочення ВНОК України (-59%) стало одним із найглибших порівняно зі Словенією (-48%) та Румунією (-43%).

## Зміна обсягу валового внутрішнього продукту за категоріями кінцевого 2.7 використання, % (за методологією СНР-2008)

ТАБЛИЦЯ

Категорія кінцевого використання ВВП	Рік	Україна	ЄС-28	Болгарія	Чехія	Німеччина	Франція	Угорщина	Польща	Румунія	Словенія	Словацька	Швеція	США
Валовий внутрішній продукт	2009	85	96	95	95	94	97	93	103	93	92	95	95	97
	2010	104	102	101	102	104	102	101	104	99	101	105	106	103
	2011	105	102	102	102	104	102	102	105	101	101	103	103	102
	2012	100	100	101	99	100	100	99	102	101	97	102	100	102
	2013	100	100	101	99	100	100	102	102	103	99	101	101	102
	2014	93	101	102	102	102	100	104	103	103	103	102	102	102
	2014 до 2008, %	87	100	101	100	104	102	99	119	100	93	108	106	108
Сектор загального державного управління	2009	98	102	92	103	103	102	101	104	104	102	107	102	104
	2010	104	101	102	100	101	101	99	103	95	100	102	101	100
	2011	97	100	102	97	101	101	100	98	101	99	98	101	97
	2012	104	100	99	99	101	102	99	100	100	99	98	101	99
	2013	99	100	103	102	101	102	103	102	95	99	102	101	99
	2014	101	101	104	102	101	102	102	103	104	100	104	102	100
	2014 до 2008, %	104	104	101	104	108	111	105	110	98	98	112	108	99
Домашнє господарство та НКО	2009	84	99	94	99	100	100	93	103	90	101	100	100	98
	2010	107	101	101	101	101	102	97	103	101	101	100	104	102
	2011	116	100	102	100	102	101	101	103	101	100	99	102	102
	2012	108	99	104	98	101	100	98	101	101	97	100	101	102
	2013	107	100	98	100	101	100	100	101	101	96	99	102	102
	2014	90	101	102	102	101	101	102	103	105	100	102	102	103
	2014 до 2008, %	109	100	99	101	106	103	91	115	98	95	100	112	110
Валове нагромадження основного капіталу	2009	50	88	83	90	90	91	92	98	63	78	81	87	87
	2010	103	100	82	101	105	102	91	100	98	86	107	106	101
	2011	107	102	93	101	107	102	98	109	103	95	113	106	104
	2012	103	97	104	97	99	100	96	99	100	91	91	100	105
	2013	92	99	100	96	99	99	105	101	92	102	97	100	103
	2014	77	102	103	105	103	99	112	110	96	105	106	107	104
	2014 до 2008, %	41	88	67	89	104	93	91	116	57	62	92	103	103
Експорт товарів та послуг	2009	78	88	88	90	86	89	89	94	95	83	83	86	91
	2010	102	111	117	115	115	109	111	113	115	110	116	112	112
	2011	103	107	112	109	108	107	107	108	112	107	112	106	107
	2012	95	102	100	104	103	101	99	104	101	100	109	101	103
	2013	93	102	109	100	102	102	106	105	116	103	105	100	103
	2014	86	104	102	109	104	103	109	106	108	106	105	103	103
	2014 до 2008, %	62	112	130	128	115	110	119	132	155	107	129	106	120
Імпорт товарів та послуг (-)	2009	61	88	79	89	90	91	85	88	79	81	81	86	86
	2010	110	110	104	115	113	109	110	114	113	107	115	113	113
	2011	117	104	109	107	107	106	105	106	110	105	110	107	106
	2012	104	100	105	102	100	99	97	99	98	96	103	101	102
	2013	97	101	105	100	103	102	106	102	104	101	104	99	101
	2014	78	104	104	110	103	104	110	109	108	104	105	107	104
	2014 до 2008, %	61	106	101	123	117	109	111	116	108	92	114	111	110

Примітка: для України дані за 2014 р. наведені без урахування тимчасово окупованої території АР Крим та м. Севастополь.  
Джерело: за даними Євростату: [Електронний ресурс]. – Доступний з : <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>; для України – Державної служби статистики України: [Електронний ресурс]. – Доступний з : <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Експорт розглянутих країн різко скоротився внаслідок фінансової кризи 2009 р., проте для України це скорочення було набагато глибшим (-22 %) порівняно з країнами ЄС-28 (-12%). Вдруге зменшення експорту України відбулося у 2012–2014 рр., хоча більшість країн ЄС продовжувала нарощувати його обсяг загалом за період, збільшивши його на 12% при скороченні експорту України на 38%. Імпорт України також різко скоротився у 2009 р. (-39%) при набагато меншому його зниженні у ЄС-28 (-12%), і удруге – у 2013–2014 рр. (-39%, -3% та -22% відповід-

но). Отже, вирівнювання пропорції між експортом та імпортом сталося у роки, коли відбувалася девальвація (2009 р. та 2014 р.). Зокрема, у 2014 р. різниця між темпами цих показників становила 8 в. п., що дозволило певною мірою покращило негативне сальдо зовнішньоекономічних зв'язків, тоді як у країнах ЄС-28 відбувалися протилежні зміни і збільшення експорту (+12%) істотно випередило зростання імпорту (+6%), так само як і в США (+20% та +10% відповідно), формуючи позитивне сальдо зовнішньоторговельного балансу.



# СТРУКТУРНІ ТРАНСФОРМАЦІЇ ВАЛОВОГО ВНУТРІШНЬОГО ПРОДУКТУ УКРАЇНИ

# 3

РОЗДІЛ

## 3.1 Структурні зміни у пропорціях виробництва, розподілу та перерозподілу ВВП України

Однією з найважливіших макроекономічних характеристик є пропорції виробництва, розподілу та перерозподілу ВВП, які демонструють основні елементи існуючої моделі розвитку України.

Надзвичайно важливими макроекономічними індикаторами є структура випуску. Зміни у виробництві України характеризуються постійним зростанням частки виробництва послуг на противагу скороченню виробництва товарів та зростанням внеску сільського господарства (табл. 3.1).

Минулий період характеризувався істотним скороченням виробництва товарів у загальному обсязі виробництва. Ця тенденція прискорила під час фінансової кризи 2009 р., коли товарне виробництво, порівняно з 2000 р. скоротилося майже на чверть, а частка виробництва послуг збільшилася у півтора рази. Певне відновлення економіки протягом 2010–2011 рр. виявилось нетривалим, у 2012 р. тенденція до скорочення частки товарного виробництва відновилася і загалом за розглянутий період їхній внесок скоротився на 22% (15 в. п.).

**Структура випуску за видами економічної діяльності згідно з СНР-2008, 3.1**  
% до підсумку

ТАБЛИЦЯ

КВЕД-2010	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство	14,4	14,0	12,9	10,7	10,3	9,2	8,1	7,0	7,3	7,9	7,9	8,8	8,6	9,9
Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	5,7	5,0	4,8	4,3	3,8	4,0	3,8	3,6	4,3	4,0	4,9	5,3	4,9	4,9
Переробна промисловість	36,3	36,1	36,5	37,5	38,8	38,9	37,5	36,4	35,2	31,5	32,9	32,7	30,9	28,3
Постачання електроенергії, газу, пари та конд. повітря	6,6	5,6	5,1	4,6	3,6	3,4	3,6	3,5	3,4	4,0	4,0	4,4	4,6	4,4
Водопостачання; каналізація, поводження з відходами	1,1	1,1	1,1	1,1	1,0	1,0	1,1	1,1	1,0	0,8	1,0	0,9	0,8	0,7
Будівництво	4,6	5,0	4,8	5,4	5,8	5,8	6,7	7,5	7,0	5,7	5,6	5,6	5,9	5,5
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	7,6	8,3	8,3	8,9	8,6	9,8	10,0	10,7	11,2	11,9	12,0	12,2	12,7	12,8
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	6,9	7,0	7,3	7,8	7,2	7,1	7,1	6,7	6,5	7,3	6,9	7,3	7,1	7,2
Тимчасове розміщування й організація харчування	0,5	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	1,0	0,9	1,0	0,9	0,9	0,9	0,8	0,8
Інформація та телекомунікації	2,4	2,5	2,6	2,7	2,6	2,7	2,8	2,8	2,7	3,1	2,8	2,7	2,9	3,1
Фінансова та страхова діяльність	1,7	2,1	2,3	2,8	4,2	3,3	3,4	4,1	4,6	4,7	4,1	3,3	3,2	3,3
Операції з нерухомим майном	2,2	2,5	2,6	2,5	2,6	2,9	3,2	3,7	3,6	4,1	3,8	3,8	4,0	4,4
Професійна, наукова та технічна діяльність	1,1	1,3	1,4	1,3	1,4	1,6	1,7	2,1	2,0	2,5	2,2	2,1	2,8	3,1
Діяльність у сфері адмін. та допоміжного обслуговування	0,6	0,6	0,7	0,7	0,7	0,8	0,8	1,0	1,0	1,1	1,0	1,1	1,1	1,2
Державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування	2,7	2,6	2,8	2,7	2,7	2,9	3,0	2,9	3,0	3,1	3,0	2,6	2,8	3,1
Освіта	2,7	2,6	2,8	3,0	2,6	2,8	2,9	2,8	2,9	3,5	3,4	3,1	3,4	3,5
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	2,1	2,1	2,3	2,4	2,2	2,2	2,3	2,2	2,1	2,7	2,6	2,4	2,6	2,5
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	0,3	0,3	0,4	0,4	0,4	0,4	0,5	0,5	0,4	0,5	0,4	0,4	0,6	0,6
Надання інших видів послуг	0,5	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	0,7	0,6	0,6	0,7	0,6	0,6	0,6	0,7
Випуск товарів та послуг в основних цінах	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
з них: товари	68,7	66,8	65,2	63,5	63,4	62,3	60,8	59,1	58,3	54,0	56,2	57,6	55,6	53,7

Джерело: за даними стат. зб. «Національні рахунки України» за 2000–2013 рр.

Попри зростання, яке розпочалося з 2008 р., порівняно з 2000 р. значного скорочення зазнало сільське господарство, внесок якого скоротився на 31% (5 в. п.). Внесок у загальне виробництво промисловості скоротився на 23% (11 в. п.), зокрема: електроенергетики – на 33% (2 в. п.), переробної – на 22% (8 в. п.), добувної – на 14% (1 в. п.), водопостачання й оброблення відходів – на 37% (0,4 в. п.). Внесок будівництва збільшився на 19% (0,9 в. п.).

Внесок послуг у загальне виробництво зріс у півтора рази. Вагоме зростання було досягнуто у професійній діяльності (у 2,8 раза), мистецтві (2,2 раза), адміністративному обслуговуванні (2,1 раза) в операціях з нерухомим майном і фінансовій діяльності (у 2 рази), а також у торгівлі (1,5 раза), внесок у загальний випуск яких збільшився на 13 в. п. (на 2, 0,4, 0,6, 2,2, 1,6, та 5,2 в. п. відповідно). Більш помірним було зростання внеску освіти (1,3 раза), а внесок охорони здоров'я, державного управління

і транспорту залишився практично незмінним.

Зміни у структурі виробництва супроводжувалися відповідними зрушеннями у галузевому складі валової доданої вартості (табл. 3.2). З наведених даних видно, що скорочення частки доданої вартості у виробництві товарів відбувалося швидшими темпами порівняно зі скороченням виробництва. Як і у структурі виробництва, ця тенденція прискорилося під час фінансової кризи 2009 р., коли ВДВ товарного виробництва, порівняно з 2000 р. скоротилося на третину (порівняно зі скороченням виробництва на чверть), а частка ВДВ послуг зросла у майже у півтора рази. Певне відновлення економіки протягом 2010–2011 рр. виявилось нетривалим і у 2012 р. тенденція до скорочення частки ВДВ товарного виробництва відновилося і загалом за розглянутий період внесок цих галузей скоротився на 33% (18 в. п.). порівняно зі скороченням їхнього виробництва на 22% і (15 в. п.).

### Структура валової доданої вартості за видами економічної діяльності, 3.2 % до підсумку

ТАБЛИЦЯ

КВЕД-2010	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство	16,3	15,7	14,1	11,6	11,5	10,0	8,3	7,1	7,5	7,9	8,4	9,4	9,0	9,9
Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	4,9	4,5	4,7	4,3	3,8	4,4	4,4	4,7	6,2	4,8	6,5	7,3	6,5	6,2
Переробна промисловість	20,4	18,4	18,9	19,4	19,2	20,9	21,4	20,8	18,2	16,3	14,8	13,6	14,1	12,7
Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря	6,7	5,6	5,1	4,6	3,5	3,5	3,5	3,2	3,0	3,5	3,2	3,6	3,6	3,3
Водопостачання; каналізація, поводження з відходами	1,0	1,0	1,0	1,0	0,9	0,9	1,0	0,9	0,9	0,6	0,8	0,7	0,6	0,5
Будівництво	4,1	4,2	4,0	4,4	4,8	4,4	4,6	5,0	3,8	3,0	3,7	3,5	3,2	2,9
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	9,9	12,0	11,8	12,7	12,6	13,8	13,8	14,2	15,0	15,5	16,3	17,3	16,7	16,7
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	10,5	10,5	10,5	11,2	10,5	9,3	9,0	8,3	7,9	9,2	8,8	9,3	8,2	8,2
Тимчасове розміщення й організація харчування	0,6	0,6	0,6	0,6	0,7	0,6	1,1	1,0	1,1	1,0	1,0	1,0	0,9	0,9
Інформація та телекомунікації	3,3	3,4	3,6	3,7	3,5	3,3	3,3	3,3	3,2	3,6	3,4	3,4	3,5	3,7
Фінансова та страхова діяльність	2,2	3,0	3,2	3,9	6,7	5,1	5,2	6,4	7,8	6,2	6,3	5,1	4,9	5,1
Операції з нерухомим майном	4,3	4,7	4,9	4,7	4,9	5,1	5,3	6,0	6,1	6,3	6,0	6,2	6,9	7,4
Професійна, наукова та технічна діяльність	1,6	1,9	2,0	1,9	2,0	2,1	2,2	2,7	2,7	3,4	2,8	2,7	3,4	3,6
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	0,8	0,9	1,0	0,9	1,0	1,0	1,0	1,2	1,2	1,3	1,2	1,3	1,3	1,4
Державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування	4,5	4,1	4,3	4,2	4,4	5,1	5,4	5,1	5,3	5,7	5,4	4,9	5,1	5,5
Освіта	4,8	4,7	5,2	5,5	5,0	5,2	5,3	5,0	5,0	5,9	5,6	5,3	6,0	6,1
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	2,8	3,2	3,5	3,6	3,3	3,4	3,6	3,4	3,3	4,1	4,2	3,9	4,2	3,9
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	0,4	0,5	0,6	0,6	0,6	0,6	0,7	0,7	0,7	0,7	0,6	0,6	0,8	1,0
Надання інших видів послуг	1,0	1,0	1,1	1,1	1,0	1,1	1,1	1,0	1,0	1,0	0,9	0,9	1,0	1,1
Валова додана вартість в основних цінах, з них: товари	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
	53,4	49,4	47,8	45,4	43,7	44,2	43,1	41,7	39,6	36,1	37,3	38,1	37,0	35,5

Примітка: за СНР-2008.

Джерело: за даними стат. зб. «Національні рахунки України» за 2000–2013 рр.

Найбільшого скорочення зазнав внесок у ВДВ сільського господарства (на 39% і 6 в. п.) і галузей промисловості (на 31% і 10 в. п.), зокрема: електроенергетики (на 49% і 3 в. п.), переробної (на 38% і 8 в. п.) (табл. 3.3). Натомість добувна промисловість демонструвала вагоме зростання частки ВДВ (на 25% і 1 в. п.). На 29% і 1 в. п. скоротився внесок будівництва. Внесок галузей сфери послуг за цей період збільшився на 39% і 18 в. п. Серед них найбільшого зростання досягли фінансова діяльність (2,3 раза та 2,9 в. п.), професійна діяльність (2,3 раза і 2,1 в. п.), мистецтво (2,3 раза і 6,6 в. п.), операції з нерухомістю (1,7 раза і 3,1 в. п.), адміністративні послуги (1,8 раза і 0,6 в. п.), готелі і ресторани (1,6 раза), торгівля (1,7 раза і 6,8 в. п.).

Вагомим виявилось зростання у охороні здоров'я (1,4 раза і 1 в. п.), освіті (1,3 раза і 1 в. п.), державному управлінні (1,2 раза і 1 в. п.). Серед послуг лише внесок транспорту скоротився на 1/4 (2 в. п.).

Варто відзначити утворення суттєвих і різноспрямованих диспропорцій між зміною обсягів випуску і валової доданої вартості, зокрема у добувній промисловості (відношення зміни внеску ВДВ до випуску 1,5), переробній промисловості (0,8), електроенергетиці (0,7), будівництві (0,6), транспорті (0,7), охороні здоров'я (1,2).

Загалом частка валової доданої вартості у виробництві товарів скорочувалася за розглянутий період в 1,5 раза швидше (-34%), аніж частка їхнього випуску (-22%).

Аналіз витратомісткості виробництва свідчить про відсутність її чіткої тенденції до зниження: протягом тривалого періоду вона коливається близько 58–62%, а пікове значення її зниження до 59% припадає на кризу 2009 р. і обумовлене різким скороченням виробництва товарів, які мають майже в 1,7 раза вищу витратомісткість, аніж послуги (табл. 3.4). Нова хвиля кризи, яка вразила Україну у 2012–2013 рр. також привела до скорочення товарного виробництва і мала такі ж наслідки зниження витратомісткості до 58%. При цьому витратомісткість власне товарів і послуг не зазнала вагомих змін протягом усього розглянутого періоду. Натомість за окремими видами діяльності зміни були значними. Так, на третину вона скоротилася у добувній промисловості, державному управлінні, охороні здоров'я та фінансовій діяльності.

Натомість зростанням витратомісткості відзначилися транспорт (+26%), будівництво (+18%) і електроенергетика (+13%).

Зміни у пропорціях доходів галузей економіки характеризуються часткою оплати праці, податків, за винятком субсидій на виробницт-

во, а також валового прибутку у складі валової доданої вартості.

Рівень оплати праці у валовій доданій вартості мав певну тенденцію до зростання, підвищившись за розглянутий період на 19% (9 в. п.), проте це зростання відбувалося переважно за рахунок сфери матеріального виробництва на 26% (11 в. п.), тоді як у сфері послуг її рівень збільшився лише на 10% (5 в. п.) (табл. 3.5).

Найбільше зростання частки оплати праці спостерігалось у електроенергетиці (у 2,2 раза), водопостачанні та обробленні відходів (у 2 рази), операціях з нерухомістю (1,6 раза) транспорті й освіті (у 1,5 раза), а скорочення цього показника відбувалося у добувній промисловості, будівництві, торгівлі, тимчасовому розмішуванні і професійній діяльності. Як і слід очікувати, зміна частки іншої основної складової ВДВ – валового прибутку мала протилежну тенденцію (табл. 3.6).

Як видно з наведених даних, прибутковість економічної діяльності в цілому скоротилася на 15% (8 в. п.) насамперед за рахунок скорочення прибутковості товарного виробництва на 15%, і більш помірного скорочення прибутковості у виробництві послуг на 9%.

Найвищі значення цей показник має у сільському господарстві (76%) та операціях з нерухомим майном (77%), що обумовлено істотною часткою змішаного доходу, виробленого в цих галузях сектором домашніх господарств. Серед інших галузей лідируючі позиції займають добувна промисловість (56%) та торгівля (51%), де цей показник перевищує половину доданої вартості. Найменші значення прибутку у складі доданої вартості у післякризовий період стали характерними для водопостачання (-6%), переробної промисловості (27%), адміністративного обслуговування (28%).

Малі значення прибутковості також є характерними переважно для бюджетних галузей – державного управління, освіти та охорони здоров'я.

Тенденцію до зростання прибутковості у розглянутий період мали тимчасове розміщення та організація харчування, мистецтво і відпочинок (в 1,7 раза) та добувна промисловість і торгівля (в 1,3 раза), а до скорочення – енергетика і водопостачання, переробна промисловість, транспорт, освіта, адміністративне обслуговування.

Інші податки, за винятком субсидій, пов'язані з виробництвом, загалом становлять лише невелику частку валової доданої вартості і суттєво не впливають на частки валового прибутку і оплати праці (дод. 3.1). Однак є галузі, де їхній внесок виявляється суттєвим.

**Відносні зміни у структурі виробництва і ВДВ, 3.3**  
(зміна питомої ваги галузей 2013 року до 2000 року,%)

ТАБЛИЦЯ

КВЕД-2010	Зміна питомої ваги випуску до 2000 р.		Зміна питомої ваги ВДВ до 2000 р.		Відношення зміни частки ВДВ до зміни випуску, разів
	в.п.	%	в.п.	%	
Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство	-4	69	-6	61	0,9
Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	-1	86	1	125	1,5
Переробна промисловість	-8	78	-8	62	0,8
Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря	-2	67	-3	49	0,7
Водопостачання; каналізація, поводження з відходами	0	63	-1	51	0,8
Будівництво	1	119	-1	71	0,6
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотрансп. засобів і мотоциклів	5	169	7	169	1,0
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	0	105	-2	78	0,7
Тимчасове розміщування й організація харчування	0	153	0	156	1,0
Інформація та телекомунікації	1	131	0	111	0,9
Фінансова та страхова діяльність	2	197	3	232	1,2
Операції з нерухомим майном	2	198	3	173	0,9
Професійна, наукова та технічна діяльність	2	284	2	231	0,8
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	1	212	1	182	0,9
Державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування	0	115	1	122	1,1
Освіта	1	131	1	127	1,0
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	0	116	1	138	1,2
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	0	224	1	231	1,0
Надання інших видів послуг	0	119	0	111	0,9
Усього в основних цінах,	0	100	0	100	1,0
з них: товари	-15	78	-18	66	0,8
послуги	15	148	18	139	0,9

Джерело: за даними стат. зб. «Національні рахунки України» за 2000–2013 рр.

**Питома вага проміжного споживання у випуску за видами економічної діяльності, % до випуску 3.4**

ТАБЛИЦЯ

КВЕД-2010	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство	56	56	56	56	57	58	59	59	59	59	58	58	58	58
Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	67	64	60	60	62	58	54	47	42	51	47	46	46	47
Переробна промисловість	78	80	79	79	81	79	77	77	79	79	82	84	82	81
Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря	61	60	60	60	62	60	62	63	64	64	68	68	68	69
Водопостачання; каналізація, поводження з відходами	65	65	63	64	67	65	64	65	65	68	68	71	71	69
Будівництво	66	67	66	67	68	70	72	73	78	79	73	75	78	78
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	50	43	43	43	43	45	45	46	46	47	45	44	47	46
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	42	41	42	42	44	49	49	49	51	48	49	50	53	52
Тимчасове розміщування й організація харчування	58	57	57	57	58	63	55	55	53	57	55	54	54	54
Інформація та телекомунікації	46	46	46	46	48	52	52	52	52	52	52	51	51	50
Фінансова та страхова діяльність	50	44	44	45	39	40	38	35	32	46	38	39	38	36
Операції з нерухомим майном	26	25	25	26	28	31	33	34	32	38	36	37	31	30
Професійна, наукова та технічна діяльність	44	41	41	41	43	46	48	47	46	44	50	51	51	50
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	47	44	44	44	47	50	51	50	49	53	52	53	51	51
Державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування	35	39	39	39	37	31	27	28	29	23	29	25	28	25
Освіта	32	29	26	26	27	29	28	29	30	31	34	32	30	28
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	49	40	39	39	41	39	37	37	37	36	35	35	34	34
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	42	40	36	36	41	40	38	40	37	42	39	42	44	35
Надання інших видів послуг	32	31	29	30	33	33	33	34	33	36	35	35	32	31
Усього в основних цінах,	62	61	60	60	61	61	60	59	60	59	60	61	60	58
з них: товари	70	71	70	71	73	72	71	71	73	73	73	74	73	72
послуги	43	40	40	40	41	42	42	42	42	43	42	43	43	42

Джерело: за даними стат. зб. «Національні рахунки України» за 2000–2013 рр.

### Питома вага оплати праці у валовій доданій вартості, % 3.5

ТАБЛИЦЯ

КВЕД-2010	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство	20	20	18	17	17	17	21	26	23	22	22	21	24	23
Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	65	60	64	65	77	71	71	59	51	67	54	48	54	60
Переробна промисловість	56	58	58	61	65	62	58	57	60	59	65	73	72	70
Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря	27	36	44	48	67	58	63	60	69	66	71	67	58	60
Водопостачання; каналізація, поводження з відходами	54	58	64	66	73	70	70	71	75	111	85	98	112	111
Будівництво	62	58	62	64	61	75	69	68	76	66	49	56	59	59
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	56	40	43	32	28	37	36	34	38	36	42	42	47	47
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	44	44	53	50	41	52	57	53	61	53	54	53	64	63
Тимчасове розміщування й організація харчування	81	49	63	60	56	54	38	38	43	48	52	53	63	64
Інформація та телекомунікації	43	42	48	45	40	49	51	49	54	48	52	50	51	50
Фінансова та страхова діяльність	50	44	45	35	38	53	53	50	43	57	45	51	54	51
Операції з нерухомим майном	15	15	15	12	14	15	16	16	17	18	18	20	24	23
Професійна, наукова та технічна діяльність	65	63	60	51	55	61	62	59	61	52	64	59	64	62
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	55	52	52	46	47	53	54	52	54	54	56	56	69	68
Державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування	89	87	86	87	84	89	91	93	94	93	92	93	90	93
Освіта	63	72	74	79	79	84	87	89	91	90	91	91	91	90
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	81	71	73	77	77	81	83	85	89	83	86	85	87	84
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	75	65	69	69	59	64	62	66	69	77	82	84	92	77
Надання інших видів послуг	21	20	23	23	20	24	24	28	31	35	37	37	45	42
Усього,	48	46	49	49	48	54	54	53	54	54	54	55	58	57
з них: товари	43	44	46	49	53	54	54	54	54	54	53	53	55	54
послуги	54	49	52	49	45	53	54	52	54	54	56	55	60	59

Джерело: за даними «Національні рахунки України» за 2000–2013 рр.

### Питома вага валового прибутку у валовій доданій вартості, % 3.6

ТАБЛИЦЯ

КВЕД-2010	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство	80	80	82	83	85	85	83	80	82	78	79	80	76	76
Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	44	48	44	42	30	37	40	51	61	45	55	60	66	56
Переробна промисловість	39	38	38	35	32	35	39	41	41	40	33	25	25	27
Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря	69	64	55	52	35	42	37	40	37	40	29	31	56	42
Водопостачання; каналізація, поводження з відходами	43	39	34	32	26	29	29	28	25	-7	15	4	6	-6
Будівництво	37	40	36	35	38	23	29	31	22	33	49	43	38	37
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	39	54	53	64	69	60	61	63	59	61	56	57	51	51
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	55	54	46	50	58	47	41	46	39	46	45	46	34	36
Тимчасове розміщування й організація харчування	19	47	29	38	41	43	60	60	55	49	46	45	33	32
Інформація та телекомунікації	54	54	52	55	60	52	48	52	49	53	49	49	45	48
Фінансова та страхова діяльність	44	53	53	63	60	45	45	49	56	42	53	47	44	48
Операції з нерухомим майном	85	84	84	87	86	84	83	84	83	82	82	79	77	77
Професійна, наукова та технічна діяльність	32	34	38	47	43	37	35	40	37	47	34	39	35	34
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	42	45	47	53	52	46	44	48	46	47	43	44	21	28
Державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування	10	13	14	13	16	10	9	7	6	7	8	7	10	7
Освіта	36	28	26	20	21	16	13	11	8	10	9	9	9	9
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	19	29	27	23	23	18	17	14	10	17	15	15	13	15
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	24	33	36	37	46	42	43	39	38	32	27	26	44	41
Надання інших видів послуг	76	74	70	70	72	68	67	64	61	62	60	60	52	54
Усього	50	52	49	50	51	46	45	47	47	46	45	45	43	43

Джерело: за даними стат. зб. «Національні рахунки України» за 2000–2013 рр.

Зокрема, варто відзначити припинення підтримки сільськогосподарської діяльності з 2009 р., високий рівень субсидіювання добувної промисловості, що збільшився в 1,7 раза протягом розглянутого періоду. Варто також відзначити різкі коливання субсидіювання електроенергетики та інших послуг.

Пропорції використання ВВП характеризуються тим, що витрати на кінцеве споживання домашніх господарств становлять основну частину ВВП і починаючи з 2005 р. їхня питома вага невпинно збільшується (табл. 3.7). За розглянутий період їхня частка у ВВП збільшилася на 17 в. п. (в 1,3 раза).

Крім того, з 2009 р. збільшилися індивідуальні споживчі витрати загального державного управління, внаслідок чого фактичне індивідуальне споживання домашніх господарств

сягнуло у 2013 р. 86% ВВП (рис. 3.1). Колективні державні витрати з 2011 р., навпаки, зазнали скорочення, як і валове нагромадження основного капіталу з 2009 р. (невелике його піднесення у 2012 р. було обумовлене розширенням будівництва до Євро-2012).

Слід акцентувати також на різких коливаннях експорту та імпорту, які відбувалися після 2005 р., і були обумовлені девальвацією гривні (у 2008–2009 рр.), що на певний час оздоровило ситуацію. Проте масштаб девальвації виявився недостатнім і подальше утримання фіксованого обмінного курсу знову призвело до формування різких диспропорцій між експортом-імпортом і появи катастрофічного від'ємного сальдо, яке у 2013 р. знову сягнуло критичного рівня -8% ВВП.

### Структура ВВП за витратами, % 3.7

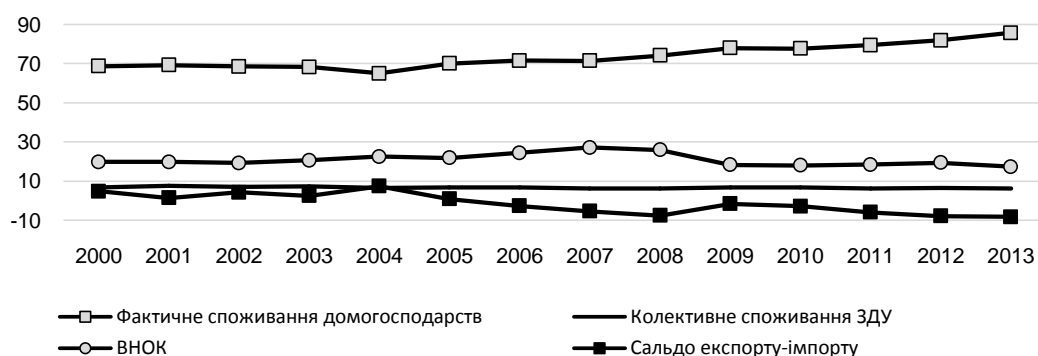
ТАБЛИЦЯ

Роки	ВПП	Кінцеві споживчі витрати	Кінцеві споживчі витрати			Валове нагро- мадження основного капіталу	Сальдо експорту та імпорту товарів і послуг	Експорт товарів і послуг	Імпорт товарів і послуг
			домашніх госпо- дарств	загального державного управління					
				індивідуальні споживчі витрати	колективні споживчі витрати				
2000	100	75	55	11	7	20	5	60	-55
2001	100	77	56	11	8	20	1	51	-49
2002	100	76	56	11	7	19	4	50	-46
2003	100	76	56	11	7	21	2	53	-50
2004	100	71	53	10	7	22	7	59	-51
2005	100	77	58	11	7	22	1	48	-47
2006	100	78	60	11	7	24	-3	43	-46
2007	100	78	60	11	6	27	-5	41	-47
2008	100	80	63	11	6	26	-8	43	-51
2009	100	85	64	13	7	18	-2	43	-45
2010	100	84	64	13	7	18	-3	46	-49
2011	100	86	67	12	6	18	-6	49	-55
2012	100	88	69	13	6	19	-8	47	-55
2013	100	92	72	13	6	17	-8	43	-51
2013 р. до 2000 р.									
в.п.		16	17	2	-1	-2	-13	-17	4
%		122	131	114	91	88	-169	71	92

Джерело: за даними стат. зб. «Національні рахунки України» за 2000–2013 рр.

### Структура ВВП за витратами, % 3.1

РИСУНОК



Джерело: за даними стат. зб. «Національні рахунки України» за 2000–2013 рр.

### 3.2 Зміни фізичного обсягу, цін виробництва та кінцевого споживання

Аналіз зміни обсягу та цін виробництва за видами економічної діяльності свідчить, що протягом усього періоду зростання виробництва товарів поступалося зростанню виробництва послуг за фізичним обсягом та за збільшенням цін (дод. 3.2). Порівняно з 2000 р. виробництво товарів зросло у 1,5 раза, а послуг – у 2,1 раза. Ціни на товари підійнялися у 4,3 раза, а на послуги – у 5,7 раза.

**Зміна обсягу та дефляторів ВДВ за видами економічної діяльності характеризується такими даними (дод.3.3).** Валова додана вартість та ціни на продукцію матеріального виробництва зростали нижчими темпами, ніж у виробництві послуг.

Так, ВДВ товарного виробництва зросла на 32%, а послуг – удвічі. При цьому зростання ВДВ товарного виробництва виявилось на 15 в. п. нижчим від збільшення випуску товарів. Істотного скорочення ВДВ зазнало будівництво (-36%) при майже незмінному обсязі випуску. Незважаючи на зростання випуску електроенергетики, її ВДВ залишилася без змін. Великий негативний розрив між цими темпами спостерігався у переробній промисловості (24 в. п.), електроенергетиці (21 в. п.), транспорті (23 в. п.), інформатизації (-34 в. п.), операціях з нерухомістю (23 в. п.), професійній

діяльності (47 в. п.). Натомість найшвидше зростала ВДВ добувної промисловості (13 в. п.), торгівлі (18 в. п.), тимчасовому розміщуванні і харчуванні (59 в. п.).

Найнижче зростання цінової складової доданої вартості спостерігалось у сільському господарстві, переробній промисловості, водопостачанні, транспорті, а найвище – у будівництві, охороні здоров'я, освіті, фінансовій діяльності, добувній промисловості та державному управлінні.

Аналіз змін обсягу та цін компонентів кінцевого використання ВВП свідчить, що ВВП за розглянутий період зріс на 61% (табл. 3.8).

Найбільшим зростанням обсягу характеризувалися споживчі витрати домашніх господарств, збільшення яких удвічі випереджало ВВП. Наполовину скоротився обсяг послуг некомерційних організацій, насамперед за рахунок зменшення діяльності соціально-культурних підрозділів підприємств. Помірно відставали від темпів ВВП обсяги споживання загального державного управління. Так само нижчим від ВВП виявилось зростання валового нагромадження основного капіталу. Обсяг експорту за розглянутий період майже не змінився, а ось імпорту – майже подвоївся.

**Зміни обсягу та цін компонентів кінцевого використання ВВП 3.8**

ТАБЛИЦЯ

Роки	ВВП	Кінцеві споживчі витрати	У тому числі					Валове нагромадження основного капіталу	Експорт товарів і послуг	Імпорт товарів і послуг
			домашніх господарств	некомерційних організацій, що обслуговують домашні господарства	сектора загального державного управління	у тому числі				
						індивідуальні споживчі витрати	колективні споживчі витрати			
	Індекс фізичного обсягу до попереднього року, %									
2001	109	109	109	91	111	104	122	106	98	100
2002	105	104	108	94	94	92	97	103	107	103
2003	110	110	111	98	107	105	109	122	111	117
2004	112	109	112	88	102	103	101	120	123	117
2005	103	116	120	90	103	105	100	104	88	107
2006	108	112	116	92	102	103	102	121	94	107
2007	108	114	117	106	102	104	100	124	103	122
2008	102	110	112	94	101	102	100	99	106	117
2009	85	87	84	80	98	98	98	50	78	61
2010	104	106	107	105	104	102	109	103	102	110
2011	105	111	116	103	97	97	98	107	103	117
2012	100	107	108	82	104	106	102	103	95	104
2013	100	105	107	105	99	102	93	92	93	97
	Індекс фізичного обсягу до 2000 року, %									
	161	257	326	46	127	122	131	129	93	182
	Дефлятор до 2000 року, %									
	538	409	346	591	719	807	600	589	664	438

Джерело: за даними стат. зб. «Національні рахунки України» за 2000–2013 рр.

Цінова складова ВВП за розглянутий період зросла більш ніж у 5 разів, проте вона мала велику розбіжність за окремими компонентами. Найменше зросли ціни у кінцевому споживанні домашніх господарств (3,5 раза), що було обумовлено переважанням у складі споживання продуктів харчування та сільськогосподарської продукції, ціни на яку зростали нижчими темпами, а також переорієнтацією на імпортні товари, ціни яких зростали також повільніше порівняно з товарами, спрямованими на експорт (4,4 раза порівняно з 6,6 раза). Найвищим виявилось зростання цін на індивідуальні споживчі послуги, які надаються загальним державним управлінням (у 8,1 раза). Отже, основним чинником формування такого високого дефлятора стало різке збільшення витрат на соціальні трансфери в натуральній формі та випереджаюче підвищення оплати праці працівників бюджетної сфери, які надають індивідуальні послуги (насамперед освіти та охорони здоров'я). Натомість цінова складова для колективних послуг (державного управління, оборони, науки тощо) зростала нижчими темпами, лише у 2005–2006 рр. випередивши дефлятори індивідуальних послуг державного управління. Зростання цін валового нагромадження основного капіталу також дещо випереджало загальний дефлятор ВВП, що було обумовлено випереджаючим зростанням цін продукції будівництва. Різко відрізнялися цінові тенденції експорту та імпорту. Як уже зазначалося, ціни на імпорт зросли

у 4,4 раза, а на експорт – майже у півтора рази більше (у 6,6 раза). Це може пояснюватися зміною паритетів купівельної спроможності гривні до долара США, тобто зростанням внутрішніх цін, перерахованих у доларах.

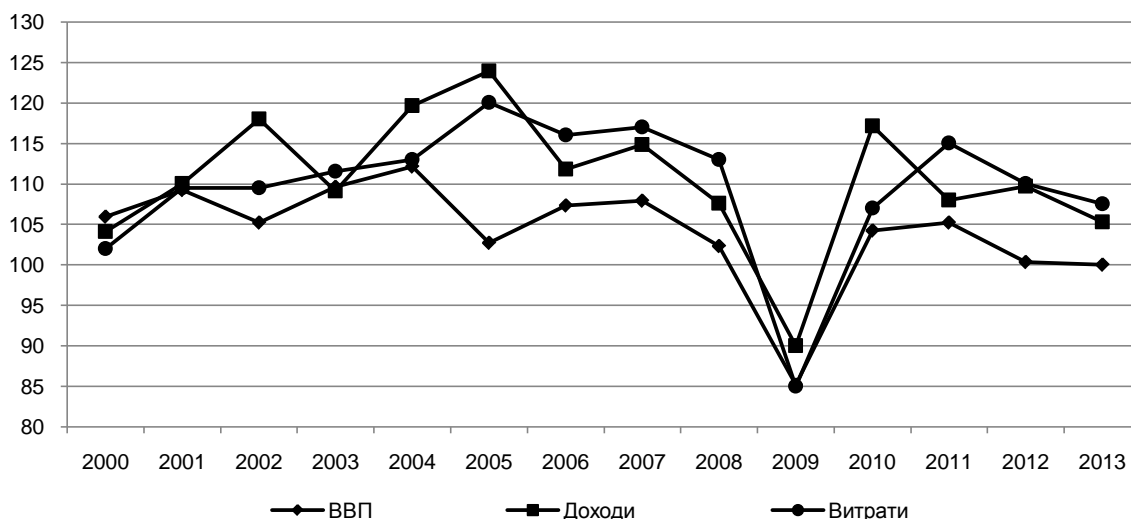
Аналіз динаміки змін ВВП, доходів і витрат населення свідчить, що з 2002 р. темпи зростання доходів і витрат населення постійно перевищували темпи зміни ВВП (рис. 3.2).

Аналіз темпів зміни ВВП та реального наявного доходу свідчить, що після 2000 р. в Україні спостерігалось постійне перевищення темпів зростання доходів населення над темпами зростання ВВП, а за розглянутий період зростання доходів більш ніж удвічі перевищило збільшення ВВП (табл. 3.9). Це явище було спостерігалось до 2005 р., коли був досягнутий паритет між цими показниками відносно 1991 р. Проте тенденція випереджаючого зростання доходів населення порівняно з ВВП продовжилася й надалі, внаслідок чого у 2013 р. рівень доходів збільшився на третину відносно 1991 р., тоді як ВВП скоротився на чверть, тобто розходження динаміки цих показників становило 1,7 раза.

Унаслідок низького рівня доходу населення України, яка за оцінкою Світового банку належить до «нижньої частини сегмента країн із середнім рівнем доходів» (Lower-middle-income)<sup>36</sup> (ВНД на одну особу за методом Атласа становив у 2012 р. 3500 дол. США, 99 місце серед 169 країн), значно збільшилася кількість емігрантів з України.

**Динаміка ВВП, доходів та витрат населення України, 3.2**  
% до попереднього року

РИСУНОК



Джерело: за даними стат. зб. «Національні рахунки України» за 2000–2013 рр.

<sup>36</sup> Migration and Remittances Factbook 2013 [Електронний ресурс] / International Organization for Migration. Geneva. – 2013. – 220 р. – Доступний з : [http://publications.iom.int/bookstore/free/WMR2013\\_EN.pdf](http://publications.iom.int/bookstore/free/WMR2013_EN.pdf)



## Темпи зміни ВВП та реального наявного доходу 3.9

ТАБЛИЦЯ

Роки	Відсотків до попереднього року			Відсотків до 1991 року		
	ВВП	Реальні наявні доходи населення	Відношення зміни доходів до зміни ВВП	ВВП	Реальні наявні доходи населення	Відношення зміни доходів до зміни ВВП
2000	105,9	104,1	98	47,4	36,2	76
2001	109,2	110,0	101	51,7	37,7	73
2002	105,2	118,0	112	54,4	44,5	82
2003	109,6	109,1	100	59,6	48,6	82
2004	112,1	119,6	107	66,9	58,1	87
2005	102,7	123,9	121	68,7	72,0	105
2006	107,3	111,8	104	73,7	80,5	109
2007	107,9	114,8	106	79,5	92,4	116
2008	102,3	107,6	105	81,3	99,4	122
2009	85,2	90,0	106	69,3	89,5	129
2010	104,2	117,1	112	72,1	104,7	145
2011	105,2	108,0	103	75,9	113,1	149
2012	100,3	109,7	109	76,1	124,1	163
2013	100,0	105,3	105	76,1	130,6	172
Разом за період 2000–2012 рр.	160,8	381,0	237	x	x	x

Джерело: за даними стат. зб. «Національні рахунки України» за 2000–2012 рр.; експрес-випуску «Валовий внутрішній продукт за 2013 р.»

За оцінкою Світового банку, кількість емігрантів, країною походження яких була Україна, у 2010 р. становила 6563,1 тис. осіб, або 14,4% населення.

Основним напрямом еміграції (приблизно половина емігрантів) була Росія, яка належить до «країн з високим рівнем доходів» (High-income) (ВНД на одну особу за методом Атласа становив у 2012 р. 12 700 дол. США, 43 місце).

За оцінкою Національного банку України, грошові перекази українців з-за кордону у 2013 р. становили 7526 млн дол. США, сягнувши 4,3% ВВП, що більш ніж наполовину компенсувало негативне сальдо зовнішньоторговельного балансу України (табл. 3.10).

Розподіл грошових переказів за країнами характеризується високим ступенем концент-

рації: понад 70% переказів здійснювалося із семи країн. Лідером за обсягами грошових потоків в Україну залишилася Росія, обсяги надходжень з якої порівняно з 2011 р. збільшилися на 18,2% – до 2,3 млрд дол. США. Загалом на країни СНД у 2012 р. припадало 40,1% обсягу грошових переказів із-за кордону. З інших країн світу найбільше переказів надходило з США та Німеччини (відповідно 9,3% та 6,2% від загального обсягу грошових переказів в Україну).

Загалом з країн ЄС надійшло 2,3 млрд дол. США (або 34,9% від загального обсягу грошових переказів)<sup>37</sup>.

Деталізувати попередній аналіз дозволяє розгляд кінцевих споживчих витрат домашніх господарств за функціями (табл. 3.11).

## Зіставлення балансу товарів та послуг з приватними грошовими переказами в Україну, млн дол. США 3.10

ТАБЛИЦЯ

Показник	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Баланс товарів та послуг	-14 350	-1 953	-3 984	-10 157	-14 326	-15 484
<b>Динаміка обсягів приватних грошових переказів в Україну</b>						
Надходження – всього,	6177	5370	5862	7019	7526	8537
у тому числі:						
оплата праці	3024	2855	3373	4022	4619	5652
приватні трансферти,	3153	2515	2489	2997	2907	2885
у тому числі:						
грошові перекази робітників, що працюють за кордоном більше року	2140	1643	1560	1890	1749	1531
інші приватні трансферти	1013	872	929	1107	1158	1354
Довідково: обсяги грошових переказів, % до ВВП	3,4	4,6	4,3	4,3	4,3	4,7

Джерело: за даними НБУ: [Електронний ресурс]. – Доступний з : [http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat\\_id=44464](http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=44464))

<sup>37</sup> Огляд приватних грошових переказів в Україну [Електронний ресурс] / НБУ. – Доступний з : <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=73841>

Показник	Структура кінцевих споживчих витрат, % до підсумку			Зміна показників, 2013 р. до 2001 р., разів		
	2001	2005	2013	структури	обсягу	дефлятора
Кінцеві споживчі витрати домашніх господарств	100,0	100,0	100,0	X	3,2	2,9
Продукти харчування та безалкогольні напої	49,2	39,2	39,2	0,80	2,2	3,1
Алкогольні напої, тютюнові вироби та наркотики	5,4	6,2	7,8	1,44	4,0	3,4
Одяг і взуття	6,3	5,2	6,2	0,98	7,4	1,2
Житло, вода, електроенергія, газ та інші види палива	9,3	10,2	11,2	1,20	2,0	5,5
Предмети домашнього вжитку, побутова техніка та поточне утримання житла	3,1	3,9	4,2	1,35	7,2	1,6
Охорона здоров'я	3,7	4,4	5,0	1,35	4,4	2,6
Транспорт	9,8	13,3	12,4	1,27	4,3	3,5
Зв'язок	3,6	4,4	2,5	0,69	4,2	1,6
Відпочинок і культура	3,1	5,5	4,2	1,35	7,7	1,6
Освіта	1,7	2,1	1,3	0,76	2,0	3,7
Ресторани та готелі	2,2	3,0	2,4	1,09	1,8	3,7
Різні товари та послуги	2,6	2,6	3,6	1,38	4,7	2,8

Джерело: за даними стат. зб «Національні рахунки України» за 2000–2013 рр.; інформації з веб-сайту Державної служби статистики України: [Електронний ресурс]. – Доступний з : <http://www.ukrstat.gov.ua/>

З наведених даних видно, що, як і раніше, основну частку витрат домашніх господарств становить споживання продуктів харчування. Протягом останнього десятиріччя фізичний обсяг споживання продуктів збільшився в 2,2 раза, проте внесок у структуру загального споживання скоротився на 20%. Майже вдвічі швидше за продукти (у 4 рази) зросло споживання алкогольних напоїв та тютюну. Помірне, вдвічі менше за загальне, зростання цін на одяг та взуття внаслідок дешевого імпорту, який майже повністю витіснив з вітчизняного ринку власну легку промисловість, зумовило збільшення споживання цих товарів у 7,4 раза, за незмінної частки витрат на них.

Попри зростання цін на житлово-комунальні послуги (більш ніж у 5,5 раза), яке виявилось найбільшим серед статей витрат домогосподарств, обсяги споживання тут також зросли вдвічі.

Низький рівень зростання цін на предмети домашнього вжитку, так само як і для одягу, спричинив таке ж високе (понад 7,2 раза) зростання їхнього споживання. Зростання витрат населення на охорону здоров'я удвічі випереджало збільшення витрат на освіту, проте ціни на останню збільшувалися вищими темпами. Високими темпами (у 7,7 раза) зросло споживання послуг відпочинку і культури.

### 3.3 Особливості зміни інституційної структури формування ВВП України

У рахунках інституційних секторів економіки за останні роки відбулися значні структурні коливання. По нефінансовому корпоративному сектору, на який припадає значна частка виробництва ВВП, у рахунках утворення доходу щодо використання спостерігається дисбаланс між податками та субсидіями (дод. 3.4).

Трансформаційні процеси структури цього сектора відзначилися плавним зниженням податкового навантаження (з 2,81% у 2006 р. до 2,31% у 2009) з одночасним підвищенням рівня субсидіювання до 3,3% у 2009 р. Подібний дисбаланс відбувся й у посткризовий період, проте в інтенсивнішій формі, його часовий лаг становив усього 3 роки. Практично всі податки, пов'язані з виробництвом, які включають платежі підприємств і організацій до державного та місцевих бюджетів, а також державних цільових фондів у зв'язку з використанням землі та одержанням дозволів на

специфічні види діяльності<sup>38</sup>, в досліджуваній період покривалися нефінансовими корпораціями за рахунок субсидій, що надавалися виробничим одиницям-резидентам для здійснення ними процесу виробництва з метою реалізації певної економічної та соціальної політики. У 2013 р. частка субсидій (3,28%) майже дорівнювала частці інших податків, пов'язаних із виробництвом (3,01%), що відповідає дисбалансу, який спостерігався між показниками у докризовий 2007 р. Показовим є те, що саме у 2008 та 2013 рр. збільшився обсяг фактичних внесків роботодавців на соціальне страхування з 11,95% у 2007 р. до 14,72% у 2008 р. та з 12,97% у 2009 р. до 14,74% у 2013 р. Це означає, що як і в кризовий період, так і період з 2009 р. по 2013 р., для

<sup>38</sup> Національні рахунки України за 2007 рік. – К. : Державна служба статистики України, 2008. – 19 с.

підприємств і організацій нефінансового сектора вигідним стало приховування реальних доходів від виробництва, що дозволило деякою мірою ухилитися від їхнього оподаткування.

До кінця 2013 р. структура рахунку утворення доходу сектора нефінансових корпорацій частково відновила свій вигляд відносно структури 2006 р. Відмінність спостерігається у пропорційності між статтями інших податків та субсидій, пов'язаних з виробництвом (у 2013 р. 3,01% і -3,28% відповідно). Крім того, незважаючи на негативні сподівання щодо заробітної плати у посткризовий період, частка у ВДВ якої становила у 2006 р. 44,96%, вона не зазнала сильних коливань, а з 2010 р. відзначається тенденція до зростання (54,52% у 2013 р.).

Аналіз рахунку розподілу первинного доходу свідчить про трансформацію усталеної структури, причиною якої стали намагання власників підприємств і організацій вивести кошти з обороту за рахунок статті виплат доходів від власності. Це відобразилося у кардинальній зміні балансу щодо використання між доходами від власності, частка яких у ВДВ на 2006 р. становила 13,45%, а вже до 2013 р. зросла більш як удвічі (28,68%) та часткою валового сальдо первинних доходів, яка демонструє обернену тенденцію: у 2006 р. – 26,54%, а у 2013 – 7,52%. Це також відобразилося на утворенні ресурсів: відбулося зростання частки доходів від власності з 0,44% у 2006 р. до 3,13% у 2013, що можна пояснити зростанням операційної активності, спричиненої зазначеними структурними змінами та зворотною реакцією інституційних одиниць у межах діяльності, яка відображається у показниках цієї статті.

Коливання показників всередині рахунків нефінансового корпоративного сектора відбувалися на тлі постійного зменшення частки балансуємих статей: у рахунку утворення доходу – валового прибутку, змішаного доходу (2006 р. – 39,55%, 2013 р. – 33,06%); у рахунку розподілу первинного доходу – валового сальдо первинних доходів (2006 р. – 26,54%, 2013 р. – 7,52%); у рахунку вторинного розподілу – валового наявного доходу (2006 р. – 17,17%, 2013 р. – 2,65%), що відповідно зумовить зменшення майже втричі частки валових заощаджень за досліджуваний період.

Коливання структурної кон'юнктури сектора фінансових корпорацій є більш очікуваними (дод. 3.5). Щодо використання ресурсів рахунку утворення доходу спостерігаються структурні зміни, що стосуються оплати праці найманих працівників, частка якої у ВВП зменшилася за період 2006–2010 рр. з 48,65 до 35,36%, і тільки у 2012 р. досягла рівня вищого 50% ВДВ (у 2012 р. 55,23%). Типові зміни відбулися пропорційно для всіх компонентів цієї статті: заробітна плата (зменшення частки з 35,83% у 2006 р. до 26,63% у 2010, збіль-

шення до 41,12% у 2013 р.); фактичні внески на соціальне страхування (зниження частки з 12,11% у 2006 р. до 8,43% у 2010, збільшення до 14,16% у 2013 р.); умовно обчислені внески на соціальне страхування (зниження частки з 0,71% у 2006 р. до 0,31% у 2010, збільшення до 0,48% у 2013 р.). Відповідних змін зазнали показники у статті податків.

У рахунку розподілу первинного доходу спостерігаються значні коливання щодо надходження ресурсів, зокрема у статті доходів від власності, частка якої у ВДВ збільшилася внаслідок впливу світової фінансової кризи. Частка доходів від власності у 2006 р. у 1,5 раза перевищувала загальний обсяг ВДВ, а станом на кінець досліджуваного періоду – більш як удвічі (2013 р. – 227,94%). Частково цей дисбаланс у структурі статей рахунку розподілу первинного доходу компенсувався за рахунок оплати послуг фінансових посередників, частка якої також значно збільшилася з 51,84% у 2006 р. до 72,06% у 2011 р. Частка доходів від власності щодо використання зростала такими самими темпами – з 73,71% у 2006 р. до 206,22% у 2013.

Показники статей рахунку вторинного розподілу доходу сектора фінансових корпорацій особливими змінами кон'юнктури за 2006–2013 рр. не вирізнялися. Винятком стало лише зростання частки у ВДВ статті інших поточних трансфертів на межі 2008–2009 рр. Зміни відбулися як у надходженні ресурсів (12,32% у 2008 р., 19,05% у 2009), так і їх використанні (11,74% у 2008 р., 18,11% у 2009). Враховуючи, що ця група платежів за своїм визначенням, згідно з методологією СНР<sup>39</sup>, об'єднує грошові трансферти поточних доходів, які не були включені до розглянутих зазначених потоків рахунків первинного і вторинного розподілу доходу, можна констатувати, що у фінансовому секторі, як і в секторі нефінансових корпорацій, зростання операційної діяльності внаслідок впровадження антикризових заходів відобразилося саме у пропорціях зазначеної статті. Це зумовило збільшення частки валового наявного доходу і, відповідно, валових заощаджень з 63,42% у 2008 р. до 86,11% у 2009), але тривалого ефекту у структурі балансу рахунків сектора фінансових корпорацій антикризова політика в Україні все ж не мала (у 2013 р. частка валових заощаджень становила – 24,27%).

Трансформаційні процеси структури сектора загального державного управління тісно пов'язані з кон'юнктурними змінами секторів фінансових та нефінансових корпорацій унаслідок впливу державних антикризових заходів 2008–2009 рр. (дод. 3.6).

<sup>39</sup> Національні рахунки України за 2008 рік. – К. : Держстат України, 2009. – 19 с.

Слід відзначити умовну стабільність показників часток у ВДВ рахунку утворення доходу. Зміни відбулися щодо використання доходу на оплату праці найманих працівників, частка якої збільшилась з 87,66% у 2006 р. до 91,85% у 2008 р., але далі її значення зростали згідно з попередніми тенденціями, що призвело до суттєвого зниження валового прибутку, змішаного доходу, частка у ВДВ якого у 2008 р. становила 8,04% порівняно з 12,22% у 2006.

У рахунку розподілу первинного доходу щодо надходження ресурсів спостерігається стрімке зростання частки у ВДВ статті субсидій на виробництво та імпорту, яка з 2006 р. (12,10%) до 2012 (19,85%) збільшилась майже вдвічі. Це пояснюється збільшенням обсягів відшкодувань із державного та місцевих бюджетів у порядку державного регулювання цін на сільськогосподарську та іншу продукцію, а також зростанням обсягів субсидій, призначених для покриття поточних збитків підприємств, поліпшення їхнього фінансового становища шляхом поповнення оборотних коштів або компенсації окремих витрат<sup>40</sup>. Також до 2013 р. помітно збільшилась частка податків на виробництво та імпорту, що відображає обсяги всіх податків та мит, які відносяться до виробничої діяльності, але в умовах економічної нестабільності вони практично в повному обсязі були залучені для використання з метою подальшого перерозподілу, що відобразилося у статті «Валове сальдо первинних доходів», частка ВДВ якої у 2006 р. становила 119,7%, а у 2013 р. – 117,44%.

Слід звернути увагу також на динаміку зміни часток щодо надходження ресурсів рахунку вторинного розподілу доходу. Показники статті поточних податків на доходи, майно тощо, до складу яких входять податки, що регулярно сплачуються нефінансовими і фінансовими корпораціями, домашніми господарствами та іншим світом, утримували зростаючу тенденцію до 2009 р., їхнє значення з 67% у 2006 р. зросло до 74,5% у 2008, після чого відбулося різке зниження цих надходжень, їхня частка зменшилась на 20% і до 2013 р. зростала невеликими темпами (62,31%). Подібне пропорційне коливання часток спостерігається практично за всіма статтями щодо надходження ресурсів рахунку вторинного розподілу доходу, за винятком інших поточних трансфертів. Значення частки за цією статтею відзначаються незмінною зростаючою тенденцією, яка у 2010 р. (42,42%) ледь не удвічі перевищила значення 2006 р. (24,66%), а вже у 2013 р. перевищувала обсяги ВДВ (101,23%).

Зростаючу динаміку показників статті інших поточних трансфертів можна пояснити вимогою державних організацій щодо виплати з метою часткового покриття витрат, пов'язаних із наданням відповідним секторам субсидій та соціальних допомог у посткризовий період, що підтверджується зростанням частки статті соціальних допомог, крім допомог у натурі щодо використання ресурсів з 124,15% у 2007 р. до 152,79% у 2013.

Ці процеси призвели до зменшення частки у ВДВ валового наявного доходу сектора загального державного управління з 154% у 2006 р. до 126,81% у 2013 р. Протягом досліджуваного періоду практично незмінною була тенденція частки кінцевих споживчих витрат, її значення щороку на 35% перевищували обсяги ВДВ, що відображено у використанні наявного доходу сектора ЗДУ та позначилося на обсягах валового заощадження, частка у ВДВ якого в 2009 р. набула від'ємного значення і становила -32%, а в 2013 р. – (-13,85%).

Трансформаційні процеси у структурі рахунків сектора домашніх господарств протягом 2006–2013 рр. у загальній оцінці характеризуються помірними коливаннями (дод. 3.7). Помірне зниження частки оплати праці найманих працівників щодо використання ресурсів рахунку утворення доходу спостерігається з 2006 р. (4,88%) по 2008 (4,57%). Разом із тим помітне зниження податкового навантаження, пов'язаного з виробництвом, частка якого з 1,69% у 2006 р. знизилася до 0,95% у 2011 р. Малопомітні коливання за статтею «Субсидії, пов'язані з виробництвом», частка якої протягом усього періоду балансувала на межі сотих значень і практично дорівнювала нулю.

Щодо надходження ресурсів рахунку розподілу первинного доходу спостерігалось постійне зменшення частки у ВДВ оплати праці найманих працівників, яка на 2006 р. становила 364,38%, а на кінець 2013 р. – 298,99%. Помітних різких змін значень у спадній тенденції цієї статті не помічено. Поряд із тим швидкими темпами почала зростати частка доходів від власності, значення якої з 2006 р. (18,61%) до 2010 р. (38,96%) збільшилися на 20%. Щодо використання ресурсів частка доходів від власності також зросла, але ця тенденція порушилась у 2010 р. і її значення у 2013 р. (7,7%) стали нижчими від показника 2006 р. (11,25%). На тлі зростання частки доходів від власності скоротилася частка валового сальдо первинних доходів, яка була досить високою і більше ніж у 4 рази перевищувала обсяги ВДВ, її значення у 2006 р. становили 465,28%, а у 2013 р. – 423,41%.

У рахунку вторинного розподілу доходу сектора домашніх господарств щодо надходження ресурсів спостерігається різка зміна спадної тенденції статті «Соціальні допомоги, крім допомог у натурі», частка у ВДВ якої збільшилась з 128,19% у 2008 р. до 144,88% у 2009 р. Зважаючи, що до цієї статті входять різні види грошових допомог, які виплачені з державного та місцевих бюджетів, Пенсійного фонду, Фонду соціального страхування

<sup>40</sup> Національні рахунки України за 2009 рік. – К. : Держстат України, 2010. – 23 с.

з тимчасової втрати працездатності, Фонду соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань, Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування на випадок безробіття, коштів підприємств, організацій і профспілок, можна припустити, що зростання цих значень безпосередньо пов'язане зі зростаючою тенденцією показників за виплатою соціальних допомог сектором ЗДУ, про які вже йшлося. Такі зміни відбулися на тлі зменшення частки використання ресурсів рахунку перерозподілу доходу за внесками на соціальне страхування, що знизилася у ВДВ з 98,48% у 2006 р. до 74,72% у 2013 р.

На відміну від сектора ЗДУ щодо використання наявного доходу домашніх господарств спостерігається незначне і нетривале зменшення частки у ВДВ валових заощаджень, яка у 2009 р. досягла рівня 2006 р., а у 2010 р. майже дорівнювала обсягу ВДВ (94,54%). У посткризовий період падіння частки цієї статті поновилося, і вже до 2013 р. вона становила 53,53% ВДВ.

Таким чином, структурні характеристики процесу формування доходів інституційних секторів зазнали серйозних коливань, про що свідчать тенденції зміни структури доходів сектора фінансових корпорацій. У процесі дослідження акцентовано увагу на особливостях утворення доходу нефінансового сектора України, для якого характерні практично однакові частки податків і субсидій у ВДВ, що підтверджує вимивання коштів із державного сектора; зменшення майже втричі частки валових заощаджень; зниження валового наявного доходу, що формує дефіцит власних інвестиційних ресурсів для структурних змін у реальному секторі.

Дослідження структури формування доходів демонструє розбалансування доходів і витрат як сектора нефінансових корпорацій, так і сектора загальнодержавного управління і доводить перетікання значних фінансових коштів із сектора загальнодержавного управління через субсидії (які за обсягами практично дорівнюють обсягам сплачених реальним сектором податків) до реального сектора. Це свідчить про порушення еквівалентності обміну між секторами. Скорочення ж у ВДВ частки валових заощаджень обумовлене значним зменшенням валового сальдо первинних доходів, а сплата доходів від власності нерезидентам України збільшує вплив капіталу з країни.

Стійкий дефіцит ресурсів для капіталовкладень та зростання боргу сектора загального державного управління формується внаслідок: високої частки у ВДВ оплати праці найманих працівників та низької – валового прибутку в рахунку утворення доходу; зменшення у ВДВ

у 1,6 раза частки валового наявного доходу, високої частки кінцевих споживчих витрат.

Можливості залучення населення до інвестування у реальний сектор обмежені внаслідок особливостей динаміки структури доходу сектора домашніх господарств, зокрема: зниження частки оплати праці найманих працівників та податкового навантаження; значне зростання частки як отриманих, так і сплачених доходів від власності; висока частка соціальних допомог та інших поточних трансфертів; високий рівень індивідуальних кінцевих споживчих витрат і низький рівень заощаджень.

Загалом аналіз рахунків інституційних секторів економіки України за 2006–2013 рр. демонструє своєрідну специфіку кон'юнктури структурних змін, яка відзначається значними коливаннями часток у виробництві ВДВ по окремих статтях як щодо надходження ресурсів, так і їх використання. У кризові роки спостерігаються масштабні структурні зміни в нефінансовому та фінансовому корпоративних секторах, які були пов'язані з намаганнями організацій і підприємств зменшити рівень збитковості за рахунок одержання різноманітних допомог і субсидій від держави, що відобразилося у показниках цих статей. Зважаючи на фінансовий характер кризи, можна пояснити збільшення обсягів відпливу капіталу та зменшення доходу за прямими іноземними інвестиціями, що позначилося на зростанні частки доходу від власності щодо використання ресурсів. Це деякою мірою було спричинено затребуванням частки нерозподіленого прибутку спільних підприємств, що припадає на іноземних учасників.

Розглянувши рахунки в спектрі секторного аналізу, можна зробити висновок, що трансформаційні процеси, які відобразилися в рахунках усіх інституційних одиниць, компенсувалися переважно за умов перепливу капіталу із рахунків сектора державного управління, що в результаті негативно позначилося на обсягах його валових заощаджень при незмінному кінцевому споживанні. Структура рахунків сектора домашніх господарств у досліджуваній період демонструвала умовну стабільність, що підтверджується збереженням сталих тенденцій за статтями, які стосуються оплати праці та збереженням пропорцій показників у балансі валових заощаджень та індивідуальних кінцевих споживчих витрат.

Протягом тривалого часу структурні зміни як в економіці країни в цілому, так і в окремих секторах відбуваються у досить складному і несприятливому інвестиційному середовищі, що суттєво позначається на темпах економічного зростання. Звуження сфери використання наявного капіталу монополізованими ринками як результат часткової фрагментарності

відродження виробництва зумовлює постійне зростання розриву між сукупним попитом та можливостями його задоволення за рахунок вітчизняного виробництва<sup>41</sup>. Головними факторами конкуренції стають не витрати, ціна і якість, а рівень та обсяг корпоративної влади і контролю за ринком. Ситуація ускладнюється також через нерозвиненість ринкової інфраструктури, що перешкоджає вирівнюванню цін.

Проблема відтворення капіталу в економіці України стосується не тільки валового, а й значною мірою чистого нагромадження. Розмивання виробничого ефекту чистих інвестицій свідчить, зокрема, про неповне або неякісне заміщення зношеного капіталу. Загалом така ситуація може бути характерною для капіталовкладень в об'єкти інфраструктури або соціального призначення, які здійснюють лише опосередкований внесок в економічне зростання.

Важливим для реального сектора економіки є аналіз капіталу нефінансових підприємств та його ефективності як узагальнюючої характеристики результатів відтворення. У найбільш загальному вигляді висновок щодо цього мож-

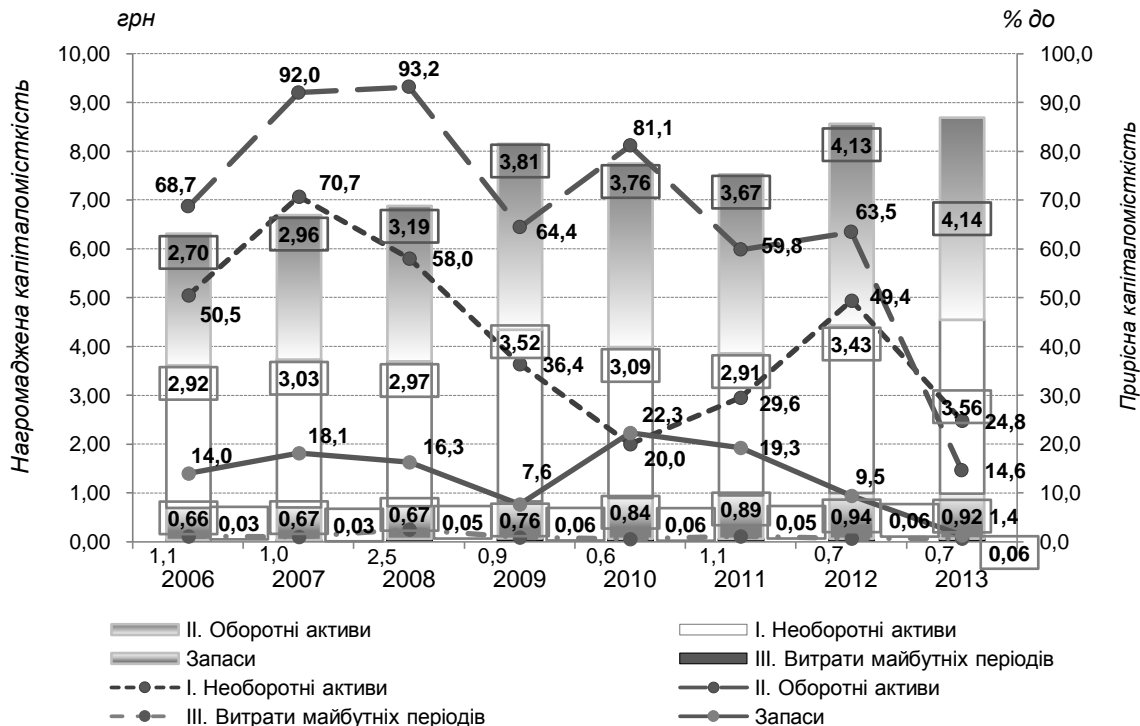
на зробити шляхом зіставлення капіталу з кінцевим сукупним ефектом виробництва (валовою або чистою доданою вартістю), або його індивідуальним ефектом (прибутком), у прямій (як капіталовіддача) чи зворотній (як капіталомісткість) формах, у нагромадженному або прирістному вираженні (рис. 3.3). Показник капіталомісткості при цьому більш показовий, оскільки відображає сукупний результат у вигляді суми показників ефективності окремих складових капіталу.

Таким чином, оцінка капіталу сектора нефінансових підприємств є важливою узагальнюючою характеристикою результатів відтворення структурних змін через визначення питомої та нагромадженої капіталомісткості.

У додатку 3.8 подано результати розрахунків капіталомісткості доданої вартості підприємств України, оціненої відповідно до балансової вартості їхніх активів, при цьому виключено показники фінансового посередництва, тобто діяльності, яка не відповідає функціональній спеціалізації реального сектора.

### Питома нагромаджена та прирістна капіталомісткість виробництва валової 3.3 доданої вартості нефінансового корпоративного сектора

РИСУНОК



Джерело: складено на основі даних Державної служби статистики України.

<sup>41</sup> Беседін В. Ф. Валовий наявний дохід секторів економіки / В. Ф. Беседін, О. М. Сергієнко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2012. – № 4. – С. 37–42.

Аналіз капіталу реального сектора економіки та його ефективності як узагальнюючої характеристики відтворення свідчить про фактичне зниження рентабельності капіталу підприємств нефінансового сектора, в якому для виробництва кожної гривні валової доданої вартості в 2006 р. було залучено 5,65 грн нагромаджених активів, а у 2013 р. – 7,76 грн, що призвело до зниження більш як у 5 разів рентабельності кожної гривні авансового капіталу ВДВ: з 0,18 грн у 2006 р. до 1,05 грн у 2012 р.

Про значення інфляційної складової у вартості активів і пасивів свідчать результати зіставлення доданої вартості з їхнім приростом (дод. 3.9). У 2013 р. обсяг доданої вартості на 60% перевищував приріст активів, найбільша частка яких (10,4%) припадала на дебіторську заборгованість, що на 4,5% менша за нагромаджену частину суспільного продукту – сумарне збільшення основних засобів і запасів матеріальних оборотних коштів.

Якщо можливості інфляційного нарощування основних засобів стримуються нормативними вимогами щодо незалежного підтвердження їхньої справедливої вартості, або індексації балансової вартості в межах минулого рівня інфляції на споживчому ринку, то дебіторська та кредиторська заборгованість виступають безпосередніми провідниками інфляційних намірів суб'єктів господарювання на майбутнє<sup>42</sup>.

Показники заборгованості виражають різні платіжні вимоги, пов'язані насамперед з продажем товарів і послуг у борг та комерційним кредитуванням. Протидія боргових вимог та зобов'язань по суті означає емісію приватних грошей, які обертаються паралельно з тими, що випускаються Національним банком України, проте не регулюються його кредитно-грошовою політикою<sup>43</sup>. Про недостатню роль децентралізованих платіжних засобів у фінансуванні відтворювального процесу свідчить той факт, що у 2013 р. приріст поточної кредиторської заборгованості (14,4% обсягу ВДВ) майже у 2 рази перевищив приріст короткострокових кредитів банків.

Найбільш презентативним показником ефективності капіталу нефінансових корпоративних підприємств є його рентабельність, яка під час прийняття рішень щодо нових капіталовкладень порівнюється з реальною відсотковою ставкою альтернативних фінансових вкладень<sup>44</sup>. В Україні таким критерієм відповідали показники рентабельності головних складових

основного капіталу – основних засобів та нематеріальних активів сільського господарства, промисловості в цілому та переробної промисловості, торгівлі автомобілями та оптової торгівлі, освіти, харчової, целюлозно-паперової промисловості та металургії (дод. 3.10).

Фінансові індикатори таких низькорентабельних в Україні галузей, як машинобудування, енергетика, легка промисловість, з якими пов'язані існуючі рамки економічного зростання, в цілому не відповідають індикаторам не тільки міжнародної, а й внутрішньої міжгалузевої конкурентності. У сфері послуг – це роздрібна торгівля, транспорт та зв'язок, готелі та ресторани, надання колективних та індивідуальних послуг, охорона здоров'я, операції з нерухомим майном, оренда та інжиніринг, частина діяльності яких перебуває в тіні.

Загалом по економіці та у більшості галузей протягом 2007–2011 рр. умови капіталізації прибутку погіршилися, що негативно позначилося на динаміці рентабельності, зокрема, відношення чистого збитку до прибутку збільшилося за абсолютною величиною з 36,3 до 67,5%, а ступінь тезаврації чистого прибутку в нерозподіленому прибутку, що прямо спрямована на формування власного капіталу, значно знизився.

Поряд із тим наведені рівні рентабельності виявляються завищеними порівняно з попередніми роками через значний рівень зношування основних засобів або навіть його збільшення (дод. 3.11). Зношування, що перевищує 50% повної вартості, фіксується, зокрема, у більшості галузей переробної промисловості.

Особливо наочно ці проблеми відображають індикатори відтворення фондового капіталу промисловості (дод. 3.12).

Показники нагромадження, оцінені за реноваційним критерієм, тобто з огляду на необхідність та повноту поступового оновлення зношених фондів, дозволяють ідентифікувати обсяги нарощення обсягів основних засобів як передумови розширеного відтворення виробництва.

Найбільші відносні рівні непогашеної амортизації стосовно чистого приросту основних засобів характерні для машинобудування, енергетики, хімічної, легкої промисловості, коксовиробництва та нафтоперероблення. Ці ж галузі надають перевагу антиінфляційному захисту існуючих основних засобів перед нагромадженням нових.

В Україні сектор нефінансових корпорацій продовжує відрізнятися від інших інституційних секторів «роздутою» оборотною сферою. Питомою капіталомісткістю валової доданої вартості за запасами матеріальних оборотних засобів, дебіторської та кредиторської заборгованості у декілька разів перевищують рівні інших країн. Чиста кредиторська заборгованість за комерційними розрахунками перевищує річний обсяг валової доданої вартості сектора.

<sup>42</sup> Лукінов І.І. Інфляційна політика, її руйнівні наслідки і шляхи їх подолання / І.І. Лукінов // Економіка України. – 1994. – № 1. – С. 3–14.

<sup>43</sup> Лисенков Ю. М. Грошово-кредитні системи зарубіжних країн / Ю. М. Лисенков, Т. А. Коротка. – К. : Зовнішня торгівля, 2005. – 118 с.

<sup>44</sup> Основи економічної теорії: політекономічний аспект : підручник / [Климко Г. Н., Нестеренко В. П., Каніщенко Л. О., Чухно А. А.]. – К. : Вища школа, 1999. – 743 с.



Водночас підприємства України мають низький рівень забезпеченості грошовими коштами, що позначається на мобільності їхнього капіталу. Показник приросту сукупної капіталомісткості в Україні є високим, що відповідає рівню інфляції в країні. Такі диспропорції не відповідають раціональним засадам

ринкового господарювання і спотворюють економічне середовище, в якому працюють його суб'єкти, оскільки ринки роз'єднані монополіями бар'єрами, а економічна влада спирається на сфери концентрації чистої кредиторської заборгованості та володіння запасами.

### 3.4 Зовнішньоекономічна діяльність України

Функціонування національної економіки протягом останніх 20 років переважно було орієнтоване на короткострокове одержання доходу і, як наслідок, спричинило неефективну міжнародну спеціалізацію України, формування небезпечної залежності від кон'юнктури світових товарних і фінансових ринків, обумовлюючи високу вразливість макроекономічної стабільності. У зв'язку з цим тенденції скорочення зовнішнього попиту та зниження цін на основні позиції українського експорту у періоди розгортання кризових явищ призводили до його скорочення в цілому (рис. 3.4; дод. 3.13) та, відповідно, до зменшення фіскальних надходжень і збільшення дефіциту бюджету в умовах звуження джерел його наповнення.

Найбільш відчутними у цьому контексті виявилися наслідки кризи 2008 р. – в українській економіці обсяг ВВП протягом 2009 р. скоротився на 15%, а зовнішньоторговельний оборот – більше ніж на 40%, продемонструвавши значну вразливість економіки країни.

Аналіз відкритості економіки України та зовнішньоторговельних показників за період 2002–2014 рр. підтверджує прояв негативного впливу кризових явищ на зовнішньоторговельну динаміку у періоди їхнього розгортання (рис. 3.5; див. дод. 3.13).

Темпи зростання імпорту в Україні з 2005 р.

почали випереджати експорт. У 2009 р. навіть при різкому скороченні зовнішньоторговельного обігу показник відкритості економіки залишився на докризовому рівні.

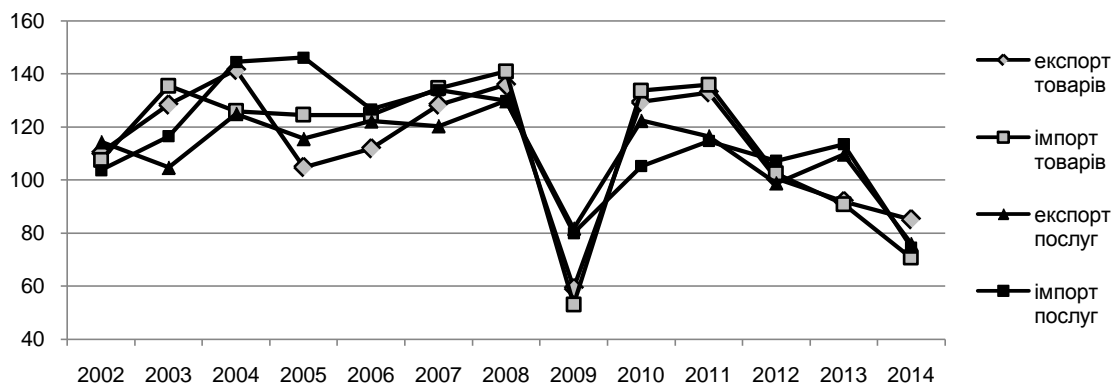
Відповідно різна динаміка скорочення експорту у розрізі товарних груп у кризові періоди призводить до суттєвої зміни його вартісної структури (дод. 3.14), яка могла зберігатися потому декілька років поспіль (дод. 3.15, 3.16). Відбувалося це за рахунок збільшення фізичних обсягів зовнішніх поставок, в той час як ціни на експорт відповідних товарних позицій знижувалися. Суттєві зміни у вартісній структурі товарного експорту України, спричинені кризовими явищами, ще раз засвідчили очевидний факт нестабільності чинної експорторієнтованої моделі економічного зростання в Україні, що у періоди між проявами кризових явищ забезпечує відносно стабільний результат за рахунок сприятливої кон'юнктури зовнішніх товарних ринків.

Така товарна структура зовнішньої торгівлі України обумовила хронічний характер дефіциту торговельного балансу, викликаного тим, що український експорт переважно становить низько- та середньотехнологічна продукція, а імпорт, навпаки, – високотехнологічна та товари кінцевого споживання, а також енергоносії (дод. 3.17– 3.19).

Темпи зростання експорту-імпорту України, 3.4

% до попереднього року

РИСУНОК

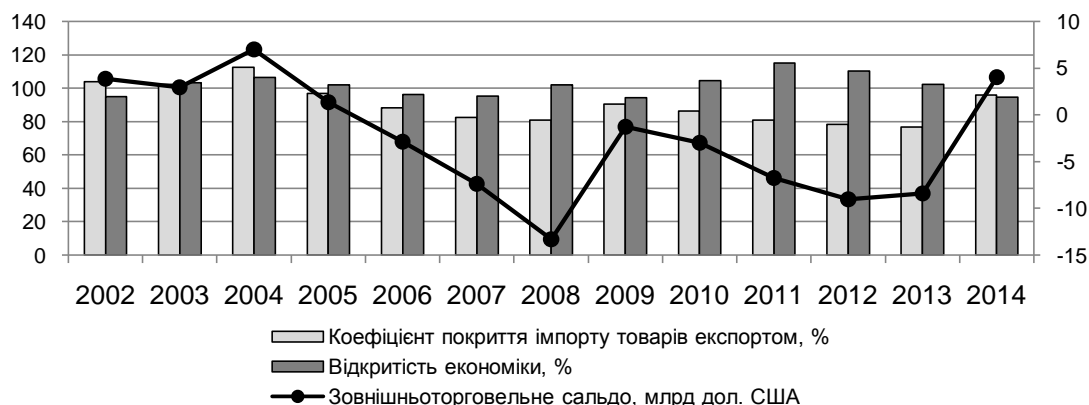


Джерело: за даними Державної служби статистики України: [Електронний ресурс]. – Доступний з : <http://ukrstat.gov.ua/>



### Відкритість економіки України та динаміка зовнішньоторговельних показників у 2002–2013 рр. 3.5

РИСУНОК



Джерело: за даними Державної служби статистики України: [Електронний ресурс]. – Доступний з : <http://ukrstat.gov.ua/>

Погіршення цінових умов торгівлі у 2009 р. компенсувалося для торговельного балансу країни паритетним переважанням темпів зростання фізичних обсягів експорту над імпортом (27,5%). Тобто для того, щоб профінансувати імпорт, ціна на який є вищою за експорт, Україна мала збільшити фізичні обсяги останнього.

У результаті зниження цін на металопродукцію, на основні позиції експорту агропродовольства та зростання цін на газ у 2009 р. відбулося відчутне погіршення умов торгівлі України. Як наслідок, імпорт, який надходив, мав переважно низьку еластичність за ціною та доходом. Зазначене відбилося на суттєвій зміні вартісної структури товарного імпорту країни – через значне зростання цін на природний газ відчутно збільшилася його частка, тоді як питома вага ввезення транспортних засобів скоротилася майже втричі.

Зміни у вартісних обсягах та структурі товарного імпорту не могли не позначитися на стабільності надходжень до Державного бюджету. У 2008 р. частка надходжень, яка формувалася за рахунок обкладання імпорту товарів податками та зборами, становила 40,5% (34,3% з яких припадали на обкладання імпорту ПДВ). Фактичні надходження від обкладання імпорту податками та зборами у 2009 р. скоротилися на 16,4%.

За рахунок відчутної девальвації номінального обмінного курсу гривні при скороченні вартісних обсягів імпорту, виражених у дол. США, звуження на 46,9% бази нарахування податків і зборів, яка визначається за курсом Національного банку на момент сплати, можна оцінювати приблизно у 20%. Надходження від обкладання імпорту акцизним збором збільшилися на 42,3% (їхня частка в загальній структурі збільшилася з 1,1% у 2008 р. до 1,6% у 2009 р.), а митним тарифом, навпаки, скоротилася на 47,1% (частка в загальній структурі знизилася з 5,1% у 2008 р. до 2,8% у 2009 р.). Відповідно знизився коефіцієнт стягнення мита (табл. 3.12), що свідчило різке зниження його фіскальної ефективності.

Наявна структура зовнішньої торгівлі обумовила зниження коефіцієнту покриття імпорту експортом в Україні протягом останніх дев'яти років, який опустився з 1,126 у 2004 р. до 0,7–0,9 у 2008–2013 рр. та зростання при цьому дефіциту торговельного балансу, який вдавалося профінансувати за рахунок зовнішніх джерел, у результаті чого боргове навантаження, виражене як співвідношення валового зовнішнього боргу до експорту товарів та послуг, збільшилося з 80,6% у 2004 р. до 129,2% у 2008 р. і до 193,7% у 2014 р. (рис. 3.6).

### Коефіцієнт стягнення імпортного мита в Україні у 2002–2009 рр. 3.12

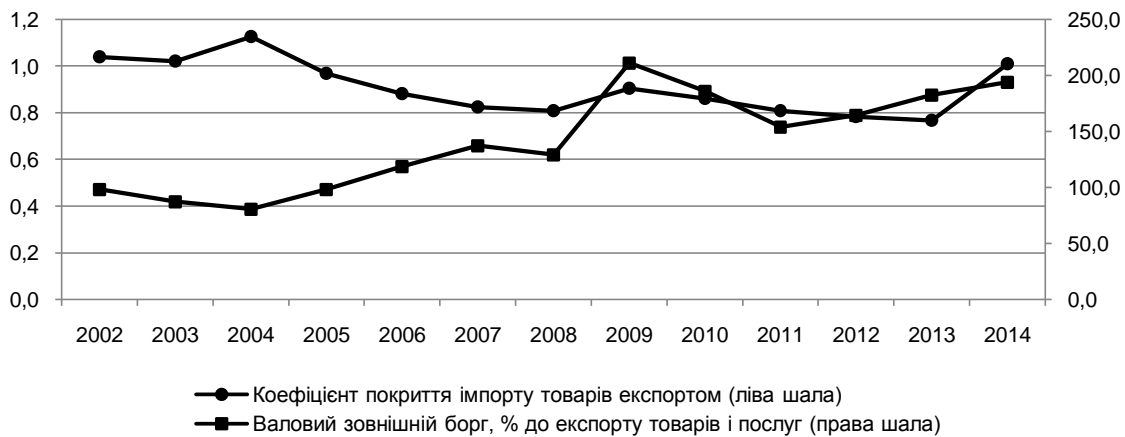
ТАБЛИЦЯ

Показник	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Бюджетні надходження від обкладання ввізним митом, млн грн	2144	2992,4	4015,3	6006,5	6972,7	9588,9	11933,0	6300,0
Вартість імпорту, млн дол. США	16977	23020	28997	36136	45034	60670	85535	45436
Середній курс гривні до долара США	5,327	5,333	5,319	5,125	5,050	5,050	5,267	7,791
<b>Коефіцієнт стягнення мита</b>	<b>2,4</b>	<b>2,4</b>	<b>2,6</b>	<b>3,2</b>	<b>3,07</b>	<b>3,1</b>	<b>2,6</b>	<b>1,8</b>

Джерело: за даними Міністерства фінансів України, Державної служби статистики України та Національного банку України за відповідні роки.

### Динаміка валового зовнішнього боргу України та коефіцієнт покриття імпорту експортом у 2002–2014 рр.

РИСУНОК



Джерело: за даними аналітично-статистичного видання Національного банку України «Платіжний баланс і зовнішній борг України» за 2002–2014 рр. за відповідні роки.

Макроекономічні показники України впродовж 2002–2014 рр. свідчать, що реалізація експортоорієнтованої моделі економічного зростання відвертає від нагальності диверсифікації структури зовнішньої торгівлі країни. Такий стан фактично консервується вже традиційною для України політикою широкої державної підтримки експортоорієнтованих виробництв металургійної та хімічної промисловості. Це обумовлює зміни у структурі економіки, «перетягуючи» ресурси у зазначені галузі та стримуючи потенційний розвиток експорту інших виробництв вищого технологічного укладу. Сформована таким чином залежність значної частки бюджетних надходжень від фінансового стану експортоорієнтованих галузей створює загрозу макроекономічній стабільності. Пов'язані з цим ризики невинуваті, оскільки наявність мультиплікативного ефекту для економіки загалом та державного бюджету зокрема від підтримки цих галузей, якщо враховувати всі витрачені та недоотримані кошти (недоотримані кошти від приватизації, державні дотації та преференції), а також альтернативні витрати, є сумнівною.

Крім того, в Україні відсутні програми сприяння експорту шляхом розвитку торговельного фінансування. Однак у деяких урядових програмних документах передбачено надання державних гарантій для залучення підприємствами коштів з метою виконання експортних контрактів<sup>45</sup>.

<sup>45</sup> Указ Президента України «Про Рішення Ради Національної безпеки та оборони України «Про невідкладні заходи з посилення фінансово-бюджетної дисципліни та мінімізації негативного впливу світової фінансової кризи на економіку України» від 20.10.2008 р. № 965/2008 [Електронний ресурс] / офіц. сайт Верховної Ради України. – Доступний з : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/965/2008>

На противагу у багатьох країнах світу впроваджують заходи з підтримки зовнішньої торгівлі, зокрема, укладання угод про зону вільної торгівлі та державні домовленості про розширення торгівлі. Так, США планують ухвалити угоди про зону вільної торгівлі з Колумбією, Панамою, Південною Кореєю<sup>46</sup> та досягти поширення своїх стандартів стосовно ринку праці та навколишнього середовища<sup>47</sup> для забезпечення однакових правил гри. У рамках цього курсу США та Китай домовилися вкласти 20 млрд дол. США у розширення торгівлі<sup>48</sup>.

Підтримка також здійснюється шляхом відшкодування експортерам частини витрат на сплату відсотків за кредитами. Наприклад, таку підтримку експорту промислової продукції надає РФ. У 2009 р. на підтримку експорту промислової продукції виділено 9 млрд руб., у 2008 р. – 3 млрд руб., а Білорусь запровадила часткову компенсацію відсотків за кредитами, що отримані для фінансування виробництва експортних товарів.

В Україні планом заходів Кабінету Міністрів України було передбачено розроблення механізму надання пільгових кредитів експортерам, часткове відшкодування відсоткової ставки за кредитами у сфері експортної діяльності.<sup>49</sup>

<sup>46</sup> President Bush Lays Out Steps The Federal Government Is Taking To Address The Financial Crisis [Електронний ресурс]. – Доступний з : <http://www.whitehouse.gov/news/releases/2008/10/20081007-6.html>

<sup>47</sup> The Obama-Biden Plan [Електронний ресурс]. – Доступний з : [http://change.gov/agenda/economy\\_agenda/](http://change.gov/agenda/economy_agenda/)

<sup>48</sup> China weighs new plans to boost economic growth [Електронний ресурс] // The China post. – 2008. – 8th December. – Доступний з : <http://www.chinapost.com.tw/china/business/2008/12/08/186751/China-weighs.html>

<sup>49</sup> Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про затвердження плану заходів з підтримання експортної діяльності суб'єктів малого та середнього підприємництва» від 21.05.2009 р. № 569 (із змінами) [Електронний ресурс] / офіц. сайт Верховної Ради України. – Доступний з : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/569-2009-p>

Світова організація торгівлі та багато країн, зокрема, Німеччина<sup>50</sup>, Велика Британія<sup>51</sup>, Китай<sup>52</sup>, категорично виступають проти протекціонізму у світовій торгівлі. Світова спільнота вважає розвиток торговельного фінансування головним інструментом підтримки світової торгівлі.

Уряд Великої Британії підтримує фірми-експортери через Департамент кредитних гарантій для експорту<sup>53</sup>. Через Японський банк міжнародного співробітництва уряд кредитує японських експортерів, особливо для розширення їхнього бізнесу в країнах, що розвиваються<sup>54</sup>. США підвищує рівень підтримки фінансування та страхування експорту через Експортно-імпортний банк США. Центральний банк Бразилії розпродає частину своїх міжнародних резервів для отримання коштів на підтримку фінансування та страхування експорту, причому особлива увага приділяється середнім та малим підприємствам.

Підтримка зовнішньої торгівлі, й, у першу чергу, сприяння диверсифікації її товарної та географічної структури є надзвичайно складним стратегічним завданням, оскільки досягнення якісних змін системного характеру, як свідчить досвід успішних у вирішенні цього завдання країн, може тривати в середньому не менше двох десятиліть.

Ситуація, що склалася після кризи 1998 р., закріпила модель міжнародної спеціалізації, котра почала стихійно формуватися на початку перехідного періоду, і вже після перших результатів експлуатації такої моделі щодо забезпечення економічного зростання до настання наступної кризи 2008 р. диктувала і встановлення стратегічних завдань, і визначення структурної політики. Парадоксально й є те, що і після кризи 2008 р., саме руйнівні наслідки якої є результатом експлуатації наявної моделі міжнародної спеціалізації. Рецепти, що спрацювали в момент виходу

з кризи 1998 р., використовувалися занадто довго, перетворившись на довготривалу державну підтримку стагнуючих галузей, що йде врозріз з курсом на модернізацію економіки. Змінити ситуацію на краще, відповідно до запропонованої нами схеми, означає розірвати коло і почати рух зверху вниз і за годинниковою стрілкою, тобто з огляду на розуміння стратегічних завдань визначити структурну політику, що поступово приведе до формування більш конкурентоспроможної моделі міжнародної спеціалізації.

Наявній ситуації характерні низький рівень диверсифікації товарної та географічної структури експорту, що супроводжуються слабкістю імпортозаміщення та вітчизняної сировинної бази на тлі незначної частки інвестиційного імпорту. Така модель є як неефективною, так і нестабільною. В той час, коли успішні економіки світу виграли, по-перше, шляхом імпорту ідей, технологій і ноу-хау, по-друге, експлуатуючи глобальний попит, який забезпечував глибокий та еластичний ринок для їхньої продукції»<sup>55</sup>.

Однією з переваг України є те, що порівняно з країнами Центральної та Східної Європи вона має значний внутрішній ринок зі значним потенціалом для зростання, залишаючись при цьому маленькою країною в сенсі міжнародної торгівлі. Це привабливий чинник для інвестицій як зсередини, так і ззовні.

Доцільно навести приклад Польщі – єдиної країни ЄС, яка мала позитивний приріст ВВП у 2009 р. Хоча стримана монетарна політика у докризовий період і порівняно низька залежність від зовнішніх джерел фінансування й дали незначні результати економічного зростання порівняно з іншими країнами ЦЄС, проте це дало стійкість під час кризи. Достатньо диверсифіковані експортні потоки зазнали скорочення протягом кризи, але не завдали руйнівних наслідків, оскільки їх було оперативно переорієнтовано на великий за обсягом внутрішній ринок, купівельна спроможність якого так само зазнала впливу в результаті розгортання у світі фінансової кризи, але набагато меншого, ніж в інших країнах ЦЄС, завдяки стриманій монетарній політиці та порівняно низькій залежності від зовнішніх джерел фінансування.

В Україні криза, навпаки, показала фактичну відсутність імпортозаміщення на внутрішньому ринку. Відчутна девальвація реального ефективного обмінного курсу гривні як макроекономічна передумова імпортозаміщення хоча і мала вплив на скорочення обсягів імпорту, але бурхливого його заміщення вітчиз-

<sup>50</sup> Economic crisis – protectionism is not the answer [Електронний ресурс] // 21. Forum Globale Fragen: Der Rechtsstaat – Patentrezept für alle Welt?. – Berlin. – 2009. – 15th January. – Доступний з: <http://www.auswaertigesamt.de/cae/servlet/contentblob/382856/publicationFile/4291/GlobaleFragen-21.pdf>

<sup>51</sup> Porter A., Swaine J. Gordon Brown to warn US against economic protectionism [Електронний ресурс] // The telegraph. – 2009. – 4th March. – Доступний з: <http://www.telegraph.co.uk/news/newstopics/politics/gordon-brown/4936122/Gordon-Brown-to-warn-USagainst-economic-protectionism.html>

<sup>52</sup> China: Protectionism only makes world economy worse [Електронний ресурс]. – Доступний з: [http://news.xinhuanet.com/english/2009-03/24/content\\_11064158.htm](http://news.xinhuanet.com/english/2009-03/24/content_11064158.htm)

<sup>53</sup> Pre-Budget Report statement to the house of commons, delivered by the r thon alistare darling mp, chancellor of the exchequer [Електронний ресурс] // 2008 Pre-Budget Report. – 2008. – 24th November – Доступний з: [http://news.bbc.co.uk/2/shared/bsp/hi/pdfs/24\\_11\\_08\\_pbr\\_speech.pdf](http://news.bbc.co.uk/2/shared/bsp/hi/pdfs/24_11_08_pbr_speech.pdf)

<sup>54</sup> Economic policy packages by the Aso cabinet [Електронний ресурс]. – Доступний з: [http://www.kantei.go.jp/foreign/keizai/point090304\\_e.pdf#page=6](http://www.kantei.go.jp/foreign/keizai/point090304_e.pdf#page=6)

<sup>55</sup> The Growth Report: Strategies for Sustained Growth and Inclusive Development by the Commission on Growth and Development / The International Bank for Reconstruction and Development ; The World Bank. – 2008.

няною продукцією не викликала (знайшли практичне підтвердження попередні оцінки еластичності імпортозаміщення в Україні як досить низької<sup>56</sup>). При девальвації реального ефективного обмінного курсу гривні в середньому майже на 17,8% протягом 2009 р. частка продажу споживчих товарів, які вироблені на території України, у структурі роздрібного товарообороту торгової мережі в 2009 р. збільшилася лише на 4,3% порівняно з відповідним періодом попереднього року, і становить 67,4% (по продовольчих товарах частка є вищою 88,4%, але її збільшення порівняно з відповідним періодом 2008 р. відбулося лише на 0,2%). Це свідчить як про низький рівень імпортозаміщення на споживчому ринку, так і наявну проблематику просування вітчизняних товарів у торговій мережі – більшість ринків споживчих товарів в Україні є недосконалими.

Відчутною проблемою є слабкість вітчизняної сировинної бази, що впливає на високу імпортозалежність. Проведений аналіз агропродовольчих ринків у 2009 р.<sup>57</sup> засвідчив, що хоча харчова промисловість України і сформувала певні конкурентні переваги як на внутрішньому, так і на деяких зовнішніх ринках, вона все ж залишається вразливою через недосконалість використання вітчизняної сировинної бази.

Імпортозалежність, обумовлена станом вітчизняної сировинної бази, проявила свою вразливість протягом кризового періоду через ефект переносу девальвації гривні на ціни. За оцінками фахівців НБУ, таке перенесення мало місце як у кінці 2008 р., так і протягом перших трьох кварталів 2009 р. (підтвердженням цього є базова інфляція, яка протягом року перевищувала річні темпи приросту індексу споживчих цін, хоча і знизилась у річному вимірі з 21,3 до 14,9%).

Звідси орієнтація на розвиток внутрішнього ринку в процесі диверсифікації структури зовнішньої торгівлі має, на нашу думку, високий потенціал.

У переліку негативних сторін розв'язання стратегічного завдання диверсифікації зовнішньої торгівлі – інституційна неспроможність захисту приватної власності та конкуренції, що стримують і без того порівняно низьку підприємницьку активність, а також низький рівень

професіоналізму органів державного управління та довіру суспільства до їхніх дій. Обидва є об'єктивними чинниками, що йдуть урозріз з двома ознаками успішності процесу модернізації економіки, і, на нашу думку, формують серйозний виклик для розв'язання поставленого нами стратегічного завдання, але разом із тим їхній детальний аналіз виходить за межі цього дослідження.

Наявна нестабільність фінансової системи, а також її нерозвиненість є бар'єром у реалізації ознаки успішності щодо високих темпів заощаджень та інвестування. Ключовим моментом тут є саме існування дієвого механізму трансформації заощаджень у інвестиції, що є слабким місцем фінансової системи України. У середньостроковій перспективі головною проблемою сфери інвестування в основний капітал, яка спіткає Україну, буде фактична відсутність джерел фінансування. Зменшення прибутковості підприємств свідчить про те, що самофінансування капіталовкладень значно ускладниться. Бюджетне фінансування або запровадження програм здешевлення кредитів та послаблення податкового тиску для підприємств, що інвестують у основний капітал, за умов існуючого дефіциту бюджету не дозволить забезпечити необхідний рівень капіталовкладень.

Закритість зовнішніх джерел кредитування пов'язане з високим ризиком банкрутства і України. У дослідженні, проведеному фахівцями МВФ у співпраці з банківськими асоціаціями, Україна названа серед країн, стосовно яких банки застосовують жорсткіші вимоги до кредитування через ризик банкрутства, що спричиняє здорожчання кредитних грошей та ускладнення доступу до кредитів<sup>58</sup>.

Підтвердженням цьому є низький фінансовий рейтинг від Standard & Poor's (у 2009 р. CCC+, хоча вже у 2010 р. він значно покращився), а також 53-тє місце серед 55 країн у Доповіді з фінансового розвитку Світового економічного форуму у 2009 р.<sup>59</sup> Це так само не сприятиме реалізації в Україні проектів, пов'язаних з іноземними інвестиціями в основний капітал, враховуючи тенденції, які склалися на світових ринках.

Нерозвинена застаріла інфраструктура здійснення зовнішньоторговельних поставок є серйозним викликом для розв'язання стратегічного завдання щодо диверсифікації зовнішньої торгівлі. Його реалізація шляхом збільшення частки високотехнологічної продукції потребує модернізації інфраструктури транспортування, надання послуг, пов'язаних із пе-

<sup>56</sup> Волощенко Л. Ю. Формування ефективної моделі регулювання доступу товарів на внутрішній ринок / Л. Ю. Волощенко // Ринки реального сектора економіки України: структурно-інституціональний аналіз / [Точилін В. О., Осташко Т. О., Пустовойт О. В. та ін.] ; за ред. В. О. Точиліна ; НАН України, Ін-т економіки та прогнозів. – К., 2009. – С. 188–272.

<sup>57</sup> Осташко Т. О. Внутрішній агропродовольчий ринок України в умовах СОТ / Осташко Т. О., Волощенко Л. Ю., Ленівова Г. В. ; відпов. ред. В. О. Точилін; НАН України, Ін-т екон. та прогнозів. – К., 2010. – 208 с.

<sup>58</sup> Dorsey T. Trade Finance Stumbles / Thomas Dorsey // Finance & Development. – 2009. – March. – P. 18–19.

<sup>59</sup> The Financial Development Report 2009 / World Economic Forum USA Inc. – 2009. – P. 10.

ревезенням, зберіганням, розмитненням, сертифікацією та контролем за якістю товарів тощо з метою скорочення витрат на здійснення поставок вітчизняних товарів на зовнішні ринки та транзиту вантажів територією країни.

Серед позитивних чинників розв'язання стратегічного завдання диверсифікації, пов'язаних із зовнішнім середовищем, слід зазначити проведення реформ у процесі імplementації Угоди про асоціацію України з країнами ЄС<sup>60</sup> у частині створення поглибленої і всеохоплюючої зони вільної торгівлі (ЗВТ) та модернізацію виробництва і включення вітчизняних підприємств у технологічні ланцюги європейських компаній через залучення українських суб'єктів господарювання до спільних науково-дослідницьких, комунікаційних та інформаційних проектів (що передбачається розділами IV «Торгівля і питання, пов'язані з торгівлею» та V «Економічне та галузеве співробітництво» Угоди). Це також дасть можливість компенсувати наслідки від розриву коопераційних зв'язків з підприємствами РФ та диверсифікувати експорт, орієнтований переважно на російські ринки<sup>61</sup>.

Створення ЗВТ з ЄС надасть можливість як покращити доступ українських товарів на ринки ЄС, так і завершити реформу щодо дерегуляції економіки та сприяння конкуренції.

Досить результативна експлуатація в Україні впродовж останніх 10 років експортоорієнтованої моделі економічного зростання та ігнорування необхідності проведення структурних змін призвели до руйнівних наслідків унаслідок розгортання світової фінансово-економічної кризи.

Україна, перебуваючи на периферії світової економіки та фінансової системи, виявилася пасивним учасником процесів, жодного впливу на які не мала (якщо поглянути у минуле з позицій одержаного досвіду, то можна стверджувати, що жорсткіша макроекономічна політика могла би протидіяти цим процесам і дозволила б зменшити руйнівні наслідки світової фінансово-економічної кризи для української економіки): йдеться про формування впродовж 1996–2008 рр. хвилі структурних змін у торгівлі та потоках капіталу. Серед ознак, які характеризують це явище, такі:

– становлення у світі з кінця 1990-х років моделі, що полягала у формуванні значних дефіцитів поточного рахунку платіжного балансу в одних країнах (США, Велика Британія,

країни Південної Європи, включаючи Грецію, Італію, Португалію, Іспанію) і надлишків в інших (Китай, Японія, Малайзія, Корея тощо, а також країни – експортери нафти)<sup>62</sup>;

– помітний реверс у потоках позичкового капіталу до країн з ринками, що формуються, зміна, яка перетворила їх з позичальників на світових ринках капіталу на чистих кредиторів<sup>63</sup>;

– зниження норми заощаджень та інвестування в світі та розширення дисбалансів поточних рахунків національних економік до безпрецедентного рівня на тлі збереження в більшості країн низької реальної відсоткової ставки на довгострокові кредитні ресурси<sup>64</sup>.

Узагальнюючи причини формування зазначених змін, визначальною серед них слід вважати специфічну макроекономічну політику країн Азії та Близького Сходу впродовж досліджуваного періоду. До цього зводяться висновки всіх досліджень, присвячених цій проблематиці. Разом із тим специфіка макроекономічної політики в зазначених регіонах була мотивована різними чинниками, зокрема:

– у деяких країнах Південно-Східної Азії стратегія макроекономічної політики останнього десятиліття була сфокусована на протидії чинникам, які у 1998 р. призвели до фінансової кризи в регіоні. Проблема нестабільності світових потоків капіталу залишилася актуальною і після кризи, тому компенсаційним механізмом, що у критичний момент став би «подушкою безпеки» для зазначеної групи країн, було обрано формування значних міжнародних резервів. Реалізації такої політики сприяв існуючий у посткризовий період розрив між нормою заощадження та інвестування на користь першої, що відбивалося у зростаючих надлишках рахунків поточних операцій. У чотирьох країнах, які входять до групи нових промислово розвинених азійських економік, після 1998 р. норма заощаджень залишалася на докризовому рівні, тоді як обсяги інвестування відчутно скоротилися. У країнах Азії, що розвиваються, рівень заощаджень повернувся до свого докризового значення лише у 2002 р. (33% ВВП), після чого стрімко зростав (у 2007 р. досягнувши 47%) випереджаючими темпами порівняно з інвестиціями. Останні повернулися на свій докризовий рівень у 35% ВВП лише у 2004 р.<sup>65</sup>;

<sup>60</sup> Проект Угоди про асоціацію між Україною та Європейським союзом і його державами-членами [Електронний ресурс] / офіц. сайт Кабінету Міністрів України. – Доступний з: [http://www.kmu.gov.ua/kmu/control/uk/publish/article?art\\_id=246581344&cat\\_id=223223535](http://www.kmu.gov.ua/kmu/control/uk/publish/article?art_id=246581344&cat_id=223223535)

<sup>61</sup> Інтеграційні можливості України: перспективи та наслідки: наукова доповідь / за ред. В. М. Гейця, Л. В. Шинкарук; НАН України; Ін-т екон. та прогнозув. НАН України. – К., 2014. – 92 с.

<sup>62</sup> World Economic Outlook April 2009: Crisis and Recovery // World Economic Outlook: a Survey by the Staff of the International Monetary Fund. – Washington, DC: International Monetary Fund. – 2009. – P. 34.

<sup>63</sup> Bernanke Ben S. The Global Saving Glut and the U.S. Current Account Deficit. Remarks by Governor Ben S. Bernanke At the Sandridge Lecture, Virginia Association of Economics. – Richmond, Virginia. – 2005. – March 10.

<sup>64</sup> World Economic Outlook September 2005: Building Institutions // World economic outlook: a survey by the staff of the International Monetary Fund. – Washington, DC: International Monetary Fund, 2005. – P. 91.

<sup>65</sup> Obstfeld M., Rogoff K. Global Imbalances and the Financial Crisis: Products of Common Causes // Paper prepared for the Federal Reserve Bank of San Francisco Asia Economic Policy Conference / University of California, Berkeley, and Harvard University. – Santa Barbara, CA, 18–20 October 2009.

– у Китаї забезпечення стрімкого економічного зростання за рахунок експорту вимагало реалізації такої макроекономічної політики, що не дозволяла б національній валюті зміцнюватися. Останнє було б неминучим за умов надлишку рахунку поточних операцій платіжного балансу та стрімкого збільшення розриву між рівнем заощаджень та інвестицій. Метою такої макроекономічної політики<sup>66</sup> є експорт значних за обсягом заощаджень з внутрішнього ринку на світові за будь-якої, навіть низької, відсоткової ставки, оскільки для їх продуктивного використання в Китаї серйозними перешкодами все ще залишаються слабка фінансова система, нестача технологій та управлінських навичок;

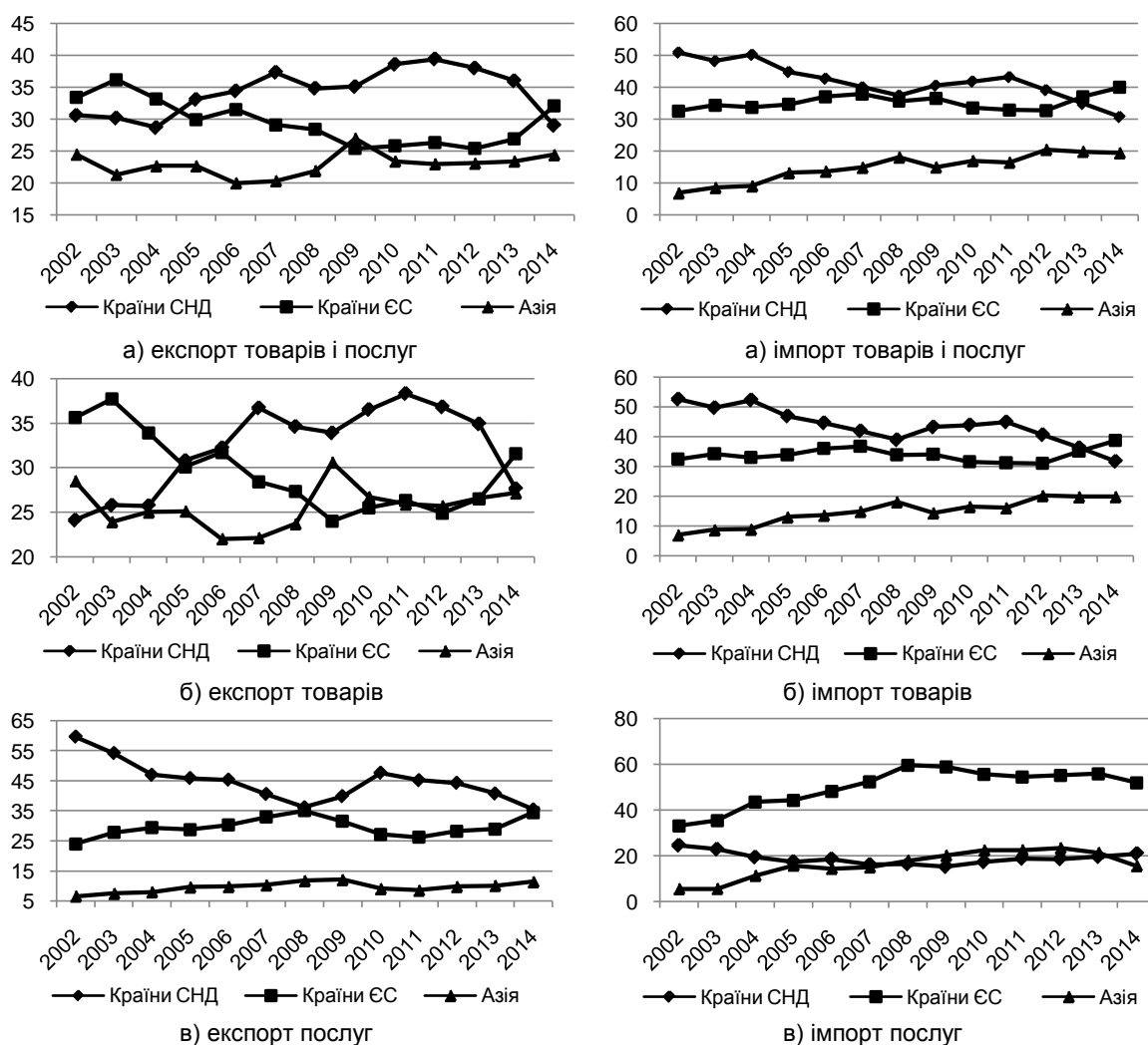
– стрімке економічне зростання в країнах Азії спричинило відчутне збільшення попиту на енергоносії, в результаті чого протягом

1998–2008 рр. ціна на нафту підвищилася в середньому в понад 7 разів. Таке покращення умов торгівлі вплинуло на формування надлишків рахунку поточних операцій платіжного балансу в країнах – експортерах нафти за рахунок збільшення доходів від її продажу на зовнішніх ринках, дозволивши сформувати значні резервні фонди.

Серйозним викликом для економіки України є слабка диверсифікація географічної структури торгівлі як наслідок неефективної моделі міжнародної спеціалізації. Одним з основних експортних ринків України протягом досліджуваного періоду залишалася РФ з часткою близько 25%, водночас щодо країн ЄС відповідний показник зазнав певного скорочення (рис. 3.7; дод. 3.20, 3.21).

**Географічна структура експорту-імпорту України у 2002–2014 рр., % 3.7**

РИСУНОК



Джерело: за даними Державної служби статистики України: [Електронний ресурс]. – Доступний з : <http://ukrstat.gov.ua/>

<sup>66</sup> Dooley M., Folkerts-Landau D., Garber P. An Essay on the Revived Bretton Woods System [Електронний ресурс] // NBER Working Papers 9971. – 2003. – September. – Доступний з : <http://www.nber.org/papers/w9971.pdf>



Очевидним для такої моделі міжнародної спеціалізації є і рух технологій – з заходу на схід (технології імпортуються з країн ЄС, а товари, вироблені з їх використанням – у країни СНД і Азії).

Позитивним кроком на шляху диверсифікації є розширення економічних взаємин з країнами Африки<sup>67</sup>, що мають значний потенціал: у 2004 р. загальний товарообіг України з країнами Африки становив 2 млрд 35 млн дол. США, а в 2012 р. – вже 6 млрд 412 млн дол. США. Це свідчить про розвиток відносини з державами африканського континенту. Українські підприємства беруть участь у розвитку інфраструктури цих країн, зокрема Нігерії та Екваторіальної Гвінеї.

Важливим стратегічним завданням для України залишається створення шляхом міжнародної інтеграції сприятливих умов для проведення внутрішніх економічних реформ: саме зовнішня торгівля поряд з вільним рухом капіталу і трансфером технологій слугує у зовнішньоекономічній діяльності головною рушійною силою економічного зростання в умовах економічної інтеграції<sup>68</sup>.

Дослідження рівня та динаміки цін на експортно-імпортні товари на основі застосування індексного методу. Для обчислення індексів фізичного обсягу та цін при розрахунках індексів у зовнішній торгівлі України використовуються формули індексів цін із зважуванням за фізичним обсягом у базовому періоді Ласпейреса (L) та формули індексів цін з використанням середньої ціни, зваженої за співвідношенням поточних цін Пааше (P). Зокрема, аналіз за допомогою індексу цін дозволяє оцінити зміну середніх цін експорту-імпорту товарів за рахунок зміни цін при незмінному фізичному обсязі товарів. Це статистичний показник, що

характеризує зміну рівня середніх цін на різні товари поточного періоду порівняно з попереднім (табл. 3.13).

Вартість товарів у розрахунках індексів середніх цін (середньої вартості одиниці товару) визначається за вартістю контрактів, приведеніх до умов поставки СІФ – під час імпорту товарів, згідно з якими у ціну товару включають його вартість і витрати зі страхування та транспортування вантажу до кордону країни-імпортера, та за умов поставки ФОБ – під час експорту товарів, згідно з якими у ціну товару включають його вартість і витрати за доставку та завантаження товару на борт судна.

Індекс фізичного обсягу товарів відображає зміни загальної їхньої вартості, що зумовлені сукупною зміною кількості та кількісної структури.

Одним із найважливіших показників, що використовується для оцінювання ефективності зовнішньоекономічної діяльності при аналізі тенденцій розвитку зовнішньої торгівлі, є індекс умов торгівлі, що визначається кількісно і за допомогою якого можна з'ясувати, наскільки сприятливими або несприятливими були умови торгівлі країни.

Регулювання зовнішньоекономічної діяльності України поряд з економічними заходами оперативного (валютно-фінансового, кредитного та ін.) регулювання, рішень недержавних органів управління економікою, які приймаються за їх статутними документами, угод, що укладаються між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності, перш за все здійснюється за допомогою законодавчо регламентованих інструментів тарифного і нетарифного регулювання<sup>69</sup>.

Окремі дослідники надають значну увагу ролі тарифного регулювання у забезпеченні економічного зростання країни, яка реалізується через митну політику держави.

### Індекси фізичного обсягу, середніх цін та умов зовнішньої торгівлі України товарами

ТАБЛИЦЯ

Роки	Індекс фізичного обсягу (Ласпейреса)		Індекс цін (Пааше)		Індекс умов торгівлі	
	експорт	імпорт	експорт	імпорт	кількісний	ціновий
2008	110,5	114,9	123,0	122,8	96,2	100,1
2009	81,0	53,5	73,2	99,2	151,3	73,8
2010	103,2	113,1	126,0	118,1	91,2	106,7
2011	106,0	112,8	125,6	120,6	94,0	104,1
2012	102,6	93,4	98,1	110,2	109,8	89,0
2013	92,2	89,6	101,0	101,3	102,9	99,8
2014	92,1	74,4	94,8	98,3	123,8	96,4

Джерело: за даними Державної служби статистики України: [Електронний ресурс]. – Доступний з : <http://ukrstat.gov.ua/>

<sup>67</sup> Україна переорієнтовується на Африку [Електронний ресурс] / сайт журналу «Економіст». – 2013. – 16 серпня. – Доступний з : <http://ua-ekonomist.com/3252-ukrayina-pereoryentovuyetsya-na-afriku.html>

<sup>68</sup> Результаты трансформации в странах Центральной и Восточной Европы (общественно-политический и экономический аспекты) / отв. ред. Н. В. Куликова. – М. : ИЭ РАН, 2013. – 392 с. – С. 25.

<sup>69</sup> Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16.04.1991 р. № 959-ХІІ (зі змінами, чинний, поточна редакція від 19.04.2014 р.) [Електронний ресурс] / офіц. сайт Верховної Ради України. – Доступний з : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/959-12>

Однак досить поширеними на сьогодні є заходи нетарифного регулювання – адміністративні заходи регулювання зовнішньоекономічної діяльності: ліцензування, квотування, реєстрація зовнішньоекономічних договорів (контрактів), сертифікація товарів тощо. У світовій практиці як заходи нетарифного регулювання припускають встановлення державою кількісних обмежень на шляху переміщення товарів через митницю. Кількісні обмеження – це форма державного нетарифного регулювання торгового обігу, що визначає товари, експорт або імпорт яких дозволено. Такі обмеження використовуються за рішенням влади однієї держави або на підставі міжнародних угод, які координують торгівлю певними групами товарів. Головна мета кількісних обмежень полягає у захисті внутрішнього ринку від проникнення товарів іноземного виробництва на користь вітчизняного товаровиробника. Коли застосовуван-

ня митно-тарифних засобів регулювання зовнішньоекономічної діяльності вичерпало себе або їхній вплив, з погляду держави, недостатньо ефективний, держава застосовує кількісні обмеження експорту та імпорту.

Серед поширених інструментів нетарифного регулювання існує квота експортна (імпортна). Однак кількісні обмеження імпорту й експорту є жорстким виявом державного регулювання зовнішньої торгівлі. Оскільки дія системи ліцензування і квотування обмежує самостійність підприємств у їх зовнішньоекономічних зв'язках, в адміністративному порядку регулюється низка країн, з якими можуть бути укладені угоди щодо певних товарів, визначається кількість і перелік товарів, що підлягають експорту чи імпорту. При цьому система ліцензування і квотування імпорту й експорту є більш гнучкою та ефективною, ніж економічні важелі зовнішньоторговельного регулювання.

### 3.5 Удосконалення механізму розподілу доходів ВВП між інституційними секторами економіки

Особливості структури доходів інституційних секторів демонструють розподіл матеріальних ресурсів у суспільстві, що відображає стан не тільки соціально-економічного середовища суб'єктів господарювання, а й населення. З одного боку, мікрокризи, дестабілізація політичної ситуації та недоброякісні економічні реформи гальмують процеси економічного зростання країн, що розвиваються, та, як наслідок, впливають на рівень доходів пересічних громадян і розрив у доходах між соціальними класами. Проте, з іншого боку дедалі частіше спостерігаються тенденції, коли за зростанням економіки приховується недостатня увага до збалансування доходів, часто з об'єктивних причин, зокрема, внаслідок неможливості оцінки та часткової непередбачуваності обсягів зовнішнього припливу капіталу чи прибутковості довготривалих венчурних вкладів (Велика Британія, Німеччина). Таким чином, зазначені вище тенденції показують необхідність формування таких підходів до політики розподілу і перерозподілу доходів, щоб можна було зменшити розрив між країнами, що розвиваються, та розвиненими країнами, тобто такі дії мають забезпечити позитивний ефект від економічного розвитку через процеси розподілу ВВП усім суб'єктам господарювання, в тому числі й тим, які не могли скористатися цим автоматично.

Неякісна політика соціального розподілу в кінцевому результаті не тільки призведе до обмеження зростання в середньостроковій і довгостроковій перспективі, але й спроможна викликати хвилю соціально-політичного обурення громадян, максимально напружуючи їхній взаємозв'язок із сектором загальнодер-

жавного управління та гальмуючи економічний розвиток. Тобто наслідки непродуманої політики формування доходів відчують усі сфери економічного життя країни.

Незважаючи на прогресивні показники соціально-економічного розвитку країн ЄС, від проблеми нерівності доходів потерпають і громадяни інтеграційного утворення – понад 24,5% його населення<sup>70</sup>, а це приблизно 120 млн громадян, перебувають на межі бідності. Найбільш відчутні труднощі переживають жителі Болгарії (48,0%), Румунії (40,4), Греції (35,7), Латвії (35,1) та Литви (30,8%); країнами з відносною чутливістю до процесів соціального відторгнення варто вважати Угорщину (33,5%), Хорватію (29,9), Італію (28,4), Іспанію (27,3), Польщу (25,8%); а найменша кількість громадян на межі бідності живе в Німеччині (20,3%), Франції (18,1), Швеції (16,4), Нідерландах (15,9) та Чехії (14,6%) (дод. 3.22, рис. 3.8).

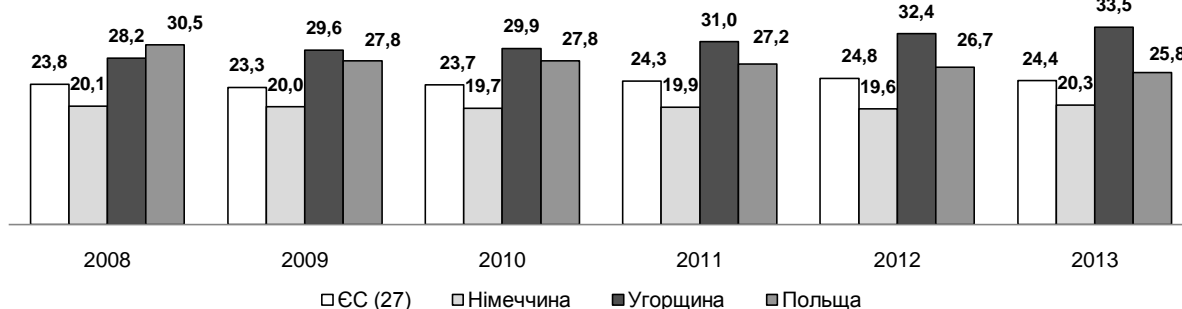
Така неоднорідність між країнами – членами ЄС негативно відображається на їхньому економічному розвитку, призводячи до внутрішньої міграції, дефіциту кваліфікованої робочої сили, ускладнюючи податкову політику та нівелюючи соціальні реформи, що обумовлює необхідність врегулювання проблем розподілу доходів як на загальноєвропейському, так і на національному рівні окремих держав.

<sup>70</sup> Europe 2020 Indicators – Poverty and Social Exclusion [Електронний ресурс] / European Commission. – 2013. – Доступний з : [http://ec.europa.eu/europe2020/pdf/themes/33\\_poverty\\_and\\_social\\_inclusion.pdf](http://ec.europa.eu/europe2020/pdf/themes/33_poverty_and_social_inclusion.pdf); People at Risk of Poverty or Social Exclusion by Age and Sex [Електронний ресурс] / Eurostat – Data Explorer. – 2014. – Доступний з : [http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=ilc\\_peps01&lang=en](http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=ilc_peps01&lang=en)



### Зміни частки населення на межі бідності в деяких країнах ЄС, % 3.8

РИСУНОК



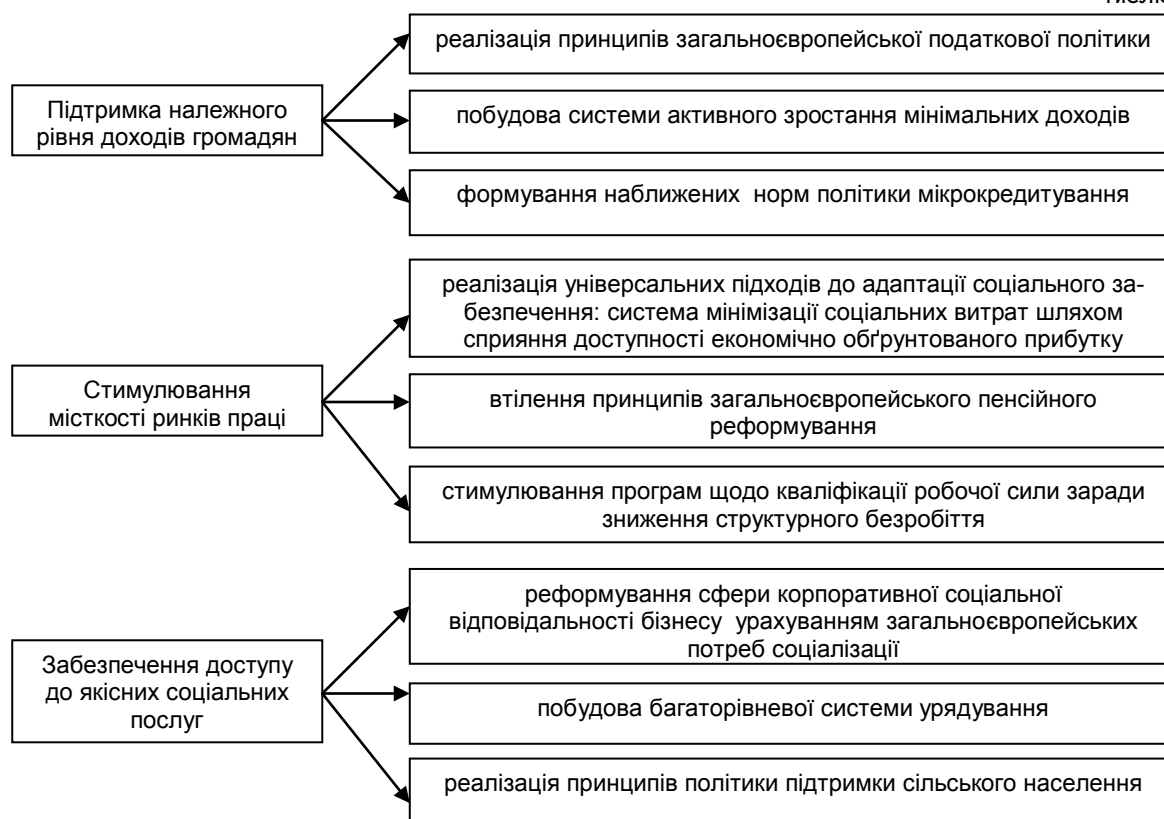
Джерело: за даними Євростату: [Електронний ресурс]. – Доступний з : <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>

У контексті таких процесів, унаслідок вільного переміщення та спрощеної процедури працевлаштування, в європейських країнах зі сталою економікою виникає тенденція до зростання кількості громадян на межі соціального відторгнення, тоді як у країнах, що переживають інтеграційні трансформації, навпаки, спостерігається їх зменшення. Відповідно, у боротьбі з бідністю Єврокомісією було зроблено **найбільший акцент на трьох основних аспектах соціально-економічного розвитку**, зокрема, щодо підтримки належно-

го рівня доходів, стимулювання місткості ринків праці та забезпечення доступу до якісних соціальних послуг (рис. 3.9, дод. 3.23). У рамках врегулювання цих факторів у ЄС проведено ряд реформ щодо забезпечення якісного функціонування домогосподарств як базових суб'єктів соціально-економічної діяльності, що найбільше можуть вплинути, з одного боку, на зниження загального рівня бідності через формування середнього класу, а з іншого – на розвиток сфер, які зможуть забезпечити господарську активність.

### Загальноєвропейські пріоритети державної політики 3.9 вдосконалення системи розподілу доходів

РИСУНОК



Джерело: складено Чернишевич О.М.

Україна як країна, що прагне активізації співпраці з ЄС, змушена не тільки розвивати власний виробничий потенціал, але й відповідати рівню соціально-економічного розвитку цього утворення, усуваючи міжнаціональні диспропорції та створюючи однакові умови для взаємодії господарських суб'єктів.

Таким чином, для українського суспільства заради уникнення додаткових економіко-правових заходів у руслі євроінтеграції буде доцільним акцентувати увагу на власних проблемних сферах під кутом особливостей реалізації політики розвитку ЄС.

Отже, переглядаючи механізм соціального розподілу доходів та формуючи стратегію боротьби з бідністю, Україні також варто зосередитись на пошуках способів активізації підтримки згаданих трьох аспектів.

У політиці **підвищення ефективності та результативності підтримки належного рівня доходів** значна роль відводиться податковому регулюванню. Загальне податкове навантаження варіюється між країнами – членами ЄС, в основному відображаючи ступінь соціального розподілу ВВП, зокрема починаючи з 2009 р. у переважній кількості країн інтеграційного утворення зростають податкові надходження сектора загального державного управління, правда, з 2013 р. процес пішов у бік зниження. З одного боку, такий процес пояснюється нестабільністю економічної активності (наприклад, змінами рівня зайнятості, продажу товарів і обсягів наданих послуг тощо) та необхідністю соціального регулювання через податки (зростаючою часткою населення, що проживає за межею бідності), а з іншого – коливанням рівня ВВП, що у сукупності активізувало щорічну політику змінності податкових ставок.

Щодо України, то протягом періоду з 2009 р. по 2012 р. зростання частки податкових надходжень на виробництво та імпорт зросло приблизно на один відсоток, а вже з 2013 р. зменшилося на 1,3%, аналогічно на 0,3% знизилася поточні податки на доходи та майно, але з 2012 р. вони знову повернулися до рівня показників попередніх років – 8,4% (дод. 3.24, 3.25). Цей механізм не має на меті встановити справедливих правил розподілу суспільних благ чи сформувати умови для виходу зі стану бідності населення на трудовій основі (не на соціально дотаційній), а реалізовувався винятково з метою системної підтримки найбільш незахищених груп населення й заради мотивації та розвитку окремих галузей, які не могли забезпечити структурні зміни в економіці.

Враховуючи існуючі національні трансформації, у 2014 р. в Україні законодавчо визначено необхідність забезпечення зростання обсягів податкових надходжень до державного бюджету. Незважаючи на скорочення кількості податків з 22 до 9 (разом із місцевими зборами – 11), через збільшення кількості підакцизних товарів і зростання податку на нерухоме майно

(житлова і нежитлова нерухомість) відбулося розширення фіскального навантаження на пересічних громадян (у тому числі й економічно пасивних). Як наслідок, варто очікувати на збільшення частки поточних податків на доходи та майно і зменшення кінцевих споживчих витрат. Іншою є ситуація в країнах ЄС, в інтеграційному утворенні податкове навантаження розподіляється рівномірно і прямо залежить від ступеня економічної активності громадян та його підприємницьких можливостей. Наприклад, у Польщі визначено необхідність 18 стягнень, серед яких найбільшими є соціальні внески (до 40%) і податок на прибуток підприємств (19%), в Угорщині з 11 різновидів зборів найвищими вважаються соціальні внески (27%) і податок на прибуток підприємств (до 19%), а в Німеччині з 9 класів стягнень – найбільшими є податок на відсоток (25%) і податок на доходи від страхування (19%)<sup>71</sup>. Таким чином, у європейських країнах податкова система здебільшого орієнтована на працездатне зайняте населення, її основним завданням визначено урівноваження статків громадян, тоді, як в Україні відбувається фокусування на фіскальній функції таких зборів, абстрагуючись від необхідності формування середнього класу з наявними заощадженнями, які можуть бути конвертовані в інвестиції.

Сфера **стимулювання місткості ринків праці** дуже тісно пов'язана з видатками на соціальний захист, оскільки напряму впливає як на рівень грошових вкладів у людський капітал (чи страхування громадян від індивідуальних ризиків), так і на різноманітні макроекономічні потрясіння, тобто соціальні витрати можуть запобігати бідності та захищати домогосподарства від ударів недоотримання доходів тією ж самою мірою, як своєчасний прибуток сприяє соціальній рівності. Отже, взаємодія між згаданими сферами є дуже тісною і взаємно чутливою, оскільки може вплинути на короткострокову макроекономічну стабілізацію здебільшого шляхом гасіння наслідків економічних циклів, як правило, за рахунок підтримки сукупного попиту. Таким чином, порушення гармонії між тенденціями ринку праці та соціальної політики можуть призвести до високого рівня безробіття та множинних фінансово-економічних проблем, що означатиме матеріальні втрати для значної частини домогосподарств, створюючи тиск на внутрішній національний попит. Для країн ЄС такі процеси є особливо небезпечними, оскільки викликають ланцюгову реакцію по всій території єврозони, підтримуючи її конкурентоспроможність.

<sup>71</sup> Paying Taxes in Poland [Електронний ресурс] // Doing Business. – 2015. – Доступний з : <http://www.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/poland/paying-taxes>; Paying Taxes in Hungary [Електронний ресурс] // Doing Business. – 2015. – Доступний з : <http://www.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/hungary/paying-taxes/>; Paying Taxes in Germany [Електронний ресурс] // Doing Business. – 2015. – Доступний з : <http://www.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/germany/paying-taxes/>

Загальна тенденція постійного зменшення наявного доходу домашніх господарств ЄС підкреслює, що зниження доходів ринку праці (доходів у вигляді заробітної плати чи від самостійної зайнятості) не компенсує схем заміщення доходу (в першу чергу допомоги по безробіттю та пенсії), пропорційно негативно впливаючи на сукупний попит і загальний рівень життя населення. Причиною цього є підвищення податків і слабке зростання ринкового доходу: здебільшого у боротьбі з цим негативним ефектом країни єврозони застосовують політику стимулювання реальної заробітної праці та зниження частки позичкового капіталу як фактора відновлення економіки<sup>72</sup>.

В Україні протягом 2009–2013 рр. прослідковується тенденція до підвищення наявного доходу домашніх господарств – приблизно на 10,1% ВВП, та обсягів валових заощаджень – на 4,6% за останні 5 років, що безперечно може сприяти реалізації інвестиційного потенціалу населення. Проте нагромадження коштів може також відображати песимістичність очікувань громадян.

Доступ до таких послуг, як якісна освіта, можливості підвищення кваліфікації та перекваліфікації, забезпечення охорони здоров'я, догляд за дітьми, утримання житла та вільне використання транспорту є базовими для більшості населення країн, саме вони сприяють зниженню нерівності й боротьбі з бідністю, підтримуючи доступ домогосподарств до ринку праці та сприяючи активізації участі громадянина в житті суспільства. Неможливість реалізації хоча б однієї із зазначених послуг в егалітарному суспільстві Єврокомісія вважає недопустимим. Відповідно **ЄС максимально розробляє сферу реформування задоволення базових потреб**, зосереджуючись на основних специфічних напрямках, зокрема, забезпеченні однорідної доступності для міського та сільського населення соціальних послуг, індивідуалізації у їх користуванні, доступі до можливості електронного урядування (через інформаційно-комунікативні технології), інтеграції та взаємозаміщенні потреб та їхній широкій адаптації з урахуванням культурних і мовних відмінностей між потенційними користувачами послуг.

В Україні до вирішення цієї проблеми тільки приступають. Зокрема, увага приділяється розвитку діяльності сільського населення та намаганням адаптувати деякі різновиди базових послуг до мовних і культурних відмінностей. Проте інші соціальні фактори практично не враховуються – ні як додаткова взаємодія з роботодавцем чи державними установами, ні як елемент формування прожиткового мінімуму на одну особу, що, по суті, позбавляє представників до-

машніх господарств можливості бути фінансово спроможними та знижує конкурентоспроможність українського суспільства загалом.

Окремої уваги заслуговують спроби органів влади змусити працююче населення офіційно оформляти свої відносини з роботодавцем та прозоро вести податкову звітність (у тому числі щодо реального розміру заробітних виплат) заради забезпечення домогосподарств кращим пенсійним захистом та більшими відповідними соціальними виплатами служби зайнятості у випадку втрати джерела доходів. Однак державне регулювання виробничих та соціально-трудових відносин з метою запобігання нелегальній (тіньовій) зайнятості населення потребує додаткового удосконалення діючих правового, адміністративного та економічного механізмів. Одним із способів такого покращення є формування переліку класифікації професій та професійних стандартів. Цей напрям реалізується шляхом дотримання норм Національної рамки кваліфікацій та розширення переліку укрупнених (інтегрованих) робітничих професій, що має на меті введення європейських стандартів та принципів забезпечення якості освіти (з урахуванням вимог ринку праці до компетентностей фахівців), сприяння національному і міжнародному визнанню кваліфікацій, здобутих в Україні, а також налагодження ефективної взаємодії сфери освітніх послуг та ринку праці.

Непрості умови реалізації потенціалу домогосподарств в Україні спричиняють їх часткову залежність від соціальних виплат та державної підтримки, що в довгостроковій перспективі може зменшити сукупну мотивацію суб'єктів господарювання та їх участь у суспільно-економічному житті країни. Діяльність же європейських держав уже спрямована на інтерактивне стимулювання впроваджень соціальних інновацій, національні реформи покликані протидіяти загрозі відсутності резервів, необхідних для підтримки безбідного способу життя у разі втрати постійного джерела доходу. Причин подібної тенденції багато: з одного боку, це специфіка ведення податкової політики (часткова неможливість протидіяти шахрайству у визначеній сфері), особливості ринку праці з його високою тіньовою часткою, складність кредитного процесу й завищені ставки на позичковий капітал. А з іншого боку, передумовою відставання у розподільчих процесах може вважатися заплутана та неоднорідна соціальна політика, що базується на великій кількості пільг та малих обсягах їхніх виплат (часто є недостатніми для забезпечення саморозвитку чи мотивування трудової активності членів домогосподарств).

Проте проблематика нерівності трудових можливостей і матеріального стану різних соціальних верств населення однаково гостро дискутується як в Україні, так і серед країн ЄС. Збільшення розриву між багатими та бідними

<sup>72</sup> Employment and Social Developments in Europe 2013 [Електронний ресурс] / European Commission. – 2014. – Доступний з : <http://ec.europa.eu/social/main.jsp?catId=738&langId=en&ubId=7684>

було обумовлено різноманітними факторами, у тому числі пов'язаними зі зменшенням участі низькокваліфікованої робочої сили у трудовій діяльності та через відсутність диференціації верхніх граничних ставок з податків на прибуток. Так, відносний рівень наявного доходу домогосподарств в Україні становив 82,8% ВВП (підвищуючись на 10,1% порівняно з 2009 р.), що приблизно на 12,0% більше, ніж у Польщі, на 26,2% перевищує аналогічний показник Угорщини та на 6,6% – Німеччини. Такі відмінності нагромаджуються на етапах розподілу, оскільки в усіх згаданих країнах сформувалися подібні рівні поточних доходів від праці та виробничої діяльності (заробітної плати та валового прибутку, змішаного доходу) в межах 57–64% ВВП.

На стадії первинного розподілу ВВП (за рахунок соціальних внесків роботодавців та чистих доходів від власності) дохід домогосподарств збільшується в Україні на 16,9%, тоді, як в Угорщині – на 11,7%, у Польщі – на 10,8%, а в Німеччині – на 24,3%. За рахунок вторинного розподілу (шляхом перерахування соціальних внесків та отримання соціальної допомоги, сплата податків на доходи і майно, ефект чистих трансфертів) дохід домогосподарств збільшився на 5,8% в Україні, тоді як у Німеччині цей показник зменшився на 11,7%, у Польщі на 2,2%, а в Угорщині на 3,4% (див. дод. 3.24).

Отже, починаючи від етапу нарахування соціальних внесків роботодавців як найбільш вагомої фази первинного розподілу і аж до утворення наявного доходу, рівень останнього в Україні підвищився на 22,7%, Німеччині – на 12,6%, Польщі цей показник підвищився на 8,6%, а в Угорщині – на 8,3%. Зазначена тенденція зумовлена насамперед значною мірою тінізації економіки, що змушує не тільки суттєво коригувати дохід, а й займатися проблемою легалізації економіки.

Відмінністю у доходних процесах України та Польщі є перевищення майже у 1,4 раза частки валового прибутку й змішаного доходу від мікробізнесу (17,3 та 24,6% ВВП, відповідно, аналогічний показник Німеччини – 12,2% та в Угорщині – 13,1%). Особливістю німецької економіки є високий рівень доходів від власності (15,0% проти 5,8% в Україні; 4,6% в Угорщині та 4,4% в Польщі), як наслідок, частка ВВП на податки та майно (9,1%) майже у два рази перевищує існуючі тенденції в Україні (у нашій державі цей показник становить 4,8%; в Польщі – 4,8%), також схожа податкова ситуація властива і в Угорщині – 5,6%, хоча отриманий дохід від власності і нижчий за існуючий в Україні у 1,3 раза).

При фокусуванні на фазах розподілу, що доповнюють поточні доходи до величини наявного, одразу стає помітною домінантність його соціальної складової. В Україні на сьогодні одна з найвищих в Європі ставок відрахувань роботодавців на утримання соцсектора – 33% до

заробітної плати резидентних працівників, тоді як в Угорщині – 27%<sup>73</sup>, аналогічний показник у Польщі та в Німеччині становить близько 21,0%<sup>74</sup>. Також у нашій державі виділяється досить вагома частка ВВП на допомогу із спеціальних фондів соціального страхування та соціального забезпечення, яка сягає – 21,5%, тоді як у європейських країнах цей показник суттєво відрізняється. Так, у Польщі його розмір становить 14,2%, Угорщині – 15,5%, а в Німеччині – 17,5%. Проте відповідні національні показники не є кінцевими і потребують коригування, оскільки не враховують необхідних витрат щодо покриття регресивних позовів за втратою здоров'я й працездатності, які за поточних умов надмірного робочого травматизму, смертності й інвалідності на виробництві (зокрема, на техногенно-небезпечних підприємствах добувної промисловості) становлять вагому частку загальнодержавних видатків. Окремої уваги заслуговують соціальні виплати, здійснювані державою стосовно спеціальної пільгової категорії населення (постраждалих унаслідок аварії на ЧАЕС і ветеранів війни в Афганістані), що не передбачають покриття соціальними внесками, відповідно, формуючи завищені видатки на соціальні допомоги. Зазвичай цю проблему намагаються вирішувати шляхом здійснення запозичень сектора загального державного управління (3,1%), хоча такі дії по суті проблему не вирішують, а лише тимчасово збалансовують видатки. Німеччина є однією з небагатьох країн, яка демонструє позитивні тенденції щодо рівня чистих запозичень, здійснених державою, вона практично перестала використовувати такий механізм як один із засобів здійснення перерозподілу (+0,3%), в той час як Угорщина (2,4%) та Польща (3,9%) досі активно його впроваджують.

Загалом для більшості категорій сектора загальнодержавного управління характерні тенденції, подібні до європейських, за винятком витрат на соціальні допомоги та інших поточних трансфертів, що суттєво переважають у національній системі взаємозв'язків (див. дод. 3.24). Національній економіці на відміну від економіки інших європейських країн властиві великі обсяги прихованої діяльності, через що сектор недоотримує кошти, а, відповідно, стимулюється потреба виправити ситуацію, в тому числі шляхом зовнішніх запозичень. Зростання зовнішньої заборгованості має довготривалі наслідки для всіх представників населення, знижуючи перспективу покращення стану соціальної сфери.

<sup>73</sup> Employee Benefits Reference Manual 2013-2014. Hungary [Електронний ресурс] // Swiss Life Network. – 2014. – Доступний з: [http://www.swisslife.com/content/dam/id\\_corporateclients/dowloads/ebmr/Hungary.pdf](http://www.swisslife.com/content/dam/id_corporateclients/dowloads/ebmr/Hungary.pdf)

<sup>74</sup> The German Social Security System [Електронний ресурс] // Germany Trade & Invest. – 2014. – Доступний з: <http://www.gtai.de/GTAI/Navigation/EN/Invest/Investment-guide/Employees-and-social-security/the-german-social-security-system.html?view=renderPdf>

Покриття дефіциту соціальних відрахувань шляхом економії на виплатах допомоги і скорочення видатків теж неспроможне спричинити позитивних зрушень, навпаки, призводить до гальмування економічного зростання, викликаючи серйозні проблеми щодо джерел і способів формування бюджету, знижуючи внутрішню спроможність країни до економічної діяльності та нав'язуючи значний вміст імпорту в споживчому кошику. Решта показників відрізняється переважно пропорційно.

Важливо зазначити, що проголошені напрями розвитку ділової активності домогосподарств більше стосуються теорії, ніж практики, оскільки кожна держава ЄС втілює їх відповідно до внутрішньо-економічної ситуації, потреб ринку та власного часового графіка. Проте реформування політики перерозподілу доходів та досягнення її відповідності рівню і вимогам Євросоюзу все ж конче необхідні державам, що прагнуть інтеграції. Варто підкреслити, що повний чи частковий перегляд внутрішніх розподільчих процесів стосується кожної країни-

члена і реалізовується за індивідуальним сценарієм. Польща, Угорщина та Німеччина є позитивним прикладом втілення різноманітності підходів до цієї проблеми, що можуть тією чи іншою мірою бути застосовані для урегулювання національних соціально-економічних процесів в Україні (див. дод. 3.24).

Проаналізувавши специфіку середовища розподілу доходів трьох згаданих країн, можна зрозуміти, що європейські законодавчі та виконавчі ініціативи сприяють якнайшвидшому створенню проектів розв'язання проблем соціального розподілу, сприяючи якомого ширшому використанню трудового потенціалу держав. Проте особливості економічних процесів диктують умови реалізації таких принципів. Обираючи самостійний шлях європейського розвитку і визначаючи власні пріоритети, Україні слід, за можливості, максимально запозичити й використати вже існуючий досвід інших країн у боротьбі з бідністю та пришвидшення формування середнього класу заради економічної стабілізації соціально-політичної ситуації (рис. 3.10).

### Першочергові напрями вдосконалення системи розподілу доходів в Україні на основі загальноєвропейських пріоритетів боротьби з нерівністю

РИСУНОК



Джерело: складено Чернишевич О.М.

Крім того, для України характерне використання споживчого кошика зразка 1999 р., який не відповідає потребам домогосподарств, зокрема породжених розвитком НТП (що передбачає необхідність використання мобільного зв'язку, комп'ютерних технологій, плати за новітні методи електронних розрахунків тощо), тому слід переглянути не тільки набір товарів та послуг, що є його складовою, але й швидкість їхнього зношування. Подібна система функціонує і в Німеччині: за умови, коли домогосподарство не спроможне покрити побутові потреби за рахунок отримуваного доходу (тобто він є нижчим за соціальний мінімум), у країні діє додаткова система пільг на мінімальні доходи.

Іншою важливою проблемою, з якою стикається українське суспільство під час економічних трансформацій, є зростаюча частка безробіття, зокрема, серед молоді. Протягом 2015 р. очікується максимальне за останнє десятиліття зниження рівня зайнятості та висока плінність трудових ресурсів. Уважається, що саме ці безробітні становитимуть базу розширення малого та середнього бізнесу в Україні. Проте існують підстави стверджувати про довго- і середньострокову перспективу таких процесів. Для нагального розв'язання деяких із аспектів цього питання доцільно **проаналізувати позитивний досвід Угорщини** у реалізації програми допомоги особам активного віку щодо забезпечення їх можливості участі в доходній громадській діяльності.

Формування подібного інституту, з одного боку, вирішуватиме питання зайнятості й досвіду працівника, популяризує стратегічно важливі робочі напрями, а з іншого – сприятиме розвитку громадського сектора (в тому числі й мотивуватиме створення громадських організацій, метою яких є відстоювання інтересів у різних сферах на основі гуманістичних принципів та контроль державного управління за визначеними напрямками) і стимулюватиме вихід сфери зайнятості з тіні. Крім того, координація подібних державних програм на місцевому рівні мобілізуватиме працездатних осіб на конкретно-специфічні напрями, що допоможе в подоланні нагальних муніципальних проблем: наприклад, трудова діяльність у малих фермерських угіддях вирішує проблему забезпечення регіону харчовими товарами, розвиває позаміську інфраструктуру та мотивує національного виробника.

В Україні останні сім років спостерігається тенденція збільшення громадян похилого віку, які прагнуть продовжувати трудову діяльність, проте частка пенсіонерів і досі залишається високою. При цьому розмір мінімальної пенсії менший рівня прожиткового мінімуму (розход-

ження до 30%), відповідно, вагома частка пенсіонерів обирає можливість трудової активності, отримуючи при цьому заробітну плату та користуючись послугами пенсійного забезпечення. Такий процес негативно впливає на рівень державних зобов'язань, знижуючи можливість молоді при працевлаштуванні. Саме тому українському суспільству необхідна чітка та дієва **програма контролю і стимулювання зайнятості пенсіонерів з можливістю часткової/повної відмови від пенсії** або створення проекту активізації системи недержавного пенсійного забезпечення (яка сприяла б підвищенню розміру відповідних виплат).

Програма продовження трудової діяльності пенсіонерів працює в усіх трьох аналізованих країнах і є найбільш дієвою, враховуючи останні тенденції ринку праці. Для України є важливим сприяти реінтеграції пенсіонерів до сфери зайнятості та мотивувати роботодавців залучати людей похилого віку у трудовий процес. Найчастіше пенсіонери є носіями навичок, що підпадають під високу й найвищу кваліфікації, і важливо забезпечити можливість передати їх початківцям – тим, хто тільки став учасником ринку праці, чи тим, хто прагне почати власну справу. Зокрема, в Німеччині запропоновано схему пільг та лобювання інтересів бізнесу, який стає учасником цієї програми.

Задеклароване ЄС сприяння розвитку сільських громад – це механізм, що не тільки вирішує побутові проблеми, становлячи основу муніципальної стратегії розвитку позаміської місцевості, а й формує нову категорію управлінців і розвиває сферу сільського менеджменту. Відповідний процес для України є дуже важливим, оскільки належить до сфери децентралізації владних обов'язків і створює нові економічні традиції згуртування довкола задоволення потреб малих та середніх регіональних груп, які є представниками середнього класу. В окремих регіонах нашої держави така практика набула популярності й уже сьогодні приносить свої плоди, оскільки не тільки лобіює першочергові інтереси громади, а й підвищує інвестиційну привабливість територій. Проте непропорційність розвитку інфраструктури, економічної активності, фінансових можливостей та структури населення сільської місцевості відстрочують спроби створення таких громад, відповідно й наслідки їхньої реалізації для окремих представників регіонів. Отже, буде доцільно створити **багаторівневу систему диференціації мікрорегіонів за угорським принципом**. Такий поділ не тільки сприятиме поетапному подоланню бідності сільського населення залежно від потреб та їхнього поточного стану, але й розвиватиме

міста (зокрема обласні центри), налагоджуючи їхній зв'язок та взаємодію з найбільш віддаленими територіями на рівні як фізичному, так і матеріальному. Також подібна програма дасть можливість зосередити в кожному регіоні стратегічно важливі галузі, розвивати їх, починаючи від створення необхідних висококваліфікованих спеціалістів, закінчуючи формуванням вільних економічних зон, технопарків чи кластерів. Отже, довготривала та мультивекторна **програма підтримки малих і великих сільських громад** дозволить виокремити абсолютні конкурентні переваги їх регіонів, підтримуючи конкурентоспроможність країни загалом.

Довготривалому функціонуванню домашніх господарств сприятиме підтримка їхньої участі як на національному споживчому ринку й ринку зайнятості, так і на фінансовому ринку. Забезпечення перелічених суб'єктів господарювання затребуваними ресурсами здатне стимулювати їхню підприємницьку діяльність і розширювати горизонти активності, що в кінцевому результаті сприятиме фінансовій стабільності всіх членів домогосподарств. В Україні відповідна сфера, на превеликий жаль, не набула рис стійкого використання, тим паче, що мікрокредитування суб'єктів господарювання здебільшого відбувається за допомогою коштів міжнародних організацій. Таким чином, першочерговим завданням для українського суспільства є стимулювання фінансових установ до подібного роду діяльності, в тому числі й **створення розгалуженої мережі надання мікрокредитів** небанківськими організаціями. Така проблема досить успішно вирішена у Німеччині, де сформовано систему інституцій, акредитованих при фінансових корпораціях і державних соціальних фондів, що мають право надавати послуги мікрофінансування, зокрема, це стосується і профільних установ, які орієнтуються на окрему галузь чи вид діяльності. Відповідний підхід спрощує процедуру оцінки платоспроможності домогосподарства (оскільки кредитор може швидко розрахувати перспективи кредитоодержувача) та сприяє моніторингу й контролю процесів соціального мікрокредитування. Понад те частково відбувається нормалізація конкуренції на окремих ринках і зменшується можливість розвитку монополій.

Формування вимог до обов'язкового розкриття та оприлюднення даних компаній стосовно аспектів проведення ними політики корпоративної соціальної відповідальності є базовою основою новітніх реформ ЄС. Українська економіка відчуває гостру потребу в імплементації подібних заходів, оскільки ні урядовці, ні профспілки не продемонстрували свою

спроможність регулювання поточної ситуації щодо захисту соціально важливих сфер. Окремі європейські країни дедалі частіше обмежують спільну діяльність своїх національних суб'єктів господарювання та представників бізнесу інших країн, у разі, якщо вона не відповідає національним вимогам корпоративної соціальної відповідальності (КСВ), наприклад, польське суспільство вважає за потрібне контролювати рівень дотримання екологічних критеріїв та участь в екологічних проектах зовнішньоекономічних партнерів в окремих галузях економіки. Таким чином, українській державі слід вжити заходів щодо негайного стимулювання проектів екологізації підприємницької діяльності (та діяльності домогосподарств), щоб співробітництво й кооперація, у тому числі з польськими партнерами, продовжилися. Зокрема, це стосується забруднення повітряних мас, водойм та зелених масивів. Також невід'ємною частиною політики корпоративної соціальної відповідальності є участь суб'єктів економічних відносин у переробці відходів, в українському ж суспільстві подібна практика не контролюється.

Реалізація національної політики КСВ шляхом тристоронніх відносин між урядом, бізнесом та суспільством широко практикується в Німеччині. **Здійснення соціального діалогу** такого типу сприяє обізнаності домогосподарств з приводу прерогатив дотримання норм громадської відповідальності та формує національні традиції ведення бізнесу. Крім того, соціальний діалог полегшує процедуру імплементації відповідних світових стандартів (МОП, ВООЗ, ВОІВ, МФСР, ЮНІДО).

**Податкова політика** слугує основою розподільчих процесів, що відбуваються в суспільстві, вона створює механізм боротьби з бідністю та соціальною відчуженістю. Податкові збори – як найважливіший структурний дохідний елемент бюджету країни – визначає шляхи та напрями розвитку країни, її трудового та фінансового потенціалу. В Україні ця сфера відносин **повинна бути реформована з урахуванням двох найпроблемніших сфер – необхідності збалансування наявних податкових ставок і потреби подолання податкового шахрайства**. Долаючи перший недолік, варто зосередитися на стимулюванні економічного зростання і створенні робочих місць, у тому числі шляхом скорочення кількості прямих податків, встановлення податку на оборот капіталу та диференціації стягнень відносно доходів (так званий податок на капітал для мільйонерів та мільярдерів). Цікавою є система диференціації платників податків Німеччини, відповідно до якої рівень стягнень залежить від соціального ста-

тусу та корисності суб'єкта оподаткування для держави: домогосподарства без дітей зобов'язані сплачувати до бюджету більше, оскільки не несуть додаткових витрат та ризиків щодо утримання нащадків і, крім того, не сприяють покращенню демографічної ситуації в країні. Застосування подібної схеми в Україні змогло б захистити багатодітні сім'ї, зокрема у сільській місцевості, та стимулювати деяких з їхніх представників до підвищення економічної активності. Одночасно, враховуючи швидкість та різноспрямованість розвитку НТП, в українському суспільстві необхідно в короткі строки створити та впровадити систему автоматизованого доступу до конкретних податкових даних для ідентифікації осіб з метою правової координації їхньої діяльності та вдосконалити систему електронного оподаткування. Це створить додаткові можливості для ведення інвестиційної та кредитної діяльності й частково введе економіку з тіні.

Поступальна трудова реформа в Україні як один із базових елементів структурної перебудови національної економіки потребує детального аналізу довгострокової перспективи розвитку ринку праці та його абсолютних і відносних переваг на міжнародному рівні, а також недопущення перенасичення ринку праці працівниками окремих спеціальностей. Термінове реагування на негативні тенденції сфери зайнятості сприятимуть недопущенню глибоких проблем економіки в цілому, адже від трудових відносин залежить і насиченість державного бюджету, і спроможність країни активізувати зовнішньоекономічну діяльність. Оскільки Німеччина відносно недавно реалізувала трудову реформу, її норми та принципи найбільше відповідають існуючим світовим тенденціям та є достатньо адаптованими до європейського економічного розвитку. Саме тому Україні варто використовувати елементи німецької новітньої політики зайнятості, зокрема щодо визначення напрямів трудових змін (активізації безробітних, підвищенню якості специфічних послуг і сприянню попиту на ро-

бочу силу). Відповідний комплексний підхід є найбільш дієвим у поєднанні з цілеспрямованою пенсійною та податковою реформами.

Крім того, визначаючи напрями стимулювання трудової активності в українському суспільстві, важливо активізувати самозайнятість, зокрема побудувати систему мотивації створення старт-апів. Ефективні та успішні старт-апи слугують потужною рушійною силою розвитку домогосподарств, оскільки не тільки забезпечують роботою їхніх членів, а й підвищують рівень їх освітньої кваліфікації та сприяють розвитку соціальних і виробничих інновацій та й інноваційних послуг.

Отже, щоб механізм розподілу доходів функціонував справедливо, українська економіка потребує серйозних і довготривалих реформ, які стосуватимуться більшості сфер державної активності. Ключовою проблемою, що найбільш гостро впливає на перебіг економічних процесів, є невідповідність рівня та структури наявного прожиткового мінімуму потребам сучасного динамічного суспільства. Такий процес може призвести до соціальної ізоляції частини громадян.

З іншого боку, вагомою загрозою стабільності економічного зростання є соціальна орієнтація макроекономічної політики, спрямована на випереджаюче підвищення рівня особистих доходів відносно структурної динаміки економічного зростання. Тут слід докорінно переглянути існуючі напрями, принципи та механізм реалізації соціальної, трудової та податкової політики, акцентуючи при цьому увагу на виконанні суб'єктами економічної діяльності своїх обов'язків (щодо КСВ), мотивуючи їх до саморозвитку і самозайнятості (шляхом мікрокредитування) та долаючи соціальне відчуження окремих категорій населення (пенсіонери та сільські жителі). Так чи інакше необхідно створювати умови для ефективного функціонування домогосподарств, оскільки саме завдяки розвитку цього інституційного сектора залежить стабільність економічного зростання, його багатовекторність і конкурентоспроможність.



# СТРУКТУРНІ ЗМІНИ У НАЦІОНАЛЬНОМУ БАГАТСТВІ ТА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК

## 4.1 Структурні особливості національного багатства України

Найвищий рівень узагальнення структурних параметрів розвитку економіки як окремих країн, так і світу в цілому, відображається у площині національного багатства (НБ), що дозволяє на найвищому рівні макроекономічних агрегувань охопити не тільки використовувані, але й не задіяні на цей час ресурси, збережені для майбутніх поколінь. Масштабність і багатоаспектність національного багатства обумовлює певну специфіку виміру й представлення його структурних характеристик. В окремих випадках використовується досить рідкісна інформація; за деякими складовими оновлення джерел даних відбувається раз у декілька років; певні розрахунки потребують детальних спеціалізованих довгострокових прогнозів. Щорічні структурні зміни можуть аналізуватися лише за тими складовими НБ, щодо яких наявна актуальна економіко-статистична база даних. Стосовно решти елементів національного багатства слід поступово розробляти і впроваджувати у практику господарювання на загальнодержавному рівні узагальнення результатів економічної діяльності різних контрагентів за параметрами формування та використання НБ для уможливлення динамічних аналітичних рішень з розбудови економіки на засадах сталого розвитку.

Зміни, у тому числі і структурні, які відбуваються у національному багатстві, повинні відображатися за усіма його складовими, однак у СНР трактування НБ є звуженим, не збігається з трактуванням Світового банку (СБ), а на практиці обсяг НБ та щорічні зміни відображаються навіть за ще меншим переліком показників, ніж це передбачено методологією СНР. У методології СНР-2008 відбулося зміщення акцентів з потоків, які вимірюють зміни у економічній вартості за певний період часу, на запаси, що вимірюють економічну вартість станом на певний момент часу, однак на практиці коло представлених показників є дуже обмеженим. Незважаючи на те, що методологія СНР розробляється за участі Світового банку, його експертами проводяться власні розрахунки на основі методологічної і методичної бази, що принципово відрізняється від підходу, закладеного в основу СНР. Результати обчислень обсягів НБ фахівцями СБ набувають дедалі більшої популярності у світі внаслідок охоплення ними великої кількості країн світу,

що дає можливість широкомасштабних міжнародних зіставлень за представленим колом показників. Проте змістовне наповнення категорії «національне багатство» за їхнім підходом є досить специфічним. Згідно з підходом СБ національне багатство країн світу в 2000 р.<sup>75</sup> та у 2005 р.<sup>76</sup>, було обчислене як поточна вартість майбутнього споживання.

*Нематеріальна складова є найбільшою у структурі загальносвітового національного багатства (76,5% у 2005 р.), а в структурі НБ країн з високим доходом, у тому числі країн – членів ОЕСР, навіть перевищує 80% (табл. 4.1). Проте в деяких країнах величина нематеріального капіталу є негативною, що обумовлено алгоритмом його розрахунку як залишку – різниці між загальним багатством та сумою природних і вироблених ресурсів.*

У 2000 р. негативними були питомі частки нематеріального капіталу на одну особу в Алжирі (-3,4 тис. дол. США), Конго (-12,2), Габоні (-3,2), Сирії (-1,6) та Нігерії (-2 тис. дол. США)<sup>77</sup>. У 2005 р. від'ємними обсяги нематеріального капіталу на одну особу були у десяти країнах, зокрема, Анголі (-1,4 тис. дол. США), Бутані (-3,8), Даруссаламі (-146,2 тис. дол. США)<sup>78</sup>. Негативні значення обсягів нематеріального капіталу інтерпретуються вченими як такі, що свідчать про низький рівень ВВП у цих країнах (оскільки багатство представляє собою нинішню вартість сталого споживання). Більші обсяги ВВП забезпечили би вищий рівень споживання на одну особу і сукупного багатства, й, відповідно, нематеріальні багатства були б більшими. При цьому навіть самими спеціалістами СБ визначення нематеріальної складової НБ залишковим методом визнається суттєвим недоліком їхнього підходу.

<sup>75</sup>Where is the Wealth of Nations? [Електронний ресурс] / World Bank. – Washington, D.C. : The World Bank, 2006. – P. 4. – Доступний з : <http://siteresources.worldbank.org/INTEEI/214578-1110886258964/20748034/All.pdf>

<sup>76</sup>The Changing Wealth of Nations: Measuring Sustainable Development in the New Millennium. – Washington, D.C. : The World Bank, 2011. – xvi p., 221 p.

<sup>77</sup>Where is the Wealth of Nations? [Електронний ресурс] / World Bank. – Washington, D.C. : The World Bank, 2006. – P. 162. – Доступний з : <http://siteresources.worldbank.org/INTEEI/214578-1110886258964/20748034/All.pdf>

<sup>78</sup>The Changing Wealth of Nations: Measuring Sustainable Development in the New Millennium. – Washington, D.C. : The World Bank, 2011. – xvi p. – 221 p.

## Обсяг і структура національного багатства України та країн світу 4.1 на одну особу в 2005 р.

ТАБЛИЦЯ

Країна	НБ на одну особу, тис. дол. США	Структура НБ за складовими, % до обсягів на одну особу в країні			
		природний капітал	вироблений капітал	чисті іноземні активи	нематеріальний капітал
Україна	29,3	23,5	24,7	-1,1	52,8
Польща	135,9	6,5	15,1	-2,5	80,9
Бразилія	79,1	18,9	14,3	-2,2	69,0
Росія	73,2	42,8	24,2	-0,3	33,3
Індія	10,5	25,7	18,8	-1,0	56,6
Китай	19,2	20,9	31,3	1,5	46,4
ПАР	86,2	6,6	12,9	-0,9	81,4
США	734,2	1,9	13,6	-0,9	85,4
Греція	392,8	2,0	18,9	-4,1	83,1
Ангола	13,8	96,4	21,0	-7,3	-10,0
Швеція	628,0	2,5	14,7	-1,3	84,1
Норвегія	861,8	12,8	21,2	4,2	61,7
Німеччина	547,2	1,0	18,0	1,1	79,9
Велика Британія	662,6	0,9	12,8	-1,1	87,3
<b>Світ</b>	<b>115,5</b>	<b>6,2</b>	<b>17,6</b>	<b>-0,3</b>	<b>76,5</b>
БРІКС	23,7	23,9	23,0	-0,2	53,3
Країни з низьким і середнім доходом	27,3	21,1	19,9	-1,1	60,1
Європа і Центральна Азія	72,7	21,1	18,4	-1,5	62,1
Країни з високим доходом	561,1	2,5	17,0	-0,1	80,5
ОЕСР	581,4	1,9	17,0	-0,3	81,5

Джерело: розраховано на основі: Economy & Growth [Електронний ресурс] / The World Bank. – 2014. – Доступний з : <http://data.worldbank.org>; The Changing Wealth of Nations: Measuring Sustainable Development in the New Millennium. – Washington, D.C. : The World Bank, 2011. – xvi p. – 221 p.

За результатами розрахунків фахівців СБ, обсяг нематеріального капіталу України на одну особу в 2005 р. дорівнював 15,5 тис. дол. США, що становить 52,8% загального обсягу НБ на одну особу, а частка природного капіталу, виробленого капіталу та чистих іноземних активів в Україні у структурі НБ становила відповідно 23,5%; 24,7 та -1,1%.

Структура національного багатства України за цими даними в цілому відповідає структурі НБ у країнах із низьким і середнім доходом й істотно відрізняється від відповідної структури у країнах із високим рівнем доходу, у тому числі країнах – членах ОЕСР, де частка природного капіталу в десятки разів менша (2,5 та 1,9% відповідно), а нематеріального капіталу, – навпаки, більшою (80,5 та 81,5% відповідно). Загалом значне переважання природного капіталу у структурі НБ (як, наприклад, у Анголі, де його частка у 2005 р. становила 96%), як правило, є наслідком низького рівня ВВП у цих країнах, бо вони отримують украй низьку віддачу від свого виробленого, людського та інституційного капіталу, що є ознакою «ресурсного прокляття»<sup>79</sup>. В Україні ця загроза виражена менше, ніж у африканських країнах, однак, вочевидь, є гострішою, ніж для більшості країн з високими рівнями доходів, у тому числі країн – членів ОЕСР.

Додатково це підтверджується й низькими загальними обсягами НБ на одну особу в Україні, що в 2005 р. становили 29,3 тис. дол. США

(збільшившись з 2000 р. на 9,63 тис. дол. США) порівняно з розвиненими країнами: у Норвегії цей показник у 2005 р. сягнув 861,8 тис. дол. США, у Великій Британії – 662,6; США – 734,2; у Швеції – 627,9 тис. дол. США (рис. 4.1).

У загальносвітових обсягах національного багатства<sup>80</sup> питома частка України у 2005 р. також залишалася низькою, збільшившись протягом 2000–2005 рр. на 0,04 в. п. – до 0,2%. Для порівняння: частка Польщі у НБ світу в 2005 р. дорівнювала 0,7%, Росії – 1,5, Китаю – 3,5, а США – 30,7% (табл. 4.2).

Превалювання США на світовій арені за питомими загальними обсягами НБ обумовлено великими частками нематеріального капіталу (34,3% загальносвітових обсягів) та виробленого капіталу (23,8%), тоді як чисті іноземні активи цієї держави становили -103,4% до їх загальної суми у світі, що свідчить про перевищення негативного сальдо чистих іноземних активів загальносвітового негативного сальдо на 3,4 в. п.

При цьому найбільші позитивні сальдо чистих іноземних активів у 2005 р. належали Німеччині та Китаю (25,8 та 18,6% до загальносвітових обсягів відповідно). Цікавий факт, що, незважаючи на те, що США належить третина національного багатства світу (рис. 4.2) та лівові частки нематеріального та виробленого капіталу, за відносними обсягами природного капіталу (9,3%) цю країну випереджає ряд країн, а сумарні обсяги природного капіталу країн БРІКС у 2005 р. перевищували 36% його загальносвітових обсягів (рис. 4.2б).

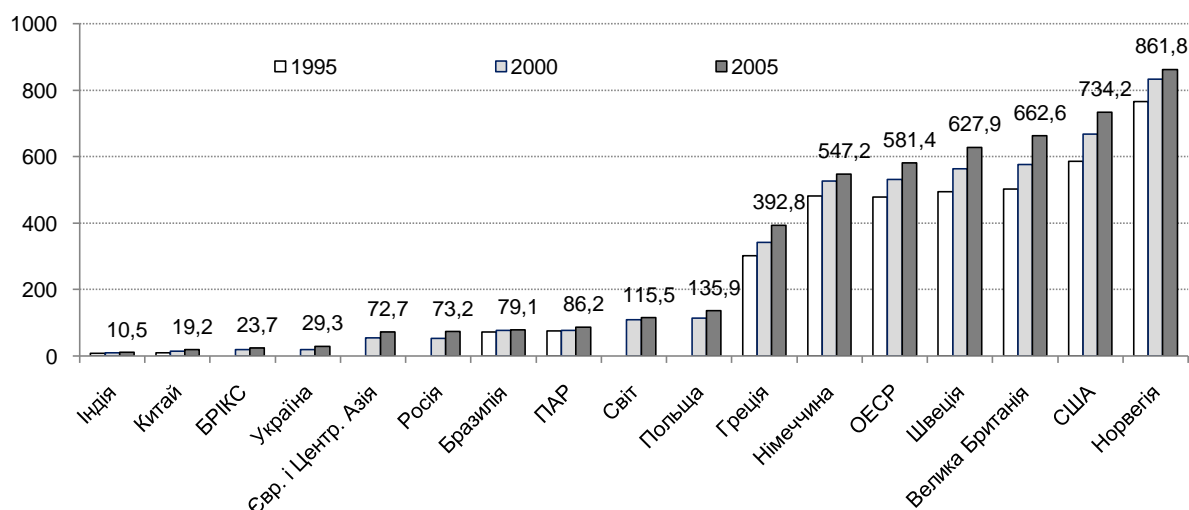
<sup>79</sup> Auty R. M. Resource Abundance and Economic Development. – Oxford : Oxford University Press. – 2001. – 356 p.

<sup>80</sup> Світ у цьому випадку умовно 154 країни, за якими здійснювалися розрахунки фахівцями СБ у 2000 та 2005 рр.

#### Динаміка змін в обсязі багатства на одну особу в Україні та країнах світу в постійних цінах 2005 р., тис. дол. США

РИСУНОК

тис. дол. США



Джерело: складено на основі: The Changing Wealth of Nations: Measuring Sustainable Development in the New Millennium. – Washington, D.C. : The World Bank, 2011. – xvi p. – 221 p.

#### Світова структура національного багатства в 2005 р. та структурні зміни протягом 2000–2005 рр.

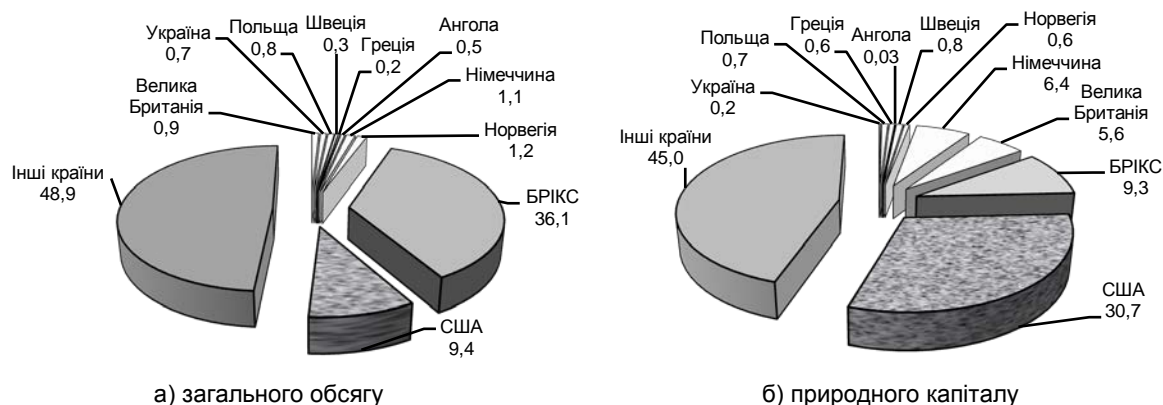
ТАБЛИЦЯ

Країни	Кількість населення в 2005 р.		Структура НБ за складовими у 2005 р., % до загальносвітових обсягів				Національне багатство у 2005 р., усього		Зміни структури НБ світу протягом 2000-2005 рр., в. п. відносно загальносвітового обсягу
	млн осіб	% до загальносвітової кількості	природний капітал	вироблений капітал	чисті іноземні активи	нематеріальний капітал	млрд дол. США	% до загальносвітового обсягу	
Україна	47,1	0,8	0,7	0,3	-0,7	0,1	1380,3	0,2	0,04
Польща	38,2	0,6	0,8	0,6	-6,5	0,8	5188,2	0,7	0,03
Бразилія	186,4	3,0	6,4	1,7	-16,2	1,9	14752,5	2,1	-0,07
Росія	143,1	2,3	10,3	2,0	-1,6	0,6	10471,1	1,5	0,24
Індія	1094,6	17,9	6,8	1,7	-5,9	1,2	11535,8	1,6	0,14
Китай	1304,5	21,3	12,0	6,3	18,6	2,1	25090,8	3,5	0,61
ПАР	46,9	0,8	0,6	0,4	-1,8	0,6	4041,7	0,6	0,02
США	296,4	4,8	9,4	23,8	-103,4	34,3	217623,0	30,7	0,15
Греція	11,1	0,2	0,2	0,7	-8,9	0,7	4361,8	0,6	0,01
Ангола	15,9	0,3	0,5	0,0	-0,8	0,0	220,1	0,0	–
Швеція	9,0	0,1	0,3	0,7	-3,8	0,9	5666,6	0,8	-0,01
Норвегія	4,6	0,1	1,2	0,7	8,5	0,5	3984,1	0,6	-0,04
Німеччина	82,5	1,3	1,1	6,5	25,8	6,7	45127,3	6,4	-0,65
Велика Британія	60,2	1,0	0,9	4,1	-22,0	6,4	39907,5	5,6	0,05
Світ	6128,3	100,0	100,0	100,0	-100,0	100,0	707723,9	100,0	–
БРІКС	2775,5	45,3	36,1	12,2	-7,0	6,5	65891,8	9,3	0,95
Країни з низьким середнім доходом	5115,8	83,5	67,4	22,3	-75,8	15,5	139580,0	19,7	1,54
Європа і Центральна Азія	408,1	6,7	14,3	4,4	-22,2	3,4	29684,2	4,2	0,54
Країни з високим доходом	1012,5	16,5	32,6	77,7	-24,0	84,5	568147,8	80,3	-1,54
ОЕСР	953,8	15,6	23,9	75,5	-90,1	83,5	554580,8	78,4	-1,48

Джерело: розраховано на основі: The Changing Wealth of Nations: Measuring Sustainable Development in the New Millennium. – Washington : The World Bank, 2011. – xvi p. – 221 p.

## Структура світового обсягу національного багатства у 2005 р., % 4.2

РИСУНОК



Джерело: розраховано на основі: The Changing Wealth of Nations: Measuring Sustainable Development in the New Millennium. – Washington : The World Bank, 2011. – xvi p. – 221 p.

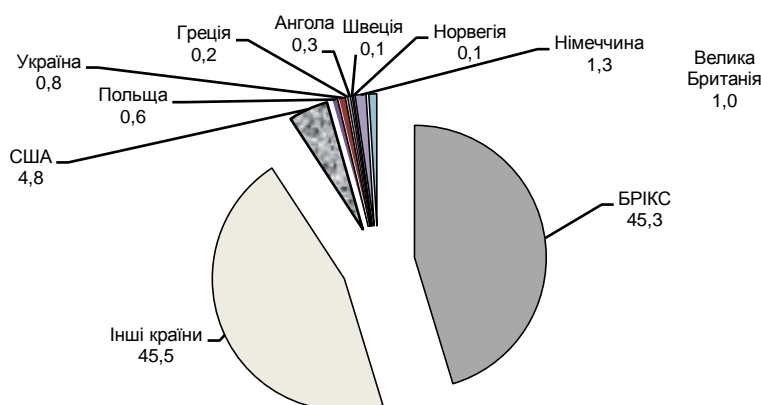
Важливо відзначити, що домінуючий обсяг природного капіталу є одним із ключових факторів зростання економічного та політичного впливу БРИКС у світі. Ще одним з таких факторів є велика кількість населення у країнах БРИКС, сумарна питома частка яких в 2005 р. становила 45% від загальносвітової кількості населення, порівняно з 4,8% у США та 0,8% в Україні (рис. 4.3).

Важливо також відзначити, що частка країн БРИКС у загальносвітовому обсязі національного багатства протягом 2000–2005 рр. збільшилася на 0,95 в. п., а частка країн із високим доходом, навпаки, зменшилася – на 1,54 в. п. та 1,48 в. п. відповідно. Головним чинником змін в обсязі національного багатства країн світу фахівцями Світового банку вважаються скориговані чисті заощадження (з уточненням, що ці зміни сконцентровані у рамках природ-

но-ресурсного капіталу)<sup>81</sup>. Особлива увага при дослідженні змін у обсягах СЧЗ та НБ з 1995 р. по 2005 р. експертами Світового банку приділялася їх обсягам на одну особу, адже якщо чисельність населення зростає, то загальні обсяги багатства також мають збільшуватися для забезпечення навіть незмінних подушових пропорцій. За висновками фахівців СБ, якщо СЧЗ збільшуються темпами, достатніми для забезпечення принаймні незмінних обсягів національного багатства на одну особу (цей індикатор отримав назву «Індекс Мальтуса»), розвиток країни є сталим. Зважаючи на ці дані, дослідниками Світового банку розраховується додатковий обсяг СЧЗ, необхідний для отримання нульової зміни у обсязі національного багатства на одну особу, що, приміром, у Бразилії дорівнює 3,5% ВНД, у ПАР – 4,8, у США – 2,0% (табл. 4.3).

## Структура світової кількості населення в 2005 р., % 4.3

РИСУНОК



Джерело: розраховано на основі: The Changing Wealth of Nations: Measuring Sustainable Development in the New Millennium. – Washington, D.C. : The World Bank, 2011. – xvi p. – 221 p.

<sup>81</sup> The Changing Wealth of Nations: Measuring Sustainable Development in the New Millennium. – Washington, D.C. : The World Bank, 2011. – xvi p. – 221 p.

## Вплив зростання кількості населення на обсяг скоригованих чистих заощаджень та зміни у подушових обсягах національного багатства в 2005 р.

ТАБЛИЦЯ

Країна	ВНД на одну особу, дол. США	Рівень приросту населення, %	Скориговані чисті заощадження на одну особу, дол. США*	Зміни у національному багатстві на одну особу, дол. США*	Розрив у обсязі скоригованих чистих заощаджень, % до ВНД**
<b>Україна</b>	<b>1809</b>	<b>-0,8</b>	<b>154</b>	<b>261</b>	<b>—</b>
Польща	7788	0,0	317	329	—
Бразилія	4616	1,4	170	-163	3,5
Індія	735	1,4	147	84	—
Гонконг, Китай	25633	0,9	4806	3557	—
ПАР	5073	1,1	-6,3	-245	4,8
Центральноафр. Республіка	334	1,3	-15	-95	28,4
Республіка Конго	1010	3,0	-611	-1128	111,7
Азербайджан	1382	1	-111	-260	18,8
США	41966	0,9	182	-821	2,0
Греція	21798	0,4	217	-35	0,2

*Примітки:* \* у четвертій і п'ятій колонках відображено два альтернативні виміри нагромадження капіталу, що враховують зміни у кількості населення: скориговані чисті заощадження на одну особу та зміни у обсязі національного багатства на одну особу. Різниця між цими двома вимірами обумовлена «Індексом Мальтуса»<sup>82</sup>; \*\* шоста колонка відображає, який додатковий обсяг заощаджень (% до ВНД) потрібен для отримання нульової зміни в обсязі національного багатства на одну особу.

*Джерело:* The Changing Wealth of Nations: Measuring Sustainable Development in the New Millennium. – The World Bank, 2011. – xvi p., 221 p.

Загалом СЧЗ відіграють досить важливу роль в процесі дослідження обсягів використання природних ресурсів, забруднення навколишнього середовища та витрат на освіту як чинників економічного розвитку та формування національного багатства. Однак НБ слід розглядати у більш широкому сенсі, ніж у теперішніх дослідженнях СБ та діючій методології складання СНР.

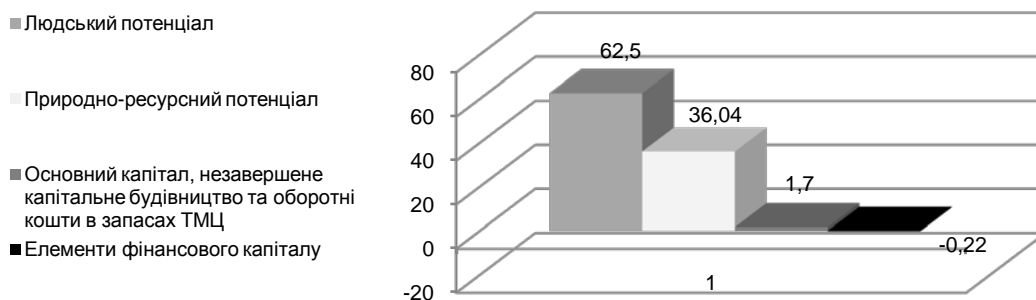
Трактування багатства у СНР наразі є завузьким, а визначення обсягів нематеріальної складової за залишковим принципом, як це пропонується фахівцями Світового банку, є неприпустимим. У рахунках СНР і таблицях СБ у форматі запасів необхідно враховувати всі складові національного багатства (людський і природно-ресурсний потенціал, основний капітал, елементи фінансового капіталу, що впливають на обсяг національного багатства, соціальний потенціал та екологічний капітал) на основі методичних підхо-

дів, що дозволяють максимально охопити ринкові аспекти вартості його складових та майбутні вигоди від їхнього використання безвідносно до залишкового підходу.

Зокрема економічну оцінку людського потенціалу як сукупності нагромаджених властивостей людини, що формують її здатність продукувати нову вартість та отримувати дохід, здійснено на основі комплексного підходу. Він поєднує в собі переваги доходного й індексного методу і відображає як обсяги валового внутрішнього продукту, виробленого за рахунок людського фактора, так і параметри людського розвитку в Україні (демографічні, інформаційні, освітні та наукові) порівняно з країнами світу. Здійснені за цим підходом розрахунки<sup>83</sup> дозволили виявити, що на 01.01.2008 р. найбільша частка у загальному обсязі вітчизняного національного багатства – 62,5% (11,02 трлн дол. США) належала людському потенціалу (рис. 4.4).

## Структура національного багатства України станом на 01.01.2008 р.

РИСУНОК



*Джерело:* Бобух І.М. Пропорції та перспективи формування національного багатства України : монографія / І.М. Бобух ; НАН України, Ін-т екон. та прогноз. – К., 2010. – 372 с.

<sup>82</sup> «Індекс Мальтуса» – сума, на яку впродовж року має зростати обсяг скоригованих чистих заощаджень для утримання обсягу національного багатства на одну особу на незмінному рівні.

<sup>83</sup> Бобух І.М. Пропорції та перспективи формування національного багатства України : монографія / І.М. Бобух ; НАН України, Ін-т екон. та прогноз. – К., 2010. – 372 с.

Людський потенціал інших досліджуваних країн, унаслідок порівняно менших коливань рівнів ВВП і більшого абсолютного й відносно-го розміру оплати праці найманих працівників, значно перевищує його обсяг в Україні, на душу населення якої на початку 2008 р. припадало 234,7 тис. дол. США людського потенціалу: у Польщі цей показник дорівнює 407,1 тис. дол., Росії – 283,8, Швеції – 1010,8, Фінляндії – 861,9, Німеччині – 1041,5, Франції – 977,0, Швейцарії – 1451,9, США – 1321,7, Великій Британії – 1156,0 тис. дол. США. Другим за величиною елементом національного багатства України є природно-ресурсний потенціал, питома частка якого на 01.01.2008 р. становила 36,04%, а обсяг дорівнював 32 093,8 млрд грн (6 355,21 млрд дол. США). У структурі природно-ресурсної складової національного багатства найбільша частка належить земельним ресурсам (26,4% – від загального обсягу НБ та 78,38% – від ПРП). Досить суперечливою є динаміка основного капіталу, частка якого у загальному обсязі національного багатства України на початку 2008 р. становила 1,7%, дорівнюючи 1 047,6 млрд грн (207,4 млрд дол. США). Як стан та якість, так і економічна оцінка основного капіталу в Україні потребують істотних змін. Найбільш специфічними складовими національного багатства України протягом останніх років є елементи фінансового капіталу, що впливають на його обсяг (чисті іноземні активи НБУ, чисті іноземні активи інших депозитарних корпорацій, зовнішній борг сектора державного управління, зовнішній борг інших секторів, міжфірмовий борг прямим інвесторам), сумарний обсяг яких є від'ємним (-0,22% НБ станом на 01.01.2008 р.).

Людський потенціал як головна складова національного багатства є одним з найбільш визначальних критеріїв успішності соціально-економічних трансформацій у суспільстві. Виявлення головних тенденцій та проблемних моментів його формування є необхідною передумовою підвищення рівня ефективності розроблюваних і впроваджуваних на загальнодержавному рівні заходів у цій сфері.

Результати розрахунків, проведених на основі авторської концепції для десятиох країн світу, включаючи Україну, засвідчили, що, незважаючи на те, що питома вага державних витрат на освіту у ВВП останніми роками була однією з найвищих у світі, дорівнюючи в 2005–2010 рр.<sup>84</sup> 5,3%, що перевищує відповідний показник у багатьох країнах з високим та дуже високим рівнем розвитку людського потенціалу, зокрема, Канаді (4,8%) та Польщі (5,1), Німеччині (4,6%) та інших

державах<sup>85</sup>, якісні характеристики розвитку людини в Україні загалом є гіршими, ніж у середньому в досліджуваних країнах.

Так, один із ключових показників – обсяг затрат на наукові дослідження і розробки – в Україні протягом 2001–2010 рр. залишався незмінним, дорівнюючи 0,9% від ВВП, тоді як у Фінляндії він збільшився з 3,6 до 3,8%, у Франції з 2,1 до 2,2%, Німеччині і США – з 2,7 до 2,8%, Швейцарії – з 2,9 до 3% (дод. 4.1). Тому коефіцієнт витрат на науку в Україні, розрахований як відношення вітчизняного та середньосвітового рівнів у країнах із високим та дуже високим рівнем розвитку людського потенціалу, дорівнював у 2008–2010 рр. лише 0,56–0,55 (табл. 4.4).

Важливим параметром, який характеризує освітній потенціал країни, є кількість населення як мінімум із середньою освітою. У 2008 р. до цієї категорії належало 88,2% населення України, тоді як у 2010 р. уже 93,5%, що значно перевищує показники у середньому в країнах із дуже високим та високим рівнем розвитку людського потенціалу (60,5–75,1%), тому відповідний коефіцієнт для нашої країни був досить високим, але його значення протягом досліджуваного періоду дещо зменшилося – з 1,46 до 1,25. Водночас коефіцієнт охоплення початковою освітою в Україні протягом 2001–2011 рр. майже не змінився (88,9–99%) і був значно меншим, ніж у інших досліджуваних країнах (94,3–107,4%).

Особливого значення в сучасній економічній оцінці людського потенціалу набувають параметри суб'єктивного сприйняття громадянами власного добробуту і благополуччя, що відображають рівень загальної задоволеності життям. У 2006–2011 рр. ці коефіцієнти в Україні залишалися майже незмінними (0,8–0,81) і, на жаль, були одними з найнижчих у досліджуваній групі країн. Зокрема, у Франції вони збільшилися з 1,07 до 1,11, у Швейцарії зменшилися з 1,2 до 1,19, а у Польщі – з 0,98 до 0,89.

Вагомими параметрами розвитку людських ресурсів будь-якої країни є також демографічні показники. Протягом 2008–2012 рр. у нашій державі очікувана тривалість життя при народженні змінювалася у діапазоні 68,3–68,8 року, тоді як у країнах з високим і дуже високим рівнем людського розвитку – 74,3–76,8 року. Таким чином, для України коефіцієнт очікуваної тривалості життя при народженні зменшився з 0,92 до 0,9. І кількість народжень на одну жінку в Україні також залишається низькою, дорівнюючи протягом 2005–2012 рр. 1,3–1,5, тоді як у середньому в країнах з високим та дуже високим рівнем людського розвитку – 2,1–1,9. Зокрема, в США протягом 2005–2012 рр. цей показник залишився на рівні 2,1, у Франції збільшився з 1,9 до 2, Великій Британії – з 1,8 до 1,9.

<sup>84</sup> Дані за останній рік зазначеного періоду, щодо якого доступні відомості.

<sup>85</sup> Human Development Reports 2009–2013 / UNDP. – New York, 2013. – Pp. 217, 227, 179, 204.



# Співвідношення коефіцієнтів людського розвитку в Україні та країнах світу 4.4

ТАБЛИЦЯ

Коефіцієнти		Роки	Назва країни									
			Україна	Польща	Франція	Фінляндія	Німеччина	Швеція	Швейцарія	Велика Британія	США	РФ
Освітньо-наукових показників	Кількості населення як мінімум із середньою освітою	2008–2010*	1,46	1,00	0,92	1,16	1,61	1,33	1,17	0,96	1,48	–
		2009***	1,34	1,04	0,99	1,26	1,43	1,22	1,23	1,16	1,36	1,40
		2010	1,25	1,07	1,04	1,33	1,29	1,13	1,28	1,33	1,26	1,26
	Охоплення початковою освітою	2001–2009*	0,94	1,01	1,04	1,02	1,04	0,99	0,99	1,03	0,97	–
		2001–2010*	0,92	0,91	1,02	0,91	0,97	0,90	0,97	1,00	0,92	0,91
		2002–2011*	0,92	0,90	1,03	0,92	0,95	0,93	0,95	0,99	0,95	0,92
	Державних видатків на наукові дослідження і розробки	2001–2008***	0,56	0,39	1,32	2,23	1,65	2,27	1,81	1,11	1,69	0,72
		2002–2009***	0,55	0,41	1,33	2,27	1,67	2,22	1,82	1,10	1,69	0,76
		2005–2010*	0,55	0,42	1,33	2,30	1,70	2,18	1,82	1,09	1,70	0,79
Сприйняття індивідуального добробуту і благополуччя	Загальної задоволеності життям	2006–2009*	0,80	0,98	1,07	1,20	1,08	1,19	1,20	1,11	1,19	0,89
		2006–2010*	0,81	0,92	1,08	1,17	1,06	1,19	1,19	1,11	1,14	0,86
		2007–2011*	0,81	0,89	1,11	1,17	1,06	1,19	1,19	1,10	1,13	0,86
Доступу населення до інформаційних технологій	Кількості користувачів мережі Інтернет	2008	0,22	1,02	1,42	1,72	1,58	1,83	1,59	1,59	1,59	0,67
		2009***	0,42	1,09	1,42	1,66	1,55	1,74	1,55	1,57	1,47	0,73
		2010	0,82	1,15	1,43	1,60	1,52	1,66	1,51	1,55	1,37	0,80
	Кількості абонентів стільникового і стаціонарного телефонного зв'язку	2008	1,04	0,98	1,04	1,11	1,33	1,23	1,25	1,25	0,97	1,20
		2009***	1,03	0,99	1,05	1,18	1,31	1,20	1,25	1,27	0,97	1,29
		2010	1,02	1,00	1,06	1,25	1,28	1,18	1,24	1,28	0,97	1,39
	Кількості абонентів широкосмугового Інтернету	2008	0,23	0,84	1,90	2,03	1,83	2,75	2,28	1,88	1,57	0,44
		2009***	0,30	0,81	1,96	1,86	1,86	2,28	2,27	1,88	1,60	0,54
		2010	0,39	0,77	2,02	1,70	1,89	1,89	2,26	1,88	1,64	0,65
Демографічних показників	Очікуваної тривалості життя при народженні, років	2008***	0,92	1,02	1,09	1,07	1,08	1,09	1,10	1,07	1,07	0,90
		2009***	0,91	1,01	1,08	1,06	1,06	1,08	1,09	1,06	1,05	0,89
		2010	0,90	0,99	1,07	1,05	1,05	1,06	1,07	1,04	1,04	0,88
		2011	0,89	0,99	1,06	1,05	1,05	1,06	1,08	1,05	1,03	0,90
		2012	0,90	0,99	1,06	1,04	1,05	1,06	1,07	1,05	1,03	0,90
	Кількості народжень на одну жінку	2005–2010	0,62	0,62	0,90	0,86	0,62	0,90	0,71	0,86	1,00	0,67
		2009***	0,72	0,67	0,97	0,95	0,67	0,97	0,77	0,95	1,05	0,74
		2010	0,83	0,72	1,06	1,06	0,72	1,06	0,83	1,06	1,11	0,83
		2011	0,81	0,76	1,08	1,03	0,81	1,03	0,81	1,03	1,14	0,81
		2012	0,81	0,76	1,08	1,03	0,76	1,03	0,81	1,03	1,14	0,81
		2008	0,75	0,87	1,19	1,38	1,31	1,51	1,35	1,21	1,28	0,78
		2009	0,78	0,87	1,21	1,37	1,29	1,42	1,35	1,23	1,25	0,90
		2010	0,83	0,88	1,24	1,38	1,27	1,36	1,35	1,26	1,24	0,93

Примітки: \* дані за останній рік зазначеного періоду, щодо якого доступні відомості; \*\* «–» – даних немає; \*\*\* розраховано на основі даних суміжних років.

Джерело: табл. 4.4 і 4.5 складено на основі даних: Human Development Reports 2009–2013 / UNDP. – New York, 2013. – Рр. 217, 227, 179, 204.

Особливо несприятливими для розвитку людини в Україні є показники доступу до інформаційних технологій, що обумовлюють можливості збільшення й удосконалення людського потенціалу та капіталу як його складової. Причому якщо коефіцієнт кількості абонентів стільникового і стаціонарного телефонного зв'язку в Україні у 2008–2010 рр. становив відповідно 1,04; 1,03 та 1,02, то коефіцієнти кількості користувачів мережі Інтернет на 100 осіб (0,22; 0,42; 0,82) та абонентів широкосмугового Інтернету (0,23; 0,30; 0,39 відповідно) набагато менші за аналогічні світові показники у країнах з високим і дуже високим рівнем розвитку людського потенціалу.

Оскільки за рядом показників, передусім витратних, Україна випереджає окремі держави або перебуває з ними майже на одному рівні, середньоарифметичний коефіцієнт якос-

ті людського капіталу нашої держави у 2008–2010 рр. (0,75; 0,78; 0,83 відповідно) був ненабагато меншим, ніж відповідний коефіцієнт для Росії (0,78; 0,90; 0,93) і Польщі (0,87; 0,87; 0,88). Водночас в інших країнах його величина була значно більшою, зменшившись у США – з 1,28 до 1,24, Німеччині – з 1,31 до 1,27; Швеції – з 1,51 до 1,36; залишившись незмінною у Швейцарії на рівні 1,35 та у Фінляндії на рівні 1,38, та збільшившись у Великій Британії – з 1,21 до 1,26 та Франції – з 1,19 до 1,24.

Крім якісних показників розвитку людських ресурсів, вагоме значення в процесі оцінки людського потенціалу та капіталу як його складової має й вартість валового внутрішнього продукту, виробленого за рахунок людського фактора, обчислювана на основі даних національних рахунків щодо частки оплати праці найманих працівників у ВВП. Згідно з даними

зведених національних рахунків питома частка людського капіталу в продукуванні валового внутрішнього продукту України впродовж 2005–2011 рр. зменшилася з 49,1 до 48,9%, тоді як обсяг оплати праці найманих працівників у абсолютному вимірі в 2011 р. у ринкових цінах становив 636,7 млрд грн, а за паритетом купівельної спроможності (ПКС) – 161,1 млрд дол. США (для порівняння: у Польщі за ПКС у 2011 р. він дорівнював 248,9 млрд дол.; США – 7,4 трлн дол.; Великій Британії – 1,12 трлн дол.; Франції – 1,04 трлн дол.; Росії – 1,19 трлн дол.).

Подальші обчислення обсягів людського потенціалу передбачають використання довгострокових прогнозів темпів приросту ВВП. Однак внаслідок політичної та економічної нестабільності в Україні, наявності великої кількості флуктуацій та високої ймовірності спричинення біфуркаційними процесами суттєвих змін у процесах функціонування економічної системи<sup>86</sup>, навіть короткострокові прогнози змін у процесах людського розвитку та економічних трансформацій в цілому, не кажучи про довгострокові, в нинішній час є суперечливими, часто змінюваними та малоімовірними, тому на цьому етапі практично неможливі оцінки і розрахунки, що базуються на довгострокових прогнозних параметрах

економічних змін. Менш суперечливі та більш імовірні прогнози змін економічних показників на тривалу перспективу на основі лінійних методів, факторних і структурних моделей стануть можливими лише після виходу економічної системи на нову траєкторію розвитку, яку, можливо, визначатимуть нові потужні фактори, та її відносної стабілізації. Адже, як зазначає Е. Ласло, біфуркація передбачає перехід системи від динамічного режиму одного сімейства атракторів, як правило, більш стійких і простих, до динамічного режиму сімейства більш складних атракторів<sup>87</sup>. Водночас біфуркації не обов'язково обумовлені випадковими подіями. Можливі траєкторії розвитку трансформаційних процесів мають усвідомлюватися суспільством, згідно з ними потрібно розробляти і впроваджувати відповідні заходи.

*В Україні необхідно створити передумови для подолання негативних факторів розвитку соціально-економічної системи і створення нових потужних атракторів, які визначатимуть нову траєкторію її становлення. На особливу увагу заслуговують продукти інтелектуальної власності як нематеріальні елементи національного багатства та необхідність трансформації ролі, змісту і практичної значимості національних заощаджень.*

## 4.2 Продукти інтелектуальної власності як нематеріальні елементи національного багатства України

Політичні зміни, що відбулися останнім часом, можуть і мають викликати структурні зміни і зсуви у економічній системі країни, оскільки за багатьма параметрами розвитку соціально-економічної системи в Україні напруга продовжує зростати. Ці процеси, як свідчить історичний досвід, супроводжуються формуванням нових атракторів, які визначатимуть цей розвиток у перспективі. Незважаючи на хаотичну природу трансформаційних процесів, цілком можливо і необхідно визначити потенційні джерела економічного зростання, що стануть наріжним каменем нового соціально-економічного устрою. Одним із ключових атракторів нової економічної системи можуть стати продукти інтелектуальної власності (ПІВ)<sup>88</sup>, як важливі нематеріальні компоненти національного багатства.

*В Україні загальна тенденція до скорочення як відносних, так і абсолютних обсягів як ВННОЗ, так і ВВПІВ, була незмінною протягом останніх чотирьох років досліджуваного*

*періоду (2010–2013 рр.) незалежно від формату представлення даних. Обсяг нагромадження нематеріальних основних засобів України з 2010 р. до 2011 р. відносно ВНОК скоротився на 1,09 в. п. – з 2,76 до 1,67%, а відносно ВВП – на 0,19 в. п. – з 0,50 до 0,31%, а в абсолютному вимірі у постійних цінах 2007 р. – на 1,13 млрд грн.: з 3,27 до 2,14 млрд грн (рис. 4.5). Разом із тим величина нагромадження продуктів інтелектуальної власності протягом 2010–2013 рр. відносно ВНОК та ВВП зменшилася на 1,18 в. п. та 0,26 в. п. відповідно, а в абсолютному вимірі у постійних цінах 2007 р. – на 1,52 млрд грн.: з 5,56 до 4,04 млрд грн.*

Частка запасів продуктів інтелектуальної власності (порівняно з матеріальними ОЗ) у загальному обсязі основних засобів навіть у розвинених країнах протягом 2000–2014 рр. залишалася низькою – переважно в межах 3,5–8,6%<sup>89</sup> (рис. 4.6).

<sup>86</sup> Laszlo E. The Age of Bifurcation: The Key to Understanding the Changing World. – New York and London : Gordon & Breach, 1991. – 98 p.

<sup>87</sup> Там само.

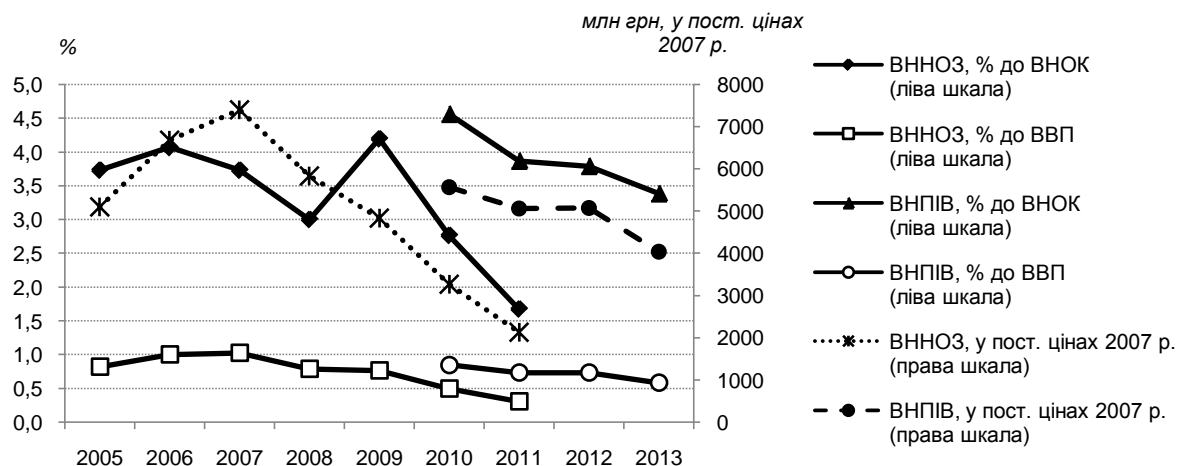
<sup>88</sup> Продукти інтелектуальної власності – це термін, впроваджений СНП-2008 [System of National Accounts 2008 / EC, IMF, OECD, UN, WB. – New York : United Nations, 2009. – 662 p.] стосовно «традиційних» нематеріальних основних засобів (НОЗ), як вони називалися згідно зі стандартами СНП-93 [System of National Accounts 1993 : in 2 vol. / Commission of the European Communities, OECD, IMF, United Nations, World Bank. – Brussels, Luxembourg, New York, Paris, Washington D.C., 1998. — Vol. 1. – 814 p.].

<sup>89</sup> OECD Statistical Extracts [Електронний ресурс] / OECD. – 2013. – Доступний з : <http://stats.oecd.org/index.aspx?queryid=9185#>



#### Динаміка обсягів валового нагромадження ПІВ та НОЗ відносно ВНОК та ВВП 4.5 (ліва шкала) та у постійних цінах 2007 р. (права шкала) в Україні

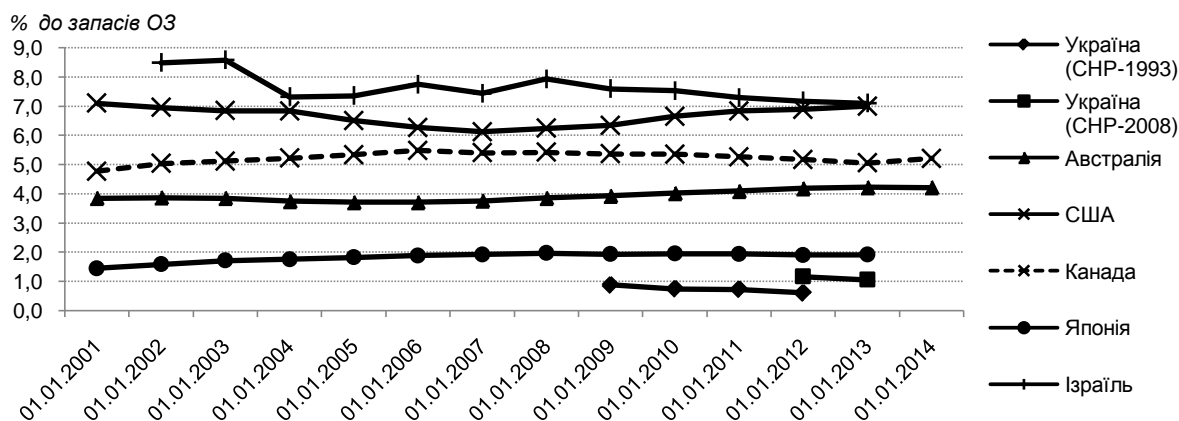
РИСУНОК



Джерело: розраховано на основі: Economy & Growth [Електронний ресурс] / The World Bank. – 2014. – Доступний з : <http://data.worldbank.org>; Національні рахунки України за 2011 р. : стат. зб. / Державна служба статистики України. – К., 2013. – 172 с.; Національні рахунки України за 2012 р. : стат. зб. / Державна служба статистики України. – К., 2014. – 151 с.; Національні рахунки України за 2013 р. : стат. бюл. / Державна служба статистики України. – К., 2014. – 23 с.

#### Динаміка частки запасів ПІВ у загальному обсязі запасів ОЗ 4.6 в Україні\* та деяких країнах – членах ОЕСР (за СНР-2008), %

РИСУНОК



Примітка: \*щодо України розрахунки здійснено стосовно «нематеріальних активів» згідно з інтерпретацією положень СНР-2008 фахівцями Державної служби статистики України та «без урахування житлових будівель в складі ОЗ у зв'язку з відсутністю повної інформації щодо якісного їхнього складу та ринкової ціни» [Експериментальний баланс нефінансових активів за 2009–2012 рр. [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. – К., 2015. – Доступний з : <http://www.ukrstat.gov.ua/>].

Джерело: розраховано на основі: OECD Statistical Extracts [Електронний ресурс] / OECD. – 2015. – Доступний з : [http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=SNA\\_TABLE9B#](http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=SNA_TABLE9B#); Експериментальний баланс нефінансових активів за 2009–2012 рр. [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. – К., 2015. – Доступний з : <http://www.ukrstat.gov.ua/>

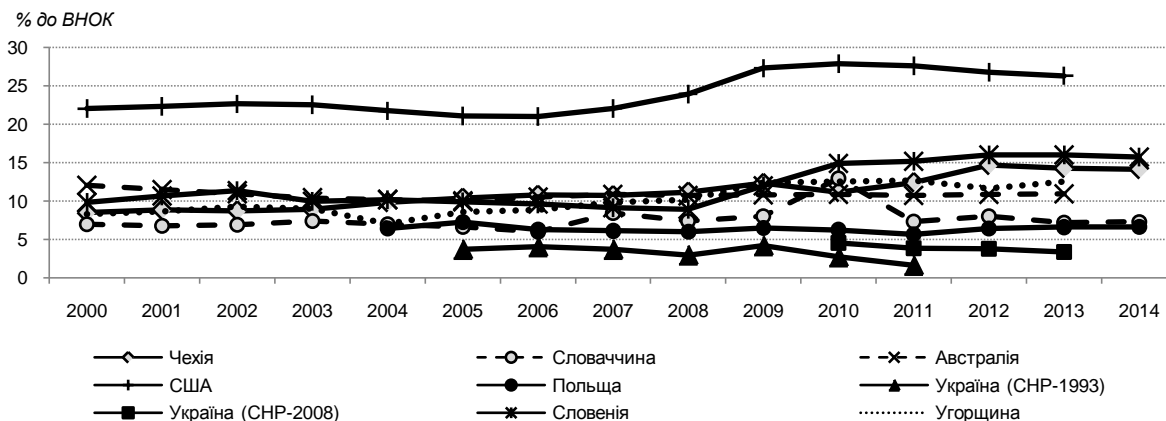
Найвищим це співвідношення було в Ізраїлі (7,1–8,6%), а в Україні – ледве перевищило 1% на початок 2013 р. Однак питома вага обсягів нематеріальних основних засобів у валовому нагромадженні основного капіталу протягом 2000–2014 рр. поступово збільшувалася майже всіх країнах – членах ОЕСР, що репрезентують ці дані у міжнародних збірках «Ста-

тистичні витяги ОЕСР»<sup>90</sup> (зокрема, в США – з 22,1 до 26,4%, в Словенії – з 9,9 до 16,1%, у Угорщині – з 8,3 до 12,5%). (рис. 4.7). Натомість в Україні частка ВНОЗ у ВНОК протягом 2005–2011 рр. зменшилася з 3,7 до 1,7%, а частка ВНПІВ у ВНОК скоротилася протягом 2010–2013 рр. з 4,6 до 3,4%.

<sup>90</sup> Там само.

### Динаміка питомої ваги валового нагромадження ПІВ у ВНОК 4.7 в Україні\* та деяких країнах – членах ОЕСР (за СНР-2008), % до ВНОК

РИСУНОК



Примітка: \* щодо України розрахунки здійснено стосовно «нематеріальних активів» згідно з інтерпретацією положень СНР-2008 фахівцями Державної служби статистики України та «без урахування житлових будівель в складі ОЗ у зв'язку з відсутністю повної інформації щодо якісного їхнього складу та ринкової ціни» [Експериментальний баланс нефінансових активів за 2009–2012 рр. [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. – К., 2015. – Доступний з : <http://www.ukrstat.gov.ua/>].

Джерело: розраховано на основі: OECD Statistical Extracts [Електронний ресурс] / OECD. – 2015. – Доступний з : <http://stats.oecd.org/index.aspx?queryid=9185#>; Національні рахунки України за 1990–2000 рр. : стат. зб. / Державна служба статистики України. – К., 2002. – 394 с.; Національні рахунки України за 2011 р. : стат. зб. / Державна служба статистики України. – К., 2013. – 172 с.; Національні рахунки України за 2012 р. : стат. зб. / Державна служба статистики України. – К., 2014. – 151 с.; Національні рахунки України за 2013 р. : стат. бюл. / Державна служба статистики України. – К., 2014. – 23 с.; Зведені національні рахунки України за I–IV кв. 2014 р. [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. – К., 2014–2015. – Доступний з : <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Відносно ВВП обсяги валового нагромадження ПІВ держав – членів ОЕСР протягом 2000–2014 рр. також переважно зростали (зокрема в Австралії, Чехії та Словенії), хоча й нерівномірно та невеликими темпами (рис. 4.8). В Україні ж протягом 2010–2013 рр. його відносний обсяг скоротився на у 1,5 раза – з 0,9 до 0,6%.

Відносні обсяги нагромадження продуктів інтелектуальної власності в Україні у групі досліджуваних країн були найнижчими, однак наближеними до відповідних значень для Польщі. А от абсолютні обсяги валового нагромадження ПІВ на одну особу в Україні порівняно з іншими досліджуваними країнами були не просто найменшими, а набагато меншими, ніж у більшості з них.

Зокрема, у постійних цінах 2005 р. обсяг ВВП на одну особу в Україні у 2013 р. становив 12,5 дол. США, або був у 182 рази менший відповідного показника у Сполучених Штатах, що того ж року становив 2,28 тис. дол. США на одну особу (рис. 4.9а), у 90 разів менший відповідного обсягу в Австралії (1,13 тис. дол. США), у 47,1 раза менший, ніж у Словенії (590,1 дол. США) та навіть у 13,1 раза менший, ніж у Польщі, де величина цього показника дорівнювала 164,1 дол. США на одну особу. Причому протягом 2005–2011 рр. величина подушового валового нагромадження нематеріальних основних засобів в Україні у постійних цінах 2005 р. скоротилася більше

ніж удвічі, а з 2010 р. до 2012 р. розмір валового нагромадження продуктів інтелектуальної власності на одну особу знизився на 4,3 дол. США – з 16,8 до 12,5 дол. США (рис. 4.9б).

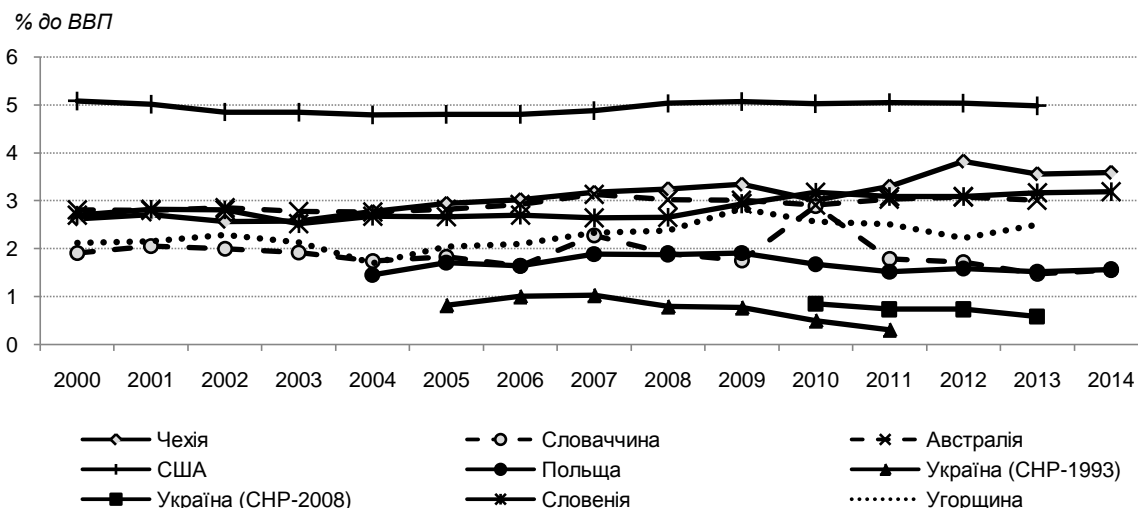
Дослідження ОЕСР доводять, що в ряді країн інвестиції у нематеріальні активи зростають швидше, ніж у матеріальні. Так, у Великій Британії інвестиції у нематеріальні активи відносно ВВП з 1970 р. до 2004 р. більше ніж подвоїлися. За експертними розрахунками, щорічні інвестиції у нематеріальні активи в США наразі становлять від 800 млрд до 1 трлн дол. США, при тому, що запас нематеріальних активів сягає 5 трлн дол. США<sup>91</sup>. Не зайве також зазначити, що вартість деяких компаній – лідерів глобальної економіки зараз майже повністю становлять нематеріальні активи, а вартість деяких брендів становить кілька десятків мільярдів дол. США. Причому вартість найдорожчого на початок 2014 р. бренду – «Apple» – дорівнювала 104,68 млрд дол. США, тоді як «Google» – 68,62 млрд дол. США, «Microsoft» – 62,78, «Verizon» – 53,5, «General Electric» – 52,5, AT&T – 45,4, «Amazon.com» – 45,1 млрд дол. США<sup>92</sup>.

<sup>91</sup> New sources of growth: intangible assets [Електронний ресурс] / OECD. – 2011. – Доступний з : <http://www.oecd.org/sti/inno/46349020.pdf>

<sup>92</sup> Apple – самый дорогой бренд США, а штат Калифорния – самый богатый на бренды [Електронний ресурс] / BroadCAST. – 2014. – Доступний з : [http://www.broadcast.telekritika.ua/show/Novosti/3968-apple\\_samyiy\\_dorogoi\\_brend\\_21.03.2014](http://www.broadcast.telekritika.ua/show/Novosti/3968-apple_samyiy_dorogoi_brend_21.03.2014)

## Динаміка питомої ваги валового нагромадження ПІВ у ВВП в Україні\* та деяких 4.8 країнах – членах ОЕСР (за СНР-2008), % до ВВП

РИСУНОК

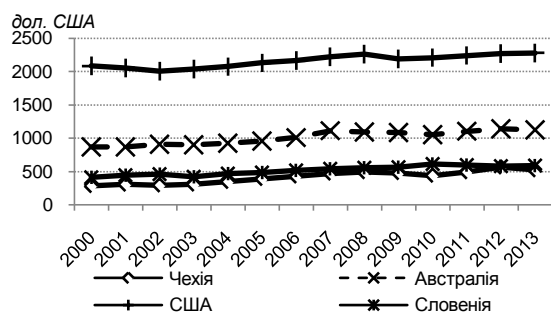


Примітка: \*щодо України розрахунки здійснено стосовно «нематеріальних активів» згідно з інтерпретацією положень СНР-2008 фахівцями Державної служби статистики України та «без урахування житлових будівель в складі ОЗ у зв'язку з відсутністю повної інформації щодо якісного їхнього складу та ринкової ціни» [Експериментальний баланс нефінансових активів за 2009–2012 рр. [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. – К., 2015. – Доступний з : <http://www.ukrstat.gov.ua/>].

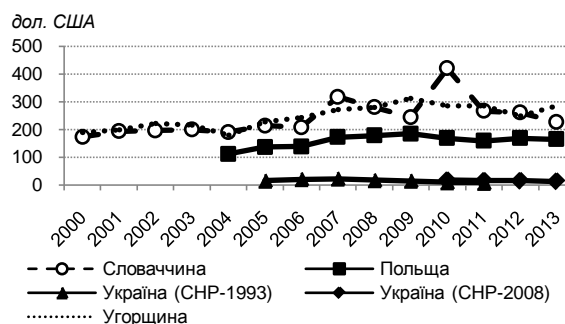
Джерело: розраховано на основі: OECD Statistical Extracts [Електронний ресурс] / OECD. – 2014. – Доступний з : <http://stats.oecd.org/index.aspx?queryid=9185#>; Національні рахунки України за 1990–2000 рр.: стат. зб. / Державна служба статистики України. – К., 2002. – 394 с.; Національні рахунки України за 2011 р.: стат. зб. / Державна служба статистики України. – К., 2013. – 172 с.; Національні рахунки України за 2012 р.: стат. зб. / Державна служба статистики України. – К., 2014. – 151 с.; Національні рахунки України за 2013 р.: стат. бюл. / Державна служба статистики України. – К., 2014. – 23 с.; Зведені національні рахунки України за I–IV кв. 2014 р. [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. – К., 2014–2015. – Доступний з : <http://www.ukrstat.gov.ua/>

## Динаміка обсягів валового нагромадження ПІВ на одну особу в Україні\* та 4.9 деяких країнах – членах ОЕСР (за СНР-2008) у постійних цінах 2005 р., дол. США

РИСУНОК



а) в США, Австралії, Словенії, Чехії



б) у Словаччині, Угорщині, Польщі, Україні

Примітка: \*щодо України розрахунки здійснено стосовно «нематеріальних активів» згідно з інтерпретацією положень СНР-2008 фахівцями Державної служби статистики України та «без урахування житлових будівель в складі ОЗ у зв'язку з відсутністю повної інформації щодо якісного їхнього складу та ринкової ціни» [Експериментальний баланс нефінансових активів за 2009–2012 рр. [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. – К., 2015. – Доступний з : <http://www.ukrstat.gov.ua/>].

Джерело: розраховано на основі: OECD Statistical Extracts [Електронний ресурс] / OECD. – 2015. – Доступний з : [http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=SNA\\_TABLE1#](http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=SNA_TABLE1#); Economy & Growth [Електронний ресурс] / The World Bank. – 2015. – Доступний з : <http://data.worldbank.org>; Національні рахунки України за 1990–2000 рр.: стат. зб. / Державна служба статистики України. – К., 2002. – 394 с.; Національні рахунки України за 2011 р.: стат. зб. / Державна служба статистики України. – К., 2013. – 172 с.; Національні рахунки України за 2012 р.: стат. зб. / Державна служба статистики України. – К., 2014. – 151 с.; Національні рахунки України за 2013 р.: стат. бюл. / Державна служба статистики України. – К., 2014. – 23 с.

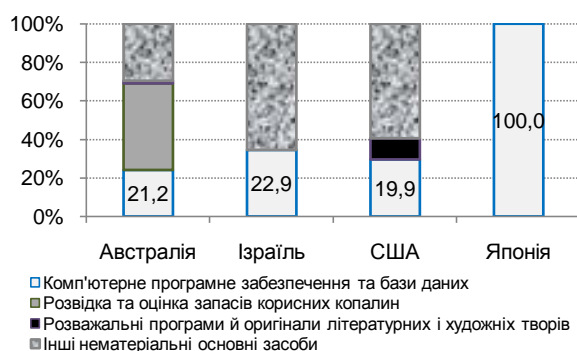
Найбільша частка у структурі запасів продуктів інтелектуальної власності більшості країн – членів ОЕСР припадає на комп'ютерне програмне забезпечення та бази даних. На 01.01.2014 р. у Австралії засоби програмного забезпечення сягнули 21,2% загального запасу продуктів інтелектуальної власності, на 01.01.2013 р. у Ізраїлі – 22,9%, США – 19,9% (рис. 4.10а). В Україні представлення інформації стосовно структури запасів продуктів інтелектуальної власності наразі не здійснюється, але згідно з даними щодо поточних показників питома вага комп'ютерного програмного забезпечення та баз даних у щорічних обсягах нагромадження ПІВ постійно зро-

стає, збільшившись протягом 2010–2013 рр. на 7 в. п. – з 32,1 до 39,1% (рис. 4.10б).

Останнім часом істотно зростає значимість невироблених нематеріальних активів. Їхній вартісний обсяг у деяких країнах навіть більший, ніж відповідний обсяг вироблених (продуктів інтелектуальної власності). Зокрема у Франції в січні 2012 р. обсяг запасів невироблених нематеріальних активів на одну особу (8,7 тис. дол. США) на початку 2002 р. перевищував їхню величину втричі (2,87 тис. дол. США) й у 5 разів – обсяг продуктів інтелектуальної власності станом на січень 2012 р. (1,8 тис. дол. США) (рис. 4.11).

#### Структура продуктів інтелектуальної власності, % 4.10

РИСУНОК



а) запасів у деяких країнах – членах ОЕСР (Австралії – станом на 01.01.2014 р., Ізраїлю, Японії та США – станом на 01.01.2013 р.)

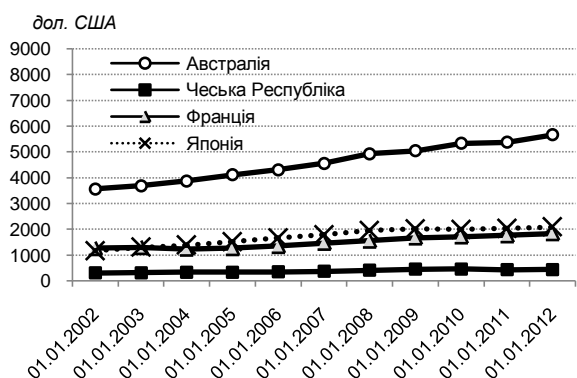


б) поточних обсягів валового нагромадження продуктів інтелектуальної власності в Україні

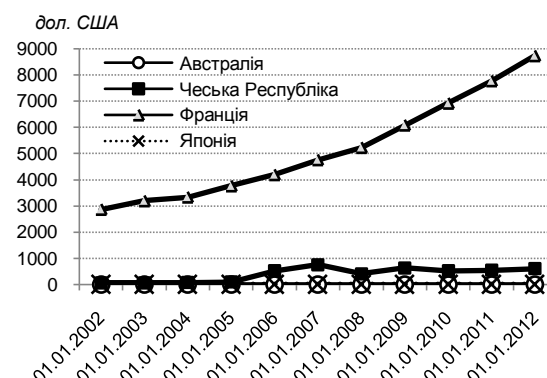
Джерело: розраховано на основі: OECD Statistical Extracts [Електронний ресурс] / OECD. – 2013. – Доступний з : <http://stats.oecd.org/index.aspx?queryid=9185#>; National Accounts of Ukraine for 2011: Statistical Publication / State Statistics Service of Ukraine. – К., 2013. – 172 с.; Національні рахунки України за 2012 р. : стат. зб. / Державна служба статистики України. – К., 2013. – 172 с.; Національні рахунки України за 2013 р. : стат. зб. / Державна служба статистики України. – К., 2014. – 151 с.; Національні рахунки України за 2013 р. : стат. бюл. / Державна служба статистики України. – К., 2014. – 23 с.

#### Динаміка обсягів запасів нефінансових нематеріальних активів на одну особу в деяких країнах – членах ОЕСР 4.11

РИСУНОК



а) вироблених (продуктів інтелектуальної власності)



б) невироблених нематеріальних активів

Джерело: розраховано на основі: OECD Statistical Extracts [Електронний ресурс] / OECD. – 2013. – Доступний з : <http://stats.oecd.org/index.aspx?queryid=9185#>

Однак необхідно зауважити, що, на відміну від природних ресурсів (які також вважаються складовою невироблених активів), гудвіл, маркетингові активи, контракти, договори оренди та ліцензії є результатами економічної діяльності людини, тож вони мають визначатися відповідно.

У нашій державі законодавче і нормативне регулювання питань, пов'язаних з дефініцією нематеріальних активів у цілому та продуктів інтелектуальної власності зокрема є вкрай обмеженим. У декількох українських законах наводиться визначення терміна «нематеріальні активи», але вони дещо відрізняються (загальною рисою є розгляд їх як права власності на результати інтелектуальної діяльності<sup>93</sup>).

Перелік нематеріальних активів в українському законодавстві визначений лише фрагментарно. Зокрема, в Податковому кодексі України зазначається, що, поміж інших елементів, нематеріальні активи включають право промислової власності, право користування майном та майновими правами, право користування природними ресурсами, гудвіл. Причому дефініція наводиться лише для гудвіла<sup>94</sup>.

На сьогоднішній день в українському законодавстві відсутнє законодавче виокремлення продуктів інтелектуальної власності як складової нематеріальних активів; повний перелік нематеріальних активів та їхнє визначення також відсутні. Удосконалення потребує і дефініція таких активів. Нематеріальні нефінансові компоненти національного багатства доцільно визначати як сукупність ресурсів, що не мають матеріального втілення, на які встановлено право власності держави, юридичних та/або фізичних осіб-резидентів, що використовуються або можуть бути використані для реалізації їх економічних інтересів у цілях суспільного розвитку. А у класифікаційному поділі балансів СНР доцільно чітко виокремити матеріальні та нематеріальні елементи національного багатства. І, як наголошувалося вище, продукти інтелектуальної власності, контракти, договори оренди, ліцензії, гудвіл і маркетингові активи є лише часткою нематеріальних активів у складі національного багатства. Однак нематеріальна частка національного багатства включає й інші елементи – людський, соціальний, інфор-

маційний потенціал, що наразі у балансах СНР не розглядаються.

Соціальний потенціал тісно пов'язаний з людським потенціалом, володіючи при цьому власними унікальними рисами, що дозволяють його ідентифікувати. Спершу соціальний потенціал доцільно розглядати як квазінематеріальний актив унаслідок часткової відповідності його ознакам. Інформаційний потенціал іще важче виділити як окремий актив, оскільки він або частково включає інші компоненти національного багатства, або включений до інших елементів. Продукти інтелектуальної власності є лише одними зі складових інформаційного потенціалу; в інших формах він виявляється як параметр формування людського потенціалу та як природний ресурс унаслідок природної властивості об'єктів випромінювати інформацію. Внаслідок цих особливостей інформаційний потенціал має бути представлений як додатковий показник, що відображає специфічні зв'язки між іншими нематеріальними активами в ранжуванні елементів національного багатства.

Як висновок необхідно зазначити, що для сприяння успішним структурним економічним трансформаціям в Україні необхідно заснувати національну систему репрезентування нефінансових нематеріальних активів у форматі балансів СНР. Для забезпечення повномасштабної регламентації питань, пов'язаних з формуванням та використанням продуктів інтелектуальної власності потрібно законодавчо затвердити їхній повний перелік з дефініціями та специфікаціями. Не менш важливо забезпечити зворотний зв'язок та співпрацю з Міжсекретаріатською робочою групою з національних рахунків з метою удосконалення існуючих міжнародних методологічних стандартів визначення, класифікації та економічної оцінки нематеріальних активів.

Загальну класифікацію нематеріальних нефінансових компонентів національного багатства варто доповнити людським і соціальним потенціалом. Інформаційний потенціал також має бути висвітлений у СНР у складі нематеріального національного багатства. Перелік продуктів інтелектуальної власності має бути розширений шляхом включення нових елементів та виокремлення їх з уже існуючих (зокрема, це стосується нових бізнес-моделей, брендів, ексклюзивних освітніх та тренінгових програм, унікальних концепцій послуг, технологій комунікацій, рекламних образів, екстраординарних дизайнів, організаційних ноу-хау тощо). Оскільки гудвіл, маркетингові активи, договори оренди та ліцензії є результатом економічної діяльності з менеджменту і маркетингу компаній, вони мають бути перейменовані з «невироблених» у «вироблені» активи.

<sup>93</sup> Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI (із змінами) [Електронний ресурс] / офіц. сайт Верховної Ради України. – Доступний з : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>; Закон України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій» від 14.09.2006 р. № 143-V (із змінами) [Електронний ресурс] / офіц. сайт Верховної Ради України. – Доступний з : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/143-16>

<sup>94</sup> Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI (із змінами) [Електронний ресурс] / офіц. сайт Верховної Ради України. – Доступний з : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>



Запропоновані доповнення потребуватимуть розроблення критеріїв встановлення права власності на нові форми нематеріальних активів та їхньої економічної оцінки. У перспективі, незважаючи на певні складності з впровадження запропонованих новацій, вони сприятимуть формуванню нової якості вимірювання економічного розвитку.

У перспективі в Україні та інших країнах світу потрібно розробити й запровадити практику складання інтегральної СНР з окремими рахунками за складовими НБ, де головну роль відіграватимуть не потокові величини, а показники запасів, що характеризують не тільки обсяги ресурсів, залучених на цей час у економічний обіг, але й незадіяний потенціал, збережений для майбутніх поколінь, що є важливою ознакою сталого розвитку. Для кожної країни слід розробити матрицю наявності та розподілу різних видів ресурсів, розрахувати порогові значення обсягів використання їхніх певних видів за параметрами до-

статності рівнів забезпеченості ними майбутніх поколінь та виявити критично загрозливі відносні обсяги використання тих чи інших ресурсів за ознакою їхньої відповідності принципам сталого розвитку.

Потрібно також уніфікувати підходи до визначення сутності та складу національного багатства у методології та розрахунках СНР та СБ, розширити сутнісне наповнення категорії НБ відповідно до викликів сучасності, чітко виокремити у складі НБ незадіяний потенціал і національний капітал. Щодо останнього слід висвітлювати відтворювальні пропорції заощадження і нагромадження за всіма його видами. Це дозволить ширше і ґрунтовніше аналізувати структурні пропорції наявного національного багатства в Україні та інших державах світу. Й одним з найважливіших сучасних трендів трансформації методології оцінювання активів у рамках СНР є узгодження різних вимірів оцінок – запасів, потоків і продуктивності.

## 4.3 Структурні диспропорції в трудовій сфері

Економічний розвиток будь-якої країни передбачає постійні зміни в структурі між основними інституційними секторами, видами економічної діяльності, підприємствами з різною формою власності та ін. Відмінності та диспропорції, що мають місце у трудовій сфері, з одного боку, надають ознак динамічності в процесі формування економічного простору функціонування суб'єктів ринку праці, з іншого – посилюють розрив та глибину розшарування між ними. Проте особливості соціально-трудової сфери, наявні диспропорції її функціонування та розвитку є підґрунтям та обмежувачем економічних процесів. Тому інтереси дослідників зосереджуються на процесах, що відбуваються у трудовій сфері, на дослідженні природи диспропорцій її розвитку, обґрунтуванні основних детермінант, що їх зумовлюють, визначенні шляхів їх пом'якшення.

Теоретичним та прикладним аспектам проблем трудової сфери присвячені дослідження О. Амоші, В. Антонюк, С. Бандура, В. Брича, В. Близнюк, І. Гнибіденка, О. Гришнєвої, А. Колота, Е. Лібанової, Л. Лісогор, В. Мандибури, О. Макарової, О. Новикової, І. Петрової, та ін. Однак вивчення проблем структурних диспропорцій у трудовій сфері, узагальнення та класифікація основних детермінант цих процесів, оцінка їх впливу на макропропорції країни не втрачають своєї актуальності та своєчасності.

Аналіз емпіричних досліджень довів існування науково-практичного напрямку щодо оцінки впливу структурних зрушень на ефективність ринку праці.

Існує низка досліджень, присвячених аналізу впливу технологічних змін в економіці на обсяг та структуру пропозиції праці.

Слід відзначити роботи В. Мартіна<sup>95</sup>, Д. Йоргенсона<sup>96</sup>, в яких досліджуються зв'язок між технологічними змінами економіки та змінами структури попиту на працю. Основна теза таких досліджень полягає в обґрунтуванні зростаючих вимог до кваліфікаційного рівня працівників, якості людського капіталу та віддачі від інвестицій. Процеси, що мають місце на ринку праці за умов реструктуризації докладно досліджувалися фахівцями Міжнародної організації праці<sup>97</sup>, Європейського комісаріату з питань зайнятості<sup>98</sup>, представниками науки пострадянського

<sup>95</sup> Martin B. Technology Foresight in Rapidly Globalizing Economy [Електронний ресурс] // The proceeding of the UNIDO Technology Foresight Conference for Central and Eastern Europe and the Newly Independent States, Vienna, 4–5 April. – 2001. – Доступний з : [http://www.forschungsnetzwerk.at/downloadpub/2001\\_vienna\\_MartinBen.pdf](http://www.forschungsnetzwerk.at/downloadpub/2001_vienna_MartinBen.pdf)

<sup>96</sup> Jorgenson W. D. Presentation «Understanding the knowledge economy. Harvard University» [Електронний ресурс] / W. D. Jorgenson // Maddison Master Class in Economic History and Development ; Groningen Growth and Development Centre. – 2012. – 23<sup>th</sup> of April. – Доступний з : <http://economics.harvard.edu/faculty/jorgenson/>

<sup>97</sup> The Financial and Economic Crisis: a Decent Work Response. For Debate and Guidance [Електронний ресурс] // 304th Session International Labour Office of Committee on Employment and Social Policy. – Geneva. – 2009. – March. – Доступний з : [http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/@ed\\_norm/@relconf/documents/meetingdocument/wcms\\_103507.pdf](http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/@ed_norm/@relconf/documents/meetingdocument/wcms_103507.pdf)

<sup>98</sup> New Skills for New Jobs: Anticipating and matching labour market and skills needs - Communication from the Commission to the European Parliament, adopted on 16 December 2008 [Електронний ресурс] // Office for Official Publications of the European Communities. – Luxembourg, 2009. – 40 p. – Доступний з : <http://ec.europa.eu/social/BlobServlet?docId=2352&langId=en>

сектора<sup>99</sup>. Дослідники переважно відзначають, що структурні зміни в економіці насамперед посилюють вимоги до освітнього рівня найманих працівників, що в свою чергу підвищує частку населення із третинною освітою, сприяють підвищенню економічної активності та мобільності. Викликає інтерес дослідження, що визначають форми адаптації ринку праці до структурних змін економіки, які сприяють підвищенню його ефективності без зростання рівня безробіття<sup>100</sup>. Автори обґрунтовують пакет стимуляційних заходів, спрямованих на зайнятість, оскільки вони є найефективнішими. Ці заходи вони класифікують за напрямом дії як антикризові та структурні і як найефективніші визначають ті, які сприяють формуванню диверсифікованої структури зайнятості із урахуванням перспектив інноваційної економіки.

Аналізу диспропорцій ринку праці у восьми європейських країнах (Данії, Франції, ФРН, Італії, Нідерландах, Швеції, Польщі, Великій Британії) присвячені роботи D. Anxo, T. Ericson, A. Jolivet<sup>101</sup>. Так, аналізуючи ситуацію у сфері зайнятості, розповсюдження новітніх неусталених форм зайнятості, гендерних особливостей та ін., автори дійшли висновку про схожість причин, які викликають ці диспропорції, що відповідно уможливорює типовість заходів щодо зменшення негативних наслідків у соціально-трудовій сфері.

Дослідники українських реалій зазначають, що основними детермінантами структурних диспропорцій ринку праці на сьогодні є нестабільності політичної ситуації, відсутності узгодженості дій суб'єктів державного управління, структурна, макроекономічна та інституційна макроекономічна кризи, що призводить до скорочення можливостей створення нових робочих місць; поступового звуження обсягів

попиту на робочу силу з одночасним наростанням деформаційних змін у його структурі<sup>102</sup>. Провідний фахівець у сфері соціально-трудових відносин А. Колот відзначав асиметрії розвитку соціально-трудової сфери, що породжуються зовнішніми та внутрішніми детермінантами, а саме: глобалізацією світової економіки; погіршенням демографічної структури населення в цілому і економічного активного зокрема; лібералізацією соціально-економічної політики; уповільненням темпів економічного зростання; трансформацією інституту зайнятості та різновекторністю змін на ринку праці; зниженням ролі соціального діалогу в оптимізації відносин між провідними соціальними силами; зниженням ролі держави у забезпеченні стійкого розвитку соціально-трудової сфери<sup>103</sup>.

Сучасний розвиток ринку праці України як сфери прикладання праці відбувається під знаком його необхідної адаптації до економічної ситуації, яка характеризується насамперед триваючим спадом виробництва, все ще значною фінансовою розбалансованістю економіки, недостатньою динамічністю заходів щодо реформування господарського механізму, триваючим збройним конфліктом в країні. Сучасному ринку праці притаманні серйозні проблеми і протиріччя:

**Спотворення макропропорцій в економічному розвитку країни**, які проявляються у порушенні співвідношень темпів зростання продуктивності праці та оплати праці.

Засновники неокласичної теорії наголошували на одному з таких постулатів, як відповідність заробітної плати граничному продукту праці, тобто заробітна плата розглядалася ними як ендегенний чинник продуктивності. Донині це є теоретичним каноном, але практика доводить можливість існування ситуації, коли рівень оплати праці формується спочатку відносно незалежно від зазначеного співвідношення, а за тим справедливості цієї функції відновлюється у режимі ринкової саморегуляції через пропорційне зростання вартісного обсягу граничного продукту праці, що також обумовлює зростання вартісного виміру національного продукту країни, причому не тільки номінального, а й реального.

Українська ситуація характеризується суттєвим падінням рівня життя в 90-ті роки за одночасного падіння обсягів виробництва.

<sup>99</sup> Надрага В. І. Ризики безробіття за професійною ознакою в контексті структурних диспропорцій ринку праці / В. І. Надрага // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Економічні науки. – 2014. – № 2. – С. 142–147; Лісогор Л. С. Узгодження гнучкості ринку праці та соціальної захищеності працівників в Україні: проблеми та перспективи / Л. С. Лісогор // Формування ринкової економіки : [зб. наук. праць / відп. ред. О. О. Беляєв] ; М-во освіти і науки України, ДВНЗ «Київський нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана». – 2010. – Спец. вип. – Т. 3 : Соціально-трудові відносини: теорія та практика. – С. 168–175; Гайманов Д. А. Модель мінімізації структурних дисбалансів ринку праці / Д. А. Гайманов, Р. Р. Галлямов // Вестник Уфимского государственного авиационного технического университета. – 2006. – Т. 8. – № 5. – С. 89–92.

<sup>100</sup> Ванкевич Е. Механизмы адаптации рынка труда к структурным изменениям экономики [Електронний ресурс] Е. Ванкевич // Starptautiskās zinātniskās konferences «Sociālās zinātnes reģionālajai attīstībai 2012: Finanšu kapitāla ietekme uz reģiona ekonomisko konkurētspēju». – III daļa: Ekonomikas aktualitātes, 2013 g. – Доступний з: <http://du.lv/files/000/008/318/Vankevich.pdf?1381265515>

<sup>101</sup> Anxo D., Ericson T., Jolivet A. Working longer in European countries: underestimated and unexpected effects // International Journal of Manpower. – 2012. – Vol. 33. – Is. 6(May). – P. 612–628.

<sup>102</sup> Лісогор Л. С. Узгодження гнучкості ринку праці та соціальної захищеності працівників в Україні: проблеми та перспективи / Л. С. Лісогор // Формування ринкової економіки : [зб. наук. праць / відп. ред. О. О. Беляєв] ; М-во освіти і науки України, ДВНЗ «Київський нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана». – 2010. – Спец. вип. – Т. 3 : Соціально-трудові відносини: теорія та практика. – С. 168–175.

<sup>103</sup> Колот А. М. Еволюція ролі держави та інструментарію її впливу на розвиток соціально-трудової сфери / А. М. Колот // Соціально-трудові відносини: теорія і практика. – 2011. – № 1. – С. 5–13.

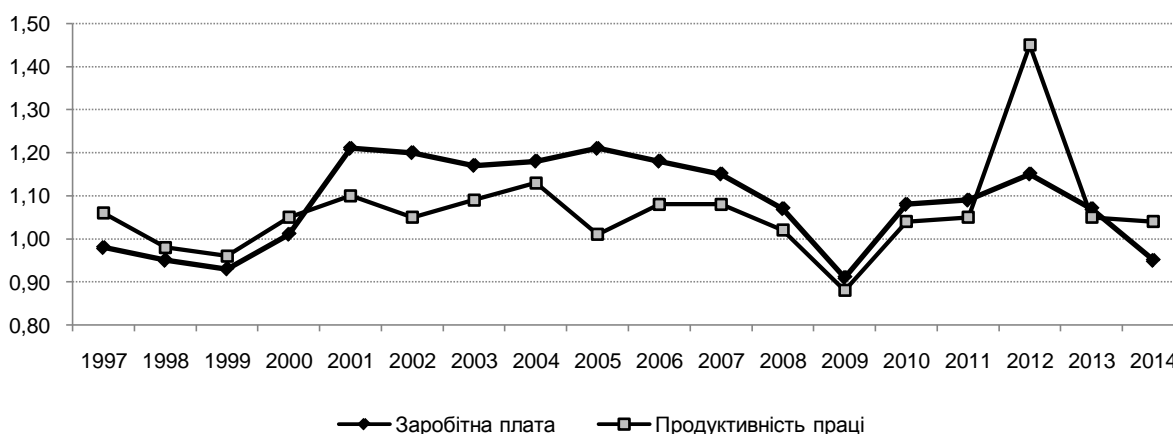
Заробітна плата зростала швидшими темпами порівняно з продуктивністю праці в період економічного зростання, починаючи з 2011 р. наочно видно різке падіння рівня життя населення (рис. 4.12). Існують думки, що темпи зростання заробітної плати можуть випереджати зростання ВВП без негативних макроекономічних наслідків за рахунок скорочення витрат матеріально-товарних ресурсів і перерозподілу пропорцій між видами первинних доходів<sup>104</sup>. Автори обґрунтовують, що за тривалого низького або нульового зростання зарплат продуктивність праці знижується, оскільки втрачають сенс інвестиції у дослідження та розробки (R&D), збільшення капіталомісткості виробництва та впровадження працевоздаючих технологій. Дослідження, проведені по сукупності країн ОЕСР, показали, що зростання реальної заробітної плати на 1 в. п. обумовлює зростання продуктивності праці на 0,3%, а в деяких країнах (Франції, Німеччині, Нідерландах, Великій Британії, США, скандинавських країнах) – на 0,38 в. п.<sup>105</sup>. Ми погоджуємося, що за умов безпрецедентного падіння рівня заробітної плати у короткостроковому періоді темпи зростання зарплати можуть перевищувати темпи зростання продуктивності, однак слід враховувати особливості та українські реалії, тобто наявність прихованої форми оплати праці, яка не фіксується органами статистики, тому, на наш погляд, вирішальним чинником економічного зростання,

його базисом, є створення умов для достатньої оплати кваліфікованої праці, реалізації потенціалу найманих працівників, а також формування потужного класу власників та підприємців за рахунок зростання продуктивності праці. Відставання зростання продуктивності від заробітної плати на досить тривалому проміжку часу провокувало кризу в сфері праці, а її сучасні критичні темпи зростання свідчать про економічну неможливість підвищення низької оплати праці. Вихід із цієї ситуації полягає в першу чергу у державному регулюванні рівня мінімальної оплати праці та основних соціальних стандартів, встановлення її на рівні, що дозволяє забезпечувати основні принципи гідної праці, а також у зниження трудомісткості виробництва за рахунок впровадження нових технологій. Такий підхід забезпечить підвищення загального рівня оплати в економіці.

**Розбалансованість ринку праці та освітніх послуг**, унаслідок чого виникли перекося в кількісно-якісній структурі ринку праці та невідповідність рівня кваліфікації потребам роботодавців. Наявність феномену одночасно надмірної та дефіцитної праці, збільшення частки структурної складової безробіття, з одного боку, стимулює трудову міграцію, з іншого – зайнятість не за фахом. Система освіти є джерелом пропозиції кваліфікованої праці на ринку, але відсутність ефективної системи адаптації структури підготовки кадрів на потребу ринку поглиблює структурні диспропорції в цій сфері.

**Темпи зростання реальної зарплати та реальної продуктивності праці (в цінах 2000 р.)**

РИСУНОК



Джерело: за даними Державної служби статистики України: [Електронний ресурс]. – Доступний з : <http://ukrstat.gov.ua/>

<sup>104</sup> Ткаченко Л. Г. Продуктивність та оплата праці: діалектика взаємодії / Л. Г. Ткаченко // Демографія та соціальна економіка. – 2013. – № 1. – С. 132–141.

<sup>105</sup> Storm S. Wage-led or Profit-led Supply: Wages, Productivity and Investment [Електронний ресурс] / Servaas Storm, C.W.M. Naastepad // Conditions of Work and Employment Series No 36. – Geneva : International Labour Office, 2012. – 30 p. – Доступний з : [http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed\\_protect/---protrav/---travail/documents/publication/wcms\\_187309.pdf](http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_protect/---protrav/---travail/documents/publication/wcms_187309.pdf)



Як свідчать соціологічні оцінки, лише 36% спеціалістів працюють за фахом. Найвдалішими виявилися ті, хто отримав освіту в сфері маркетингу, менеджменту й права, а працівники із педагогічною освітою мають підлаштовуватися під потреби ринку праці: 83% з них працюють не за спеціальністю<sup>106</sup>. На українському ринку праці спостерігається масштабна диспропорція між кількістю робочих місць, з одного боку, й кількістю працівників з певною спеціалізацією – з іншого. Згідно з результатами опитування тільки 36% співробітників працюють за спеціальністю, робота 20% пов'язана з отриманою спеціалізацією, в той час як 44% працівників узагалі змінили професію.

**Деформалізація соціально-трудоих відносин.** Це свідчить про наявність значного прошарку тіньової зайнятості.

Наразі, за приблизними оцінками, в неформальні трудові відносини залучено від чверті до половини працездатного населення. Тенденції розвитку формальної та неформальної зайнятості в Україні за період з 2000 р. до 2014 р. представлені на рис. 4.13. Рівень зайнятості населення у віці 15–70 років в Україні за період з 2000 р. до 2014 р. змінився з 55,8 до 56,6%. Водночас зайнятість у неформальному секторі, навпаки, зростала швидкими темпами і збільшилась в 1,7 раза – з 14,8% у 2000 р. до 25,1% у 2014 р., тобто рівень неформальної зайнятості підвищився на 10,3 в. п. За даними вибіркового обстеження населення з питань економічної активності, кількість осіб, зайнятих у неформальному секторі, за 2000–2014 рр. збільшилась на 1555,8 тис. осіб і в 2014 р. становила 4540,9 тис. осіб, або 25,1% загальної чисельності зайнятих у віці від 15 до 70 років. Для порівняння, у 2000 р. таких осіб було 2985,9 тис. (або 14,8% загальної чисельності зайнятих).

Питома вага неформального сектора на українському ринку праці значна і збільшувалася, незважаючи на економічне зростання. Точніше сказати – завдяки цьому зростанню, оскільки ці два процеси відбувалися паралельно. В результаті залежно від використовуваної методології до цього сектора сьогодні можна віднести кожного п'ятого зайнятого. Зростання неформальної зайнятості виступає, мабуть, зворотним боком поступового скорочення формального сектора, вкрай чутливого до низької якості інституційного середовища. Зайняті в неформальному секторі працюють переважно поза сферою державного регулювання.

Надмірна експансія неформальної зайнятості, її тісне переплетіння з формальною обумовлює дерегульованість та неконтрольованість багатьох процесів у соціально-трудовій сфері. Визначимо чинники, що сприяють розвитку тіньового сектора. Основними серед них є: високі податки (прибутковий, на прибуток та інші); високий рівень безробіття (підштовхує людей отримувати доходи будь-яким можливим способом); недосконалість законодавства (постійні зміни у вимогах до документації, що зумовлює додаткові витрати підприємців). Однак у короткостроковій перспективі, особливо для вирішення певних завдань, наприклад, зайнятість у регіонах, постраждалих від збройного конфлікту, зайнятість у неформальному секторі є можливістю людей вижити у складній, скрутній ситуації. Неформальна зайнятість сприяє розвитку нових підприємницьких здібностей людини, повнішій реалізації її здібностей до праці, а також до виконання функцій адаптації робочої сили до сучасних ринкових умов.

**Динаміка рівнів формальної та неформальної зайнятості в 2000 – 2014 рр. 4.13**



Джерело: за даними Державної служби статистики України: [Електронний ресурс]. – Доступний з : <http://ukrstat.gov.ua/>

<sup>106</sup> Українцы работают не по специальности [Електронний ресурс] // Исследования HeadHunter Украина. – 2011. – 12 апреля. – Доступний з : <http://hh.ua/article/news-1202>

Динаміка інноваційних процесів викликає зміни на ринку праці, постійно потребуючи **нових форм організації зайнятості** й умов праці. Поширюється нестандартна зайнятість, зростають інвестиції у нові види діяльності, розвивається мобільність робочої сили тощо. Як свідчать результати досліджень фахівців, до основних детермінант нестандартної зайнятості можна віднести рівень доходів населення, напруженість на ринку праці, демографічні характеристики населення, розповсюдженість інформаційних технологій, що дозволяє використовувати віддалену роботу та ін.<sup>107</sup>

**Нетипова гнучкість українського ринку праці**, що проявляється у пристосуванні до ринкових змін не шляхом зміни чисельності зайнятих, а гнучкою заробітною платою та затримками її виплати.

Природний приріст населення в Україні залишається негативним, демографічні процеси зумовлюють дефіцит кадрів. Через демографічні виклики Україна змушена залучати трудових мігрантів. Але активна міграційна політика у напрямі інтеграції іммігрантів в українське суспільство може призвести до значних втрат вітчизняного людського потенціалу та його деформації, тому при формуванні цієї політики доцільно більш широко застосовувати механізм державно-приватного партнерства, що успішно зарекомендував себе в різних країнах. Як учасники та зацікавлені сторони тут можуть виступати урядові структури, громадські організації (діаспори, релігійні об'єднання), бізнесові структури (у т.ч. транснаціональні корпорації), агенції з міжнародної співпраці та розвитку, організацій-донори, у т.ч. міжнародні.

Диспропорції соціально-трудової сфери можуть бути декількох видів, серед яких можна виокремити: структурно-економічні, соціальні, гендерні, інформаційні, ринкові. Ринок формує дисбаланси виробництва, розподілу та споживання, що, відповідно, сприяє деструктивним зрушенням ринку праці. До структурно-економічних диспропорцій відносяться відмінності у розподілі зайнятих за видами економічної діяльності, відмінності у забезпеченні окремих галузей якісною робочою силою. Структурна невідповідність параметрів попиту на робочу силу та її пропозицію визначаються насамперед економічними факторами, а саме нерівністю розвитку окремих секторів економіки, динамікою підприємницької активності, доступністю кредитних ресурсів та ін. Соціальні диспропорції характеризуються диференціацією в доходах населення, оплаті праці та розповсюдженні такого асоціального явища як бідність. Гендерні диспропорції визначаються соціально-статевими ролями на ринку та у суспільстві.

Рух є внутрішньою властивістю будь-якої соціально-економічної системи. Часовий рух, який має управлінський характер, визначається як трансформація. Сила та глибина трансформації, що проявляється у структурних зрушеннях, може бути оцінена спеціальними методами та за допомогою специфічних показників.

Структура зайнятості, що утворилася в українській економіці протягом трансформаційного періоду, не є оптимальною (рис. 4.14). Вона ще й досі не відповідає вимогам постіндустріального суспільства, але її структура характеризує процеси деіндустріалізації праці.

На початку ринкових перетворень очікувалося зростання зайнятості у сфері послуг, однак для українського ринку праці послуги – це насамперед торгівля, готельно-ресторанний бізнес (табл. 4.5). Зменшення зайнятості у промисловості можна було б розглядати як позитивний момент, якби одночасно зростала зайнятість і в інформаційно-комунікаційній сфері. Але, на жаль, такі тенденції в країні відсутні. Тому можна зробити висновок, що структура є як неоптимальною, так і не інноваційною. Динамічний аналіз структури зайнятості свідчить, що найвагоміша частка зайнятих зосереджена у сфері торгівлі. Так, за даними КВЕД-2010, вона становить понад 21% усіх зайнятих. Триває тенденція до зменшення частки зайнятих у промисловості – протягом останніх трьох років на 0,8 в.п., що пояснюється суттєвим спадом обсягів виробництва у промисловості. Останні роки спостерігається зменшення частки у фінансовому секторі, у сфері операцій з нерухомим майном. Простежується динаміка щодо збільшення частки зайнятих у секторі транспорту, складського господарства, поштової та кур'єрської діяльності. Зростання частки зайнятих у сфері державного управління за останній рік відбулося за рахунок посилення оборонної сфери, що, найімовірніше, відбуватиметься і надалі.

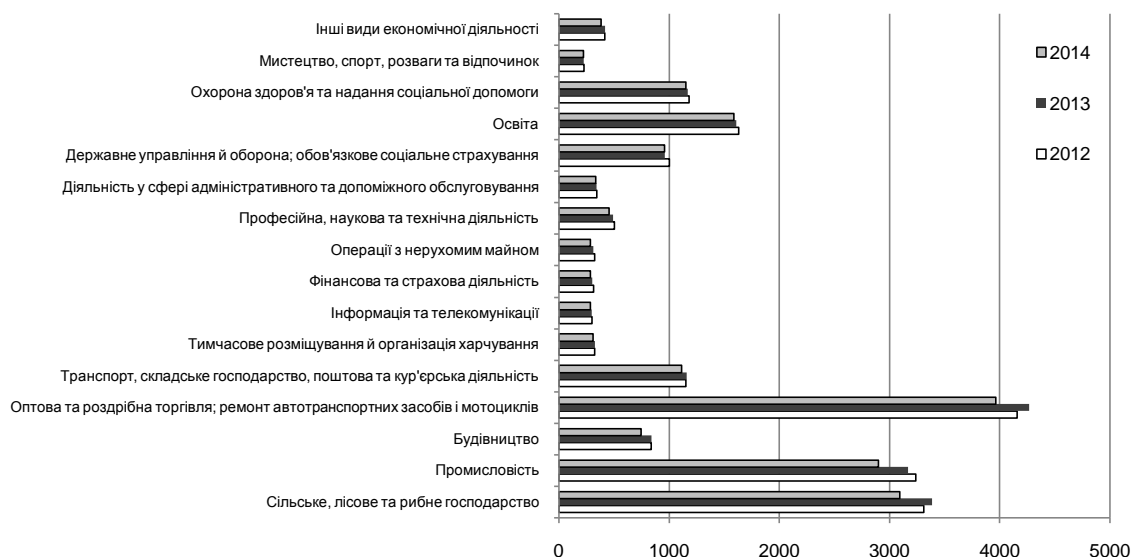
Аналіз структурних змін на національному ринку праці можна здійснити за допомогою узагальнюючих показників структурних зрушень. Найбільш поширеними є коефіцієнти абсолютних структурних зрушень, середньоквадратичний коефіцієнт абсолютних структурних зрушень, середньоквадратичний коефіцієнт відносних структурних зрушень, інтегральний коефіцієнт структурних зрушень Гатєва, Салаї, удосконалений інтегральний коефіцієнт В. Рябцева. Нами був здійснений індексний аналіз структурних зрушень у розрізі видів діяльності окремо за період 2000–2012 за КВЕД-2005 та 2012–20144 рр. за КВЕД-2010. Розрахунок здійснювався за показниками, формули розрахунків яких докладно наведені у статті Перстневої Н.П.<sup>108</sup>. Отримані результати зведені у табл. 4.6.

<sup>107</sup> Гук Л. П. Прогнозування та регулювання розвитку нестандартної зайнятості в Україні / Л. П. Гук // Бізнес Інформ. – 2014. – № 4. – С. 278–283.

<sup>108</sup> Перстнева Н. П. Критерии классификации показателей структурных различий и сдвигов / Н. П. Перстнева // Экономические науки. – 2012. – № 3. – С. 478–482.

## Структура зайнятості за видами економічної діяльності у 2012–2014 рр. 4.14

РИСУНОК



Джерело: за даними Державної служби статистики України: [Електронний ресурс]. – Доступний з : <http://ukrstat.gov.ua/>

## Динаміка структури зайнятості України 4.5

ТАБЛИЦЯ

Вид економічної діяльності	2012	2013	2014
<b>Усього зайнято</b>	100,00	100,00	100,00
Сільське, лісове та рибне господарство	17,18	17,55	17,10
Промисловість	16,80	16,41	16,04
Будівництво	4,34	4,35	4,13
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	21,60	22,11	21,94
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	5,98	6,02	6,16
Тимчасове розміщування й організація харчування	1,70	1,70	1,71
Інформація та телекомунікації	1,55	1,55	1,58
Фінансова та страхова діяльність	1,64	1,59	1,59
Операції з нерухомим майном	1,67	1,63	1,58
Професійна, наукова та технічна діяльність	2,62	2,56	2,52
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	1,79	1,78	1,85
Державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування	5,21	4,98	5,31
Освіта	8,48	8,34	8,78
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	6,13	6,07	6,37
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	1,17	1,17	1,22
Інші види економічної діяльності	2,15	2,19	2,11

Джерело: за даними Державної служби статистики України: [Електронний ресурс]. – Доступний з : <http://ukrstat.gov.ua/>

## Структурно динамічні відмінності національного ринку праці 4.6 за галузевою структурою (ланцюгові показники)

ТАБЛИЦЯ

Показник	2001	2003	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2013	2014
Лінійний коефіцієнт абсолютних структурних зрушень	0,37	0,16	0,19	0,36	0,28	0,25	0,31	0,20	0,33	0,12	0,17
Середній квадратичний коефіцієнт абсолютних структурних зрушень	0,62	0,24	0,26	0,63	0,39	0,39	0,40	0,30	0,53	0,24	0,27
Лінійний коефіцієнт відносних структурних зрушень	4,08	1,81	2,14	4,00	3,08	2,74	3,39	2,23	3,6	1,98	2,71
Середній квадратичний коефіцієнт відносних структурних зрушень	0,51	0,24	0,26	0,53	0,42	0,35	0,36	0,36	0,53	0,22	0,32
Інтегральний коефіцієнт структурних зрушень Гатєва	0,038	0,015	0,016	0,039	0,025	0,024	0,025	0,019	0,033	0,016	0,018
Узагальнюючий коефіцієнт структурних зрушень Салаї	0,020	0,016	0,021	0,029	0,032	0,023	0,020	0,022	0,029	0,010	0,017
Узагальнюючий коефіцієнт Рябцева	0,027	0,011	0,011	0,028	0,018	0,018	0,017	0,009	0,021	0,011	0,009

Джерело: розраховано за даними Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Доступний з : <http://ukrstat.gov.ua/>

Аналіз ланцюгових коефіцієнтів свідчить про несуттєві ланцюгові зміни у структурі зайнятості, тобто галузеві зміни не є достатньо вагомими. За показником лінійного коефіцієнта абсолютних структурних зрушень можна охарактеризувати загальну сукупну зміну всіх структурних частин без урахування напрямів окремих зрушень. Як видно з отриманих даних, найсуттєвіші зрушення в структурі зайнятості мали місце за період з 2006 по 2010 рр., у наступному періоді інтенсивність структурних зрушень зменшилася. Інтегральний коефіцієнт структурних зрушень Гатєва та показник структурних зрушень Салаї перебувають у діапазоні від 0,02 до 0,038, тобто значення є достатньо близькими до 0, що характеризує досліджуваний період однорідністю структури зайнятості в Україні. Тобто галузева структура зайнятості є достатньо усталеною та слабозмінюваною, однак подібна однорідність не є свідченням достатніх можливостей забезпечення зайнятості та низького рівня безробіття в Україні.

Зростання зайнятості в Україні за останнє десятиріччя, попри її низький рівень та всупереч високим темпам економічного зростання, як здається, було достатнім для того, щоб знизити рівень безробіття. Проте підвищення рівня зайнятості, що мало місце, частково можна віднести на рахунок збільшення числа працюючих у незахищених умовах або неформально зайнятих.

Рівень безробіття останніми роками постійно знижувався, з 11,6% – у 2000 р. до 7,3% – у 2013 р. та починаючи з 2014 р. спостерігається зростання до рівня 9,3% економічно активного населення (табл. 4.7). Найсуттєвішими показниками безробіття характеризуються Донецька (11%), Житомирська (11,5%), Кіровоградська (11,2%), Луганська (11,4%), Тернопільська (11,3%) та Чернігівська (11,2%) області. Кількість безробітних (за методологією МОП) у віці 15–70 років у 2014 р., порівняно з 2010 р., зросла на 133,7 тис. осіб, або на 7,8%, та становила 1,85 млн осіб. Рівень безробіття населення віком 15–70 років (за методологією МОП) в цілому по Україні зріс на

1,1 в. п. та становив 9,3% економічно активного населення зазначеного віку.

Водночас кількість вільних робочих місць (вакантних посад) на підприємствах, в установах, організаціях (далі – підприємствах), порівняно з 2010 р., зменшилася на 18,1% та на кінець 2012 р. становила 48,6 тис. Скорочення потреби в працівниках на заміщення вільних робочих місць спостерігалось в усіх видах економічної діяльності, крім добувної промисловості. Сьогодні наявна структурна диспропорція між попитом на робочу силу та її пропозицією, що обмежує можливості працевлаштування безробітних і їх виходу зі стану бідності. Відповідно навантаження незайнятого населення на 10 вільних робочих місць (вакантних посад) збільшилося з 84 осіб на кінець 2011 р. до 108 осіб на кінець 2012 р. Починаючи з 2013 р. показник навантаження є співвідношенням кількості вільних вакантних посад до кількості безробітного населення. Так, на кінець 2013 р. цей показник становив 10 безробітних осіб на одне вільне робоче місце, а на кінець 2014 р. – 14,5 особи. Особливо значимим цей показник був для кваліфікованих робітників сільського та лісового господарств, риборозведення та рибальства – 62 особи, технічних службовців – 20 осіб та керівників, менеджерів, управителів – 22 особи.

Структурна асиметрія ринку праці проявляється у такому виді безробіття, як структурне. Фахівцями прийнято розглядати структурне безробіття як соціально-економічне явище, за якого структура пропозиції робочої сили не відповідає потребам економіки країни за професійними групами, видами економічної діяльності внаслідок структурних та технологічних змін в економіці, недосконалої освітньої системи<sup>109</sup>. Можна виокремити такі наслідки поширення структурного безробіття: втрати часу та коштів на перенавчання та перепідготовку фахівців потрібної кваліфікації, можливість зниження соціального статусу та значущості для працівників, зміна орієнтацій та способу життя представників багатьох професій, можливість втрати продуктивності праці на період соціальної та професійної адаптації.

#### Показники зайнятості населення України 4.7

ТАБЛИЦЯ

Показники	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014
Рівень зайнятості населення, у % до населення 15–70 років	55,8	57,7	58,4	59,1	59,6	60,2	56,6
Безробітне населення у віці 15–70 років, тис. осіб	2655,8	1600,8	1713,9	1661,9	1589,8	1510,4	1847,6
Рівень безробіття населення, у % до економічно активного населення 15–70 років	11,6	7,2	8,2	8,0	7,6	7,3	9,3

Джерело: розраховано за даними Державної служби статистики України: [Електронний ресурс]. – Доступний з : <http://ukrstat.gov.ua/>

<sup>109</sup> Зірко О. В. Державне регулювання економіки: шляхи підвищення зайнятості / О. В. Зірко // Бізнес Інформ. – 2012. – № 11. – С. 29–32.

В Україні традиційними є суттєві регіональні диспропорції розвитку ринку праці, до сьогодні відсутня ефективна регіональна політика зайнятості, заснована на ґрунтовному аналізі регіональних відмінностей і можливих перспектив розвитку регіональних ринків праці, перш за все, в регіонах з істотною деформацією структури населення, специфікою соціально-економічного розвитку, переважанням виробництв з високою концентрацією промислових або сільськогосподарських підприємств.

Оцінюючи структурний дисбаланс регіональних ринків праці, який характеризується кон'юнктурною ситуацією, коли професійно-кваліфікаційна структура безробітних (незадоволена пропозиція) не співпадає з відповідною структурою вільних вакантних посад, нами було визначено структурне безробіття як число безробітних, які мали б гіпотетично переміститися із сектора в сектор для забезпечення рівноваги на ринку праці (табл. 4.8).

Структурна рівновага може бути досягнута за умови рівності чисельності безробітних та кількості вакантних посад за всіма професійними групами у кожному регіоні. Отриманий показник відображає частку структурного безробіття у сукупному обсязі безробіття зареєстрованого ринку праці. Отримані результати доводять, що структурне безробіття посилювалося у період фінансово-економічної кризи та поглиблення її наслідків, стабілізація економічного стану супроводжувалася стабілізаційними процесами у сфері зайнятості. Посилення кризових явищ, найімовірніше, загострить проблему кваліфікаційної невідповідності попиту та пропозиції робочої сили. Оскільки структурне безробіття є наслідком дисбалансу між процесами виробництва, розподілу та споживання, самостійно ринок праці не може вирішити означену проблему, тому необхідним є втручання держави в цей процес, яке полягає у визначенні напрямів та розробленні заходів з його регулювання. Таким чином, регулювання ринку праці, враховуючи структурні дисбаланси, стає особливо актуальним в умовах нестабільності функціонування економічної системи та дії дестабілізуючих факторів, що є істотними ознаками сучасних умов господарювання. У зв'язку з цим виникає нагальна необхідність у зміні підходів до прогнозу-

вання і планування кадрових потреб як у регіональному, так і загальнодержавному масштабі, що дозволить подолати існуючий дисбаланс між попитом і пропозицією на ринку кваліфікованої праці. Це вимагає впровадження стратегічного планування підготовки кадрів для потреб економіки, що має враховувати:

- рівень забезпеченості галузей національної економіки, інших сфер економічної діяльності фахівцями відповідних освітніх рівнів;
- поточну та середньострокову потребу у фахівцях у розрізі спеціальностей і професій у галузях та регіонах;
- фактори впливу на формування загальної і додаткової потреби у фахівцях в галузевому, регіональному розрізах та за видами економічної діяльності (обсяги виробництва, обсяги інвестицій, чисельність зайнятих, рівень безробіття, вікова структура працюючих, рівень заробітної плати, демографічний аспект);
- очікувані зміни в динаміці пропозиції фахівців на ринку праці за галузями економіки, в регіональному розрізі;
- пропозиції роботодавців щодо підготовки фахівців за напрямками і спеціальностями.

Визначення перспективних потреб у фахівцях з вищою та професійно-технічною освітою повинне здійснюватися у кількісному та якісному вимірах. Кількісна оцінка майбутніх потреб у кадрах залежить насамперед від прогнозованого рівня розвитку видів економічної діяльності як в країні загалом, так і окремих територій. Якісна оцінка, крім зазначених аспектів, повинна враховувати перспективні зміни вимог до компетенції персоналу внаслідок активізації інноваційної діяльності, створення нових високотехнологічних робочих місць, інтенсифікації міжнародної інтеграції та місця нашої держави у цьому процесі.

Задля формування ефективної методики прогнозування потреби в кадрах, яка б найбільш повно враховувала сучасні вимоги до цього процесу, доцільно використати:

- по-перше, вітчизняний досвід у цій сфері (ретроспективний аналіз окремих позитивних аспектів визначення обсягів підготовки фахівців за умов планової економіки й витратного підходу до фінансування закладів з вищої та професійно-технічної освіти);

## Динаміка структурного безробіття в Україні 4.8

ТАБЛИЦЯ

Показник	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Структурне безробіття, % у зареєстрованому безробітті	1,17	1,58	0,98	0,88	0,78	0,81	0,88

Джерело: розраховано на основі: Коровкин А. Г. Динамика занятости и рынка труда: вопросы макроэкономического анализа и прогнозирования / А. Г. Коровкин. – М. : МАКС Пресс, 2001. – 320 с.

– по-друге, сучасні методичні підходи до визначення потреби у фахівцях вітчизняних науковців та фахівців країн СНД, оскільки рівень соціально-економічного розвитку й умови життя останніх є порівняно більш наближеними до умов нашої країни (у т.ч. конкурсний підхід до розміщення замовлень на підготовку фахівців);

– по-третє, досвід розвинених країн світу (контрактний підхід, гранти на навчання, відмова від постатейного фінансування ВНЗ і перехід до фінансування підготовки за принципом «кошти прямують за студентом»).

Сьогодні рівень та якість підготовки робітничих кадрів стає найважливішим чинником та необхідною передумовою інноваційної моделі розвитку національної економіки України. Сучасні економічні та виробничі умови потребують робітника «нового типу» – професійно і соціально мобільного, такого, що має глибокі професійні знання з інтегрованих професій, володіє економічними знаннями, здатного до технічної та соціальної творчості, самовдосконалення, готового до роботи за умов існування різних форм організації праці та виробництва.

У професійно-кваліфікаційній структурі кадрів великий обсяг низькоефективної, малокваліфікованої праці, яка не потребує високого освітнього рівня (табл. 4.9). Динаміка структури зайнятості в Україні за професійними групами демонструє, що навіть у період економічного зростання роботодавці віддавали перевагу працівникам з низькою кваліфікацією, їх частка у структурі зайнятості є найбільшою. Крім того, як видно з наведених у таблиці даних, у 2014 р. порівняно з 2000 р. доволі помітно знизилась частка фахівців (-2,8 в. п.) та кваліфікованих робітників. Одночасно відбулося зростання частки зайнятих у сфері торгівлі та послуг (на 4,6 в. п.) та найпростіших професій. Також за досліджуваний період відбулось зростання частки зайнятих професіо-

налів – на 4,1 в.п.; законодавців, вищих держслужбовців та керівників – на 0,8 в.п.

Натомість досить негативним фактом є те, що останніми роками спостерігається тенденція до зниження кількості зайнятих у категорії «фахівці», до яких відносять інженерно-технічних працівників, які виконують рядові функції управління, здійснюють технічне, організаційне, економічне керівництво виробничими процесами. До них відносяться інженери, економісти. Бухгалтери, юристконсультанти, нормувальники, технологи тощо. В 2000 р. їх кількість становила 3048,6 тис. осіб, або 15,0% загальної кількості зайнятого населення, і з кожним роком ця цифра зменшувалася, в результаті чого до 2011 р. питома вага фахівців зменшилась на 3,8%, а до кінця 2014 р. їх частка в загальній чисельності зайнятих становила 12,8%. Натомість зростає частка зайнятих найпростіших професій, що свідчить про посилення деформаційних змін у структурі зайнятості населення та послідовне відставання від її інноваційної моделі. Характерно, що нині в країні існує значна кількість безробітного населення, тоді як виробництво потребує десятків тисяч кваліфікованих робітників, але високих розрядів, належного рівня підготовки. Тому на сьогодні найбільшою проблемою є незбалансованість ринку праці та ринку освітніх послуг.

Зазначені тенденції є свідченням, з одного боку, існування протиріч між якістю робочої сили та вимогами роботодавців, а з іншого, – неконкурентоспроможності самих робочих місць. Таким чином, теоретичні та практичні напрями забезпечення якості та структури підготовки кваліфікованих робітничих кадрів, в яких відчують потребу роботодавці, не відповідають вимогам новітнього високотехнологічного обладнання на вітчизняних підприємствах, і залишаються недостатньо вивченими на сучасному етапі розвитку економіки.

**Динаміка змін у професійно-кваліфікаційній структурі зайнятих 4.9  
в економіці України за 2000– 2014 рр., %**

ТАБЛИЦЯ

Професійні групи	2000	2005	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Законодавці, вищі державні службовці, керівники, менеджери (управителі), %*	7,2	7,1	7,6	7,5	7,9	8,1	7,9	7,9	7,7	8,0
Професіонали, %*	12,9	12,0	12,6	13,0	13,6	14,0	15,5	14,9	14,9	17,1
Фахівці, %*	15,0	12,2	11,4	11,5	11,9	11,8	11,2	11,3	11,4	12,2
Технічні службовці, %*	4,1	3,7	3,6	3,5	3,5	3,4	3,1	3,2	3,3	3,2
Працівники сфери торгівлі та послуг, %*	11,3	13,1	13,6	14,1	14,5	14,9	15,0	15,3	15,5	15,9
Кваліфіковані робітники сільського та лісового господарств, риборозведення та рибальства, %*	3,0	1,6	1,3	1,1	1,0	1,1	1,0	0,9	0,9	1,0
Кваліфіковані робітники з інструментом, %*	13,4	13,1	12,6	13,5	12,1	12,0	11,8	12,2	12,2	12,8
Робітники з обслуговування, експлуатації та контролювання за роботою технологічного устаткування, складання устаткування та машин, %*	15,4	13,0	12,6	12,6	11,9	12,0	11,6	11,7	11,3	11,4
Найпростіші професії, %*	17,7	24,3	24,7	23,2	23,6	22,7	23,9	22,6	22,7	18,3

Примітка: \* % до загальної кількості зайнятого населення у віці 15–70 рр.

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України: [Електронний ресурс]. – Доступний з: <http://ukrstat.gov.ua/>

Однією з найважливіших проблем економічного розвитку нашої країни, яка найближчим часом посилюватиметься, – дефіцит сучасних кваліфікованих робітничих кадрів. Це може бути дестабілізуючим фактором економічного зростання.

Уже сьогодні темпи й масштаби науково-технічного прогресу є такими, що зміни в матеріальній базі виробництва і нові вимоги до якості підготовки робітничих кадрів впливають на зміни в структурі надання освітніх послуг ПТНЗ з отриманням більш високої кваліфікації у ВНЗ. Поряд із цим чинні програми розвитку системи професійної освіти, розроблені на регіональному і державному рівні, дуже обмежено вирішують саму проблему загострення дефіциту кваліфікованих робітничих кадрів і поглиблення диспропорції між попитом і пропозицією робочої сили, що актуалізує розроблення напрямів трансформації системи підготовки робітничих кадрів в умовах ефективного забезпечення нових потреб ринку праці. Водночас усе ще залишаються достатньо значними обсяги потреб у представниках найпростіших професій, що є фактом збереження на підприємствах регламентованої праці з найменшим вмістом креативних, творчих елементів у професійно-кваліфікаційній структурі робочої сили, відсутності суттєвого інноваційного розвитку та досить слабкими процесами модернізації виробництва.

Незважаючи на існуючий дисбаланс на ринку праці між наявною структурою економічно активного населення з вищою освітою та потребою в ньому, все ж порівняно з іншими категоріями цього населення за рівнем освіти спостерігається більш високий рівень конкурентоспроможності саме фахівців з повною вищою освітою, про що свідчать показники рівня його економічної активності, зайнятості та безробіття.

Так, у 2014 р. серед населення з повною вищою освітою відзначався найвищий рівень економічної активності – 78,2% економічно активного населення, найвищий рівень зайнятості – 72,1%, та, відповідно, найнижчий рівень безробіття – 7,8%, порівняно із 9,3% економічно активного населення в цілому по країні. Освітній рівень одночасно з можливостями зайнятості значно підвищує перспективу отримати вищий рівень доходів. Так, за результатами обстеження умов життя домогосподарств, середній рівень оплати праці населення із високим освітнім рівнем перевищує середній показник по країні від 30,3% у 2014 р. до 41,3% у 2009 р. Негативною є тенденція до зменшення розриву рівня оплати праці населення з високим освітнім рівнем, що свідчить про зменшення віддачі від інвестицій в освіту.

Проведені дослідження свідчать, що наразі існує низка проблем у системі формування кадрів для економіки, серед яких слід виділити такі:

- віддаленість системи формування кадрового потенціалу від виробництва і науки;
- низький рівень довіри роботодавців та населення до якості освітніх послуг, які надають сучасні вищі навчальні заклади;
- низька відповідальність фахівців за вибір професії та органів і органів державної влади за витрачання коштів на формування кадрів;
- неспроможність системи формування кадрів швидко пристосовуватись до змін в попиті на робочу силу і попиті на освітні послуги;
- відсутність у підприємств заохочень до активізації підвищення кваліфікації кадрів та ін.<sup>110</sup>

Одним з результативних важелів забезпеченості вітчизняних підприємств висококваліфікованими кадрами, безперечно, є формування державного замовлення на їх підготовку, яке повинно плануватись, враховуючи реальний попит роботодавців. Адже досвід показує, що механічне збільшення обсягів підготовки робочої сили країни не вирішує завдання комплектації підприємств кваліфікованими кадрами. Потрібно збирати інформацію щодо поточних та перспективних потреб у фахівцях у розрізі окремих спеціальностей, робочих місць, які в найближчій перспективі будуть ліквідовані або створені. Ці дані стануть досить важливими для державних органів влади, закладів вищої освіти та суспільства загалом, оскільки сприятимуть організації професійної орієнтації, набору певного контингенту студентів, що в свою чергу допоможе вирішити проблему забезпечення промислових підприємств України фахівцями з вищою освітою.

Нерозвиненість підприємницького потенціалу та несформованість середнього прошарку суспільства призводить до диспропорцій у структурі доходів населення, що є чинником дестабілізації та конфлікту особистісних інтересів стосовно забезпечення соціальної справедливості у суспільстві. Так, квінтільний коефіцієнт диференціації загальних доходів населення за даними 2014 р. становить 3,1 рази (і це, враховуючи, що у статистичну вибірку обстеження доходів домогосподарств не потрапляють домогосподарства з дуже високими доходами). Поглиблення необґрунтованої диференціації доходів населення загострює соціальний дисбаланс ринку праці у вигляді бідності. Україна належить до країн зі стабільно високим рівнем бідності. Проблема бідності є складною, комплексною проблемою, яка потребує детального і ретельного розгляду, значного часу і великого обсягу аналітики.

<sup>110</sup> Скрипник А. Л. Механізм кадрового забезпечення економіки за умов формування ринкових відносин : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.02.03 «Організація управління, планування і регулювання економікою» / Андрій Леонідович Скрипник. – К., 2004. – 21 с.



Бідність можна визначати у вузькому і широкому значенні. При вузькому підході до визначення бідності до уваги беруться тільки матеріальні негаразди. Широке визначення бідності є неминучим результатом досліджень цього феномена, тому що бідність – результат економічних, політичних і соціальних процесів, які взаємодіють і підсилюють один одного, збільшуючи труднощі, від яких потерпають бідні. Розширене визначення бідності включає не тільки доходи й рівень споживання фізичної особи або домогосподарства, але й нерівність у доступі до послуг охорони здоров'я, освіти, культури, соціальної захищеності тощо. Із цього випливає, що з бідністю можна боротися за окремими конкретними напрямками – у сфері зайнятості, освіти, охорони здоров'я, соціального захисту населення тощо. Проблема полягає в тому, щоб сформулювати для нашої країни реальні цілі й науково їх обґрунтувати, визначити систему показників для діагностики стану бідності та її моніторингу, а також провести оцінку результатів відповідних заходів

Серед конкретних причин існуючої в Україні бідності можна назвати вкрай слабку адаптацію національної економіки до процесів глобалізації, неконкурентоспроможність цілих галузей і виробництв, низьку продуктивність праці та її невідповідну організацію, превалювання низькооплачуваних робочих місць і дефіцит фахівців необхідної кваліфікації, що призвело до зниження доходів населення, убогості його значної частини і його звуженого відтворення.

Скорочення рівня відносної бідності стало результатом здійснення політики перерозпо-

ділу коштів від середніх прошарків суспільства до бідних. Низькі темпи зростання доходів середніх прошарків суспільства призвели до штучного заниження середнього (медіанного) значення доходу (витрат), і, відповідно, знизилася вартісна значення межі бідності. Це, у свою чергу, забезпечило позитивну динаміку рівня відносної бідності.

Традиційні ознаки української бідності та нерівності – профілі, групи ризику та території – залишаються незмінними. Стабільними є надвисокі ризики бідності сімей з дітьми, особливо багатодітних, сімей з дітьми до 3-х років та сімей з подвійним демо економічним навантаженням (табл. 4.10).

Як зазначають фахівці<sup>111</sup>, рівень відносної бідності домогосподарств з дітьми майже удвічі перевищує рівень бідності домогосподарств без дітей (31,9 та 15,7%). Серед домогосподарств з дітьми також суттєвою є диференціація за показниками бідності: найкраща ситуація спостерігається у домогосподарствах, де всі дорослі працюють (23,7%), та у домогосподарствах з однією дитиною (27,7%).

Для повноти картини до системи формальних показників доцільно додати суб'єктивні самооцінки українців щодо власного рівня життя. Так, опитування, проведене Центром Разумкова влітку 2009 р., показало, що кожному шостому українцю (17,4%) не вистачає грошей навіть на купівлю необхідних продуктів, а 39,4% опитаних українців зізналися, що їхніх доходів вистачає лише на продукти і придбання найнеобхідніших недорогих речей<sup>112</sup>.

## Основні індикатори бідності в Україні 4.10

ТАБЛИЦЯ

Індикатори бідності	2000	2001	2003	2005	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Питома вага населення, чие добове споживання є нижчим 5*(4,3) дол. США на добу за ПКС	11,9	11,0	4,0	1,3								
				9,0	6,6	3,8	3,5	2,5	1,9	2,3	1,9	<0,5
Питома вага бідного населення за національним критерієм, % (відносна бідність)	26,4	27,2	27,6	27,1	27,3	27,4	26,4	24,1	24,3	25,5	24,5	25,0
Питома вага бідних серед дітей, %	33,4	34,9	34,9	36,7	36,3	35,1	33,2	32,7	32	33,1	32,6	29,0
Питома вага бідних серед працюючих осіб, %	21,6	22,6	21,1	22,3	21,7	21,1	20,6	19,7	19,6	20,7	20,0	15,0
Питома вага витрат на харчування в сукупних витратах домогосподарств	64,9	62,6	58,6	56,6	51,4	48,9	50	50	50	50,1	50,1	51,9

Примітка: \* до 2005 р. використовувалося значення 4,3 дол. США на добу за паритетами купівельної спроможності валют (ПКС), тому значення індикатора 1 представлено двома динамічними рядами.

Джерело: побудовано за даними: United Nations Development Programme: [Електронний ресурс]. – Доступний з : <http://www.un.org/ru/ga/undp/> та Державної служби статистики України: [Електронний ресурс]. – Доступний з : <http://www.ukrstat.gov.ua/>

<sup>111</sup> Цілі Розвитку Тисячоліття. Україна — 2014 (презентація моніторингової доповіді) [Електронний ресурс] // Вісник Національної академії наук України. – 2015. – № 1. – С. 76–79. – Доступний з : [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/vnanu\\_2015\\_1\\_13.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/vnanu_2015_1_13.pdf)

<sup>112</sup> Карпинская В. Украинцам хватает лишь на еду и недорогие вещи [Електронний ресурс] / В. Карпинская // Tochka.net. – 2009. – 3 сентября. – Доступний з : <http://news.tochka.net/17827-ukraintsam-khvataet-lish-na-edu-i-nedorogie-veshchi>



Дослідження проводилось 20–28 липня 2009 р., опитано 2006 респондентів з усіх областей України, Києва та Криму. У 2002–2014 рр. здійснювалося дослідження соціологічної служби Центру Разумкова щодо можливості населення України самоідентифікуватися за рівнем доходів. Так, до групи з вищим рівнем доходів себе відносили у червні 2002 р. 1,8% опитаних, у жовтні 2008 р. – 1,7%, а у жовтні 2014 р. лише 1,3% опитаних, спостерігається динаміка зменшення частки представників середнього класу, достатньо вагомою залишається частка опитаних, що самоідентифікуються як представники нижчого класу – за результатами 2014 р. цей показник становив 31%.

Боротьба з бідністю здійснюється за такими двома основними напрямками:

- створення умов для самозабезпечення нормального рівня добробуту всіх родин із працездатними дорослими на трудовій основі;
- формування системи ефективного соціального захисту вразливих груп населення (старі, інваліди, родини з високим утриманським навантаженням тощо) і гарантій недискримінаційного доступу до безкоштовних або дотаційних ресурсів.

Тобто одночасно треба створювати умови для соціальної підтримки тих, хто дійсно без неї не може обійтися, і самостійного виходу з бідності працездатних верств населення на трудовій основі. Потреба модернізації існуючих систем доходів населення й систем соціального захисту – одна з ключових на порядку денному соціальної політики більшості країн світу. Це визначає необхідність теоретичного осмислення процесів, що провокують формування бідності працездатного населення, і практичної реалізації заходів з подолання значних масштабів бідності, маючи на меті підвищення рівня життя населення та створення сприятливих умов для розвитку трудового потенціалу сучасного суспільства.

Ми вважаємо, що серед комплексу проблем бідності особливо важливо вирішити проблему бідності працюючих, оскільки саме за рахунок ефективної праці працездатного населення може бути створений фундамент для відповідного соціально-економічного розвитку країни, який є єдиним джерелом подолання бідності (точніше, суттєвого скорочення її обсягів та зменшення її рівня). Адже ефективно впливати на бідність можна тільки на основі економічного зростання. З іншого боку, вразливість багатьох домогосподарств щодо ризиків бідності пов'язана з відсутністю членів родин з високими доходами.

Сьогодні в Україні, крім традиційної соціальної бідності (багатодітні родини, неповні родини з дітьми тощо) існує й економічна бідність, коли працездатні громадяни не можуть забезпечити собі соціально прийнятний рівень добробуту. При цьому фактори, що генерують економічну бідність, є такими, що сама по собі наявність зайнятості не є джерелом добробуту з причин:

– низького рівня оплати праці, що не дозволяє працівникам отримувати гідну винагороду за свою працю;

– нерозвиненості (відсутності) ринку праці у депресивних регіонах України (передусім у малих містах і селищах), де економіка визначається обмеженим колом підприємств, а інколи – єдиним, містоутворюючим, що належить до стагнуючої сфери економіки;

– неконкурентоспроможності певних сфер української економіки, окремих підприємств і фірм;

– невисокої продуктивності праці у багатьох сферах економіки;

– наявності на ринку праці значної частки сегментів з низькокваліфікованою, малопробуквою працею.

Працюючі бідні – значна частка українських бідних. До працюючих бідних належить частина населення, що одержує дохід від трудової діяльності, який не дозволяє задовольнити природно-фізіологічні, матеріальні, духовні потреби і перешкоджає відтворенню робочої сили.

Слід зазначити, що до категорію «працюючі бідні» можуть потрапити працівники підприємств із великою часткою «сірої» заробітної плати, хоча їхній реальний зарібок вищий за величину прожиткового мінімуму.

У бідності працюючих чимало негативних наслідків, у тому числі:

– для індивідів: неможливість утримувати себе і родину, невпевненість у завтрашньому дні, розчарування у роботі, бездіяльність, аномія соціальних і політичних цінностей, відсутність бажання і можливості до професійного зростання;

– для суспільства: негативний резонанс у суспільстві, деградація населення, зростання маргіналізації і криміналізації, спотворення ціннісно-мотиваційної сфери, відтворення бідності;

– для держави: економічна, соціальна, політична пасивність населення, зниження кваліфікації робочої сили, міграція кваліфікованої робочої сили за кордон, стихійні соціальні дії.

Бідність у широкому сенсі слова зумовлюється трудовими процесами, які, у свою чергу, обумовлюються існуючою ситуацією на ринку праці. У світовій практиці відсутній такий феномен, як *бідність людини праці*. Бідність працюючих в Україні, як і на всьому пострадянському просторі, породжена особливостями економічної динаміки перехідного періоду, її якісними характеристиками.

Ринком праці через попит та пропозицію робочої сили, доступ до продуктивної зайнятості, відмінності робочих місць та інші свої характеристики впливає на бідність. Диференціація працездатних громадян на ринку праці визначає диференціацію рівня їх життя, і саме таким чином визначає рівні бідності. З точки зору рівня оплати праці бідність також обумовлюється розвитком ринку праці через галузеві, кваліфікаційні, регіональні та інші відмінності.

Значною мірою бідність пов'язана саме з наявністю низькодохідних, малопродуктивних сегментів ринку праці, де може бути задіяна малокваліфікована та низькооплачувана робоча сила (неякісні робочі місця). До бідності можуть призвести також такі форми зайнятості, як неповна зайнятість (скорочений робочий день, тиждень, відпустки за власний рахунок тощо). Депрофесіоналізація, відмова від кваліфікованої праці на користь некваліфікованої – досить поширена стратегія виживання працюючих бідних.

Багато експертів пов'язує подолання бідності зі збільшенням чисельності зайнятих і зниженням безробіття. Це представляється справедливим, але лише почасті: в існуючій ситуації одержання роботи працездатним населенням ще не гарантує прориву за межу бідності через таке:

- відсутність реального ринку праці в бюджетній сфері, і, особливо, – у депресивних регіонах (у першу чергу в малих містах, селищах і селах);

- існуючі рамки оплати і організація праці в бюджетній сфері такі, що не дозволяють багатьом працівникам вирватися за рамки бідності, незалежно від ефективності і якості їхньої праці.

Не можна ефективно вирішити проблему бідності поза вдосконаленням політики оплати праці. Визнаючи безумовну необхідність розроблення програм адресної соціальної допомоги населенню, варто зауважити, що вони в сучасних умовах значною мірою є боротьбою не з причиною, а з наслідком – високим рівнем бідності значної частини працездатного населення. Це зумовлює необхідність:

- детального дослідження тих механізмів оплати праці, які «сприяють» виникненню бідності й ризику для працездатного населення потрапити в категорію бідних;

- створення умов для економічно активної частини населення достатньо заробляти і тим самим утримувати себе й свою родину.

Сформована в Україні модель бідності – це насамперед результат низького рівня доходів від зайнятості й, як наслідок, – через їхнє оподаткування – низького рівня соціальних трансфертів. Тенденція економіки на заробітній

платі, яку від початку переходу до ринкової економіки демонстрували як роботодавців, так і держава і яка посилювалася під час кризи, призвела до відповідних соціальних наслідків, передусім – бідності населення.

Отже, у системі заходів із скорочення бідності політиці оплати праці належить особливе місце. Залежно від своєї спрямованості вона може здійснювати різний вплив на процес соціального розшарування населення, що може відбитися на динаміці бідності як позитивно (у бік зменшення масштабів бідності), так і негативно, збільшуючи ці масштаби. Фактори впливу заробітної плати на бідність, – це:

- низький рівень заробітних плат;
- наявність низькооплачуваних робочих місць, оплата праці яких не забезпечує прожиткового мінімуму працездатного населення;
- затримки з виплатою заробітної плати;
- широке використання «сірих» та «чорних» схем виплати заробітної плати.

Вплив кризи на заробітну плату до сьогодні є дуже значним, адже роботодавці (у тому числі держава як головний роботодавець) найчастіше виходили з фінансової скрути шляхом прямого скорочення зарплат: щоб залишитися на плаву, вітчизняні роботодавці змушені були приносити у жертву у першу чергу оплату праці. Усі можливі механізми – інфляційне знецінення реальної оплати праці, урізування премій, затримки заробітної плати й скорочення «тіньових» виплат – забезпечували швидке здешевлення робочої сили.

Про це свідчать дані табл. 4.11, які показують, наскільки знизилися як абсолютні, так і відносні рівні заробітних плат українських працівників під час кризи.

Хронічна бідність характерна для більшості галузей бюджетного сектора і ряду галузей позабюджетного сектора економіки (текстильної промисловості, деревообробної). Найвищі показники бідності – на селі, у лісовому господарстві та у рибальстві (найвища питома вага тих, хто отримує заробітну плату, меншу за прожитковий мінімум, та найменший середній заробіток). Це зумовлено передусім неадекватною, низькою оплатою праці у цих сферах економіки.

#### Динаміка середньомісячної заробітної плати 4.11

ТАБЛИЦЯ

Показник	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Номінальна заробітна плата, приріст, %	36,7	29,2	29,7	33,7	5,5	20,0	17,6	14,9	7,9	6,0	...
Реальна заробітна плата, зміни, %	20,3	18,3	12,5	6,3	-9,2	10,2	8,7	14,4	8,2	-6,5	...
Заборгованість з виплати заробітної плати на початок року, млн грн	1111,2	960,3	806,4	668,7	1188,7	1390,8	1139	915,2	830,1	753,0	2436,8

Джерело: за даними Державної служби статистики України: [Електронний ресурс]. – Доступний з : <http://ukrstat.gov.ua/>

В Україні характерною є галузева характеристика бідності працюючих, що проявляється у міжгалузевому розриві питомої ваги працівників, які одержували зарплату, нижчу за прожитковий мінімум (показник, що характеризує абсолютну бідність), який досягає майже 12 разів: від 1,9% у сфері інформації та телекомунікації до 22,7% у поштовій та кур'єрській діяльності. Для порівняння зауважимо, що, наприклад, у США тільки 5–6% працюючих одержують заробітну плату, нижчу межі бідності, при цьому мінімальна заробітна плата забезпечує близько 140% прожиткового мінімуму.<sup>113</sup>

Сектори економіки з *низькою оплатою праці* – це передусім сільське господарство, легка промисловість, поштова та кур'єрська діяльність, тимчасове розміщення та організація харчування, бюджетна сфера (освіта, охорона здоров'я). Саме сільське господарство разом із бюджетною сферою роблять найбільший «внесок» у бідність працюючого населення. Однією з причин низького рівня середньої заробітної плати є несправедливо *знижений розмір мінімальної заробітної плати*. Світова практика свідчить, що найбільш оптимальним є співвідношення, коли мінімальна зарплата становить 50–60% від середньої.

Узагалі вплив мінімальної заробітної плати на бідність населення не є однозначним. Більшість експертів вважає, що її підвищення зумовлює незначне покращення ситуації з бідністю. На жаль, опубліковано мало глибоких досліджень щодо впливу динаміки мінімальної заробітної плати на економіку і соціальну сферу. Ми вважаємо, що мінімальна заробітна плата і для працівників, і для роботодавців є найважливішим відправним моментом при формуванні ціни робочої сили на ринку праці. Але при кожному підвищенні мінімальної заробітної плати слід прораховувати його можливі наслідки – як позитивні, так і негативні.

Іншою причиною є постійна *заборгованість із заробітної плати*, яка в умовах кризи набула національного масштабу. Останні роки спостерігається тенденція до зростання заборгованості по оплаті праці, яка акумулюється переважно на економічно активних підприємствах (83,4% всієї заборгованості).

Відстрочення виплати заробітної плати є одним з факторів, що негативно впливає на бідність населення, бо це, насправді, – один з варіантів практики використання неоплаченої праці. Наростання обсягу заборгованості із заробітної плати є одним з визначальних факторів зниження реальної заробітної плати працівників і прямо пов'язане з підвищенням частки бідних. Роботодавці, порушуючи трудові права працівників на своєчасну оплату виконаної роботи, ускладнюють життя передусім незаможному населенню.

Таке негативне явище у сфері оплати праці, як *неформальна оплата праці*, що тісно пов'язане із приховуванням від соціальних податків, одержало широке розповсюдження, особливо в умовах триваючої кризи. Таким чином, сьогодні дуже актуальною стає проблема розробки нових адекватних методів оцінки масштабів тіньової зайнятості по Україні, її регіонам і по основних видах економічної діяльності. За оцінками Конфедерації роботодавців України, «в тіні» працюють близько 5–7 млн українців. За січень-жовтень 2013 р. співробітники Міністерства доходів і зборів України виявили понад 80 тис. найманих працівників, які працювали без укладання трудових угод з працедавцями.

За даними Світового банку, без запису в трудовій книжці і без відповідних прав працівника в Україні працює третина від усього працюючого населення. З них дещо більше 60% зайняті в особистих селянських господарствах, які ще називають підсобними. Про масштаби тіньової зайнятості населення можна судити за даними офіційної державної статистики. Дані Державної служби статистики України свідчать, що в 2012 р. у неформальному секторі економіки було зайнято 4651,6 тис. осіб, або 22,9% від загальної кількості зайнятих. З цієї кількості 1604, 2 тис. осіб працювали за наймом і 3047,4 тис. осіб – не за наймом.<sup>114</sup>

За даними Кабінету Міністрів України, з 20 млн працездатних громадян офіційно працюють лише 13 млн осіб. Враховуючи складність прогнозування сфери зайнятості та враховуючи накопичений досвід у цій сфері прогноз тіньової зайнятості був здійснений на основі так званого «італійського методу» з використанням показників погодинного виробітку найманих працівників.

Для прогнозу обсягів тіньової заробітної плати використовуються різні підходи. За результатами досліджень Інституту соціології НАН України, в Україні щонайменше 4 мільйони людей отримують зарплатню нелегально. Близько 140 мільярдів гривень виплачується в «конвертах» і відповідно не оподатковується, а це означає, що до держбюджету щороку не надходить 50 млрд грн.<sup>115</sup> За оцінками Державної податкової служби, за рік в Україні виплачується 170 млрд грн зарплати в «конвертах». Це 43% фонду оплати праці 2012 р. Обсяг зарплат в «конвертах» у 2013 р. вже досяг 200 млрд грн.<sup>116</sup>

<sup>114</sup> Економічна активність населення України 2012: [стат. зб.] / відп. за вип. І. В. Сенік. – К.: Державна служба статистики України, 2013. – 204 с.

<sup>115</sup> Ангелко І. В. Тіньова зайнятість населення України: причини, наслідки, та шляхи подолання / І. В. Ангелко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2012. – № 2, т. 1. – С. 69–74.

<sup>116</sup> Объем теневой зарплаты в Украине составляет ориентировочно 200 млрд гривен – профсоюзы [Електронний ресурс] // Голос столиці. – 2013. – 19 июля. – Доступний з: [http://newsradio.com.ua/rus/2013\\_07\\_19/Obem-tenevoj-zarplati-v-Ukraine-sostavlyaet-orientirovochno-200-mlrd-griven-profsojuzi/](http://newsradio.com.ua/rus/2013_07_19/Obem-tenevoj-zarplati-v-Ukraine-sostavlyaet-orientirovochno-200-mlrd-griven-profsojuzi/)

<sup>113</sup> Лебедева Л. Ф. Проблемы измерения и динамики уровня бедности / Л. Ф. Лебедева // Менеджмент. – 2007. – № 3. – С. 78–95.

За деякими оцінками, сьогодні в тіні перебуває близько половини українських зарплат, через що, за даними ДПА, Україна щорічно втрачає приблизно 10 млрд грн податків.

За самими мінімальними оцінками, 12–15% оплачуваного часу працівника перебуває у «тіні», що, з одного боку, дозволяє збільшити заробітну плату працівникам (певним категоріям) у середньому на 13,2%, але з іншого – скорочує кошти на їх майбутні пенсії, соціальні виплати тощо.

Ключовим соціально-економічним процесом, що стимулює високий рівень бідності, є значний *рівень соціально-економічної нерівності*. Диференціація в оплаті праці – між галузями, регіонами, різними професійними групами населення, – що різко зросла за останні роки, свідчить не просто про відрив ціни робочої сили від її вартості, але й про деградацію трудового потенціалу тих галузей економіки, де праця оплачується на рівні й нижче прожиткового мінімуму працездатного населення. Найбільше це стосується регіональної бідності, яка тісно зв'язана із проблемами територіальної структури національної економіки. Недарма кажуть, що бідність у нас має регіональний характер.

Важливе значення для регулювання ринку праці має обґрунтована міжсекторальна диференціація заробітної плати. На рис. 4.15 наочно видно ті види діяльності, в яких розмір заробітної плати перевищує аналогічний показник в середньому по країні: це традиційно фінансова діяльність, операції у сфері нерухомості та майна, найменшими показниками характеризуються сільське господарство, бюджетні галузі.

Однак міжгалузеві співвідношення зарплат були і залишаються незадовільними. Це дає підстави стверджувати, що рівень заробітної плати в Україні значною мірою визначається приналежністю до визначеної сфери економічної діяльності, а не формується, як це повинно бути, під впливом визнаних світовою практикою зарплатоутворюючих факторів, якими є кількість, якість і результати праці.

Основний зміст політики щодо подолання соціальних диспропорцій ринку праці має зводитися до створення необхідних умов підвищення кожним працівником свого добробуту за рахунок особистого трудового вкладу та ділової активності. Основними механізмами в цьому напрямі можуть стати:

- зміна пріоритетів державної соціальної політики з виключно підтримки соціально вразливих верств населення на пріоритетність забезпечення умов для реалізації трудового потенціалу бідного населення, що має активну життєву позицію (мотивація до праці, виражені цінності праці, потреба в самоактуалізації);

- здійснення деталізованого дослідження тих механізмів ринку праці, які сприяють виникненню бідності працюючих та визначення ризиків для працездатного населення щодо настання бідності. Виявлення сегментів ринку праці, де найбільша концентрація працюючих бідних;

- усіляка підтримка середнього класу як головного актора цивілізованого ринку праці, здатного узяти на себе відповідальність за власне майбутнє і вмотивованого до підвищення життєвого рівня;

- створення умов для легалізації доходів населення: нагляд за діяльністю роботодавців з точки зору приймання і звільнення найманих працівників і оплати їх праці;

- розвиток програм підтримки малого бізнесу, за рахунок якого можуть бути створені нові, якісні робочі місця. Створення в країні сприятливого ділового середовища;

- перегляд методології формування прожиткового мінімуму та впровадження у практику для використання у соціальній стандартизації бюджетів більш високо рівня (мінімального споживчого бюджету, відтворювального бюджету).

Посилення впливу держави на оплату праці в малому та середньому бізнесі. Йдеться передусім про усунення нелегальної зайнятості, більш жорсткий контроль та відповідальність при порушенні законодавства з питань найму та мінімальних розмірів оплати праці.

#### Диференціація заробітної плати за видами економічної діяльності в 2014 р. 4.15

РИСУНОК



Джерело: за даними Державної служби статистики України. [Електронний ресурс]. – Доступний з : <http://ukrstat.gov.ua/>

## 5.1 Особливості структурних трансформацій світової промисловості

Масштабні зміни геополітичної та гео економічної карти світу слід пов'язувати зі змінами характеру, способів організації та технологій промислового виробництва. Завдяки швидкому індустріальному піднесенню окремі країни, що розвиваються, стають новими потужними гравцями світової економіки та політики. До утворених в середині ХХ ст. світових центрів сили на початку ХХІ ст. додалися такі країни, як Китай, Індія, Бразилія. Вони дедалі більше впливають на усі світогосподарські тренди, загострюючи прояви економічного націоналізму та протекціонізму в країнах Старого світу.

Ще донедавна, впродовж останньої чверті ХХ ст., головною тенденцією у міжнародному поділі праці було інтенсивне, практично нерегульоване і неконтрольоване урядами, перенесення промислового виробництва з розвинених країн у країни, що розвиваються, зі значно (на порядки) дешевшими трудовими ресурсами і фактично відсутніми обмеженнями на розробку природних ресурсів та вимогами щодо екологічної безпечності виробництв. Це перенесення стало важливим чинником індустріалізації країн Азії та Південної Америки й було зумовлене: по-перше, науково-технічним прогресом і постійним збільшенням витрат західних компаній на НДДКР і, по-друге, вибудовуванням світової фінансової системи згідно з інтересами країн Заходу та закріпленням домінування долара та провідних європейських валют (а згодом – євро) як світових валют.

Розвинені країни перейняли на себе спеціалізацію у сфері послуг, зокрема фінансових, дослідницьких, консалтингових тощо, а маючи монополіне право на випуск світової валюти, задовольняли власний споживчий товарний попит за рахунок дешевого азійського імпорту. Подібна спеціалізація спричинила збільшення деіндустріалізації західних економік<sup>117</sup>, втрату ними численних конкурентних переваг і передових галузей виробництва, призвела не лише до загострення проблеми безробіття у зв'язку із закриттям численних промислових підприємств та неспроможністю сектора послуг пог-

линати усіх вивільнених<sup>118</sup>, але й до зменшення у матеріальному виразі окремих економічних показників та продуктивності праці всієї економіки<sup>119</sup>. Глобальна фінансово-економічна криза 2007–2008 рр. лише підтвердила хибність такого курсу, наочно продемонструвавши, що ті країни, зокрема країни Сходу, де відбувалася концентрація світових виробничих потужностей і які сформували у себе сучасну високорозвинену промисловість, виявилися набагато стійкішими до глобальних кризових потрясінь і спроможнішими успішно їх долати, ніж деіндустріалізовані країни Заходу.

Усвідомлення такого висновку зумовило формування нового курсу урядів країн Євро-союзу та Сполучених Штатів на відродження власного промислового виробництва й відновлення лідерства на світовому ринку.

*США ставлять перед собою завдання забезпечити лідерство країни у сфері передового наукомісткого виробництва (advanced manufacturing). Євросоюз у своїй стратегії «Європа 2020. Стратегія гармонійного, сталого та всеосяжного зростання», спрямувавши курс на збільшення частки промисловості з нинішніх 16 до 20% ВВП, відвів галузі роль ключового елемента нової моделі зростання економіки ЄС. Промислова політика віднесена до однієї з семи головних ініціатив європейської стратегії.*

<sup>118</sup> За оцінками Д.Родріка, у результаті закриття промислових підприємств у США протягом останніх десяти років було звільнено понад 300 тис. осіб, тоді як сфера послуг за цей же період змогла поглинути лише 200 тис. осіб. – Див.: Rodrik D. Is China driving the wrong kind of structural change in the U.S.? [Електронний ресурс] / DaniRodrik's weblog. – June 17, 2011. – Доступний з : <http://rodrik.typepad.com>.

<sup>119</sup> У цьому зв'язку Л.Ларуш вважає, що валовий внутрішній продукт виступає не лише агрегованим, але й фальсифікованим поняттям, тому що він не відображає фізичної економіки виробництва реальних товарів та послуг. За його розрахунками, між 1963 р. та 1993 р. посилено підживлюваний біржовою спекуляцією ВВП США збільшився з 603,1 до 6374,0 млрд дол. У цей період частина послуг, які Ларуш відніс до віртуальних, тобто таких, що не мали ніякої користі для виробництва чи споживання, у структурі ВВП збільшилися з 39 до 54%. За десятикратного зростання ВВП за період реальної («фізичної») американської економіки у розрахунку на душу населення скоротився на 30–50% та більше. Див.: Соболевская А.А., Попов А.К. Постиндустриальна революція в сфері праці. – М. : ИМЭМО РАН, 2009. – С. 22.

<sup>117</sup> Соболевская А.А. Постиндустриальная революция в сфере труда / А.А.Соболевская, А.К. Попов. – М. : ИМЭМО РАН, 2009. – С. 19.

За мету політики визначено створення найкращих умов для збереження і розвитку сильної, конкурентоспроможної та диверсифікованої виробничої бази Європи, а також підтримку переходу виробничих секторів до більшої енергетичної та ресурсної ефективності<sup>120</sup>. Уряд Великої Британії, у свою чергу, визначив орієнтир на повернення (re-shoring) підприємств і робочих місць зі Сходу на Захід завдяки поліпшенню бізнес-клімату і забезпеченню доступу до надійних і дешевих джерел енергії<sup>121</sup>.

Така політика країн Заходу визнається ними ж як реіндустріалізація і рещоринг, або неоіндустріалізація національних господарств на основі суттєвого розширення насамперед високотехнологічного сектора і розвитку «зеленої економіки», здатних завдяки високій продуктивності забезпечити швидке відновлення світового технологічного й економічного лідерства цих країн. Особливо акцентується увага на важливості розміщення виробничих потужностей у межах національних юрисдикцій, що обумовлено, з одного боку, надзвичайно сильним впливом промисловості на генерування та ефективність економічної діяльності в інших сферах, а з іншого – намаганням максимізувати частку доданої вартості, створеної всередині країни.

Зокрема, сучасна промисловість виступає основним генератором науково-технічного прогресу та інновацій. В ЄС на промисловість, яка створює лише близько 15% ВВП, припадає 65% сукупного обсягу витрат на НДДКР і майже 50% витрат на інновації, здійснювані країнами спілки. Інноваційна активність великих промислових підприємств удвічі вища за активність великих підприємств в інших секторах економіки<sup>122</sup>. Діяльність сфери послуг та інших секторів економіки здебільшого залежить від попиту на продукцію власної промисловості. В Євросоюзі один євро випуску продукції промисловості містить 34 центи, що мають походження з інших секторів. Крім того, промисловість формує попит на висококваліфіковані трудові ресурси, підтримує ринки праці в інших секторах економіки.

Загалом можна говорити, що відбувається парадигмальний зсув у виборі шляхів розвитку національних економік і входження у період «промислового ренесансу»<sup>123</sup>.

Формулювання завдань розвитку в уже звичному постіндустріальному форматі, зокрема щодо пріоритетності розвитку інформаційного сектора, втрачає свою актуальність, поступаючись місцем завданням щодо виробництва матеріальних благ, без контролю і регулювання випуску яких, як виявилось, інформаційна економіка, навіть найрозвиненіша, втрачає свій потенціал ефективності та конкурентоспроможності. Лише у поєднанні з розвиненим наукомістким матеріальним виробництвом інформаційні фактори розвитку можуть формувати високу ефективність національних економік загалом. Тому характерною рисою неоіндустріалізації стає інноваційність, забезпечення високого рівня якої можливе саме завдяки інформаційним факторам.

У створенні нових технологій і продуктів особливе значення надається прискореному розвитку наукових досліджень, поліпшенню координації та подальшому об'єднанню зусиль науки та виробництва. З огляду на таку постановку питання, зокрема в ЄС та США, поставлено завдання довести фінансування наукових досліджень та розробок (R&D) у середньостроковій перспективі до рівня 3% ВВП.

Незважаючи на повернення до розуміння важливості промислового розвитку, через інерційність економічної системи поки що рано стверджувати, що відбувся кардинальний злам у тренді формування структури світового ВВП та міждержавної спеціалізації. Загалом зберігається тенденція зростання сфери послуг (в основному фінансових, науково-дослідницьких, консалтингових, маркетингових, освітніх) у розвинених країнах і виробництва у країнах, що розвиваються (дод. 5.1).

Упродовж 1970–2011 рр. внесок сфери послуг у створення ВВП світу збільшився в 1,3 раза – з 52,3 до 65,6%, тоді як промисловості, навпаки, зменшився в 1,3 раза – з 31,2 до 24,3%, а сільського господарства в 2,5 раза – з 9,8 до 4,4%. У країнах, що розвиваються, зменшився лише внесок сільського господарства – з 25 до 9,4%, тоді як промисловості та послуг збільшився – з 27,6 до 33,2% та з 42,3 до 51% відповідно. У країнах з перехідною економікою на кінець 2011 р. частка промисловості у ВВП перевищувала в 1,5 раза показник для розвинених країн (30,5 проти 19%), але була меншою порівняно з показником для країн, що розвиваються. У країнах СНД частка промисловості у сукупному ВВП цих країн у зазначений рік становила 31,3%, або вп'ятеро перевищувала показник для сільського господарства (5,5%) та була вдвічі меншою від сфери послуг (56,8%).

У розрізі окремих країн зазначені тенденції загалом відповідають тим, що характерні для груп, до яких вони належать, але є й певні особливості (дод. 5.2).

<sup>120</sup> Europe 2020. A strategy for smart, sustainable and inclusive growth / European Commission. – 2002. – COM(2010) 2020 final.

<sup>121</sup> Cameron D. Speech on World Economic Forum (Davos) 2014 [Електронний ресурс]. – Доступний з : <https://www.gov.uk/government/speeches/world-economic-forum-davos-2014-speech-by-david-cameron--2>

<sup>122</sup> Industry a growth engine in the global economy. Final Report / Institut der Deutschen Wirtschaft Köln. – Cologne : IW Consult GmbH, IW Köln, 2013. – P. 13.

<sup>123</sup> Промышленная политика и управление развитием промышленности в условиях системных дисбалансов: концептуальные основы : монография / [Вишневский В.П., Амоша А.И., Збаразская Л.А. и др.] ; под общ.ред. В.П. Вишневского и Л.А. Збаразской ; НАН Украины, Ин-т экономики пром-сти. – Донецк, 2013. – С. 90–91.



У групі розвинених країн найбільшу частку промисловості у ВВП має Німеччина, на кінець 2011 р. вона становила 26,2 проти 30,9% у 1990 р. Найменшим у 2011 р. був показник у Франції та Греції, відповідно 12,5 та 13,5%.

З огляду на особливості розподілу видів діяльності в розвинених країнах за внеском у ВВП можна зробити такий важливий висновок: ті країни, де зберігається потужне промислове ядро в національному господарстві (Німеччина, Японія), є стійкішими до криз світової економіки та більш здатні до швидкого відновлення і виходу з них; країни, де внесок промисловості у створення ВВП інтенсивно зменшувався впродовж останніх десятиліть (США, Греція) і на цей час є меншим від середнього показника за групою країн, до якої вони належать, глибина і тривалість кризи значно більша.

У групі країн, що розвиваються, також склались певні міжкраїнні відмінності.

Так, для Бразилії, Індії і Туреччини сформувалась протилежна решті країн групи тенденція щодо динаміки внеску промисловості у ВВП. У них частка промисловості за 1990–2011 рр. скоротилася з 29,9 до 21,8%, з 17,2 до 13,9% та з 32,4 до 22,5% відповідно. В решті країн групи, зокрема у В'єтнамі, Китаї, Кореї, внесок промисловості у створення ВВП стабільно зростає і на кінець періоду становив 33,8%, 32,2 і 33,8% відповідно.

У країнах з перехідною економікою, як і в попередніх двох групах, окреслилось декілька різновекторних трендів у розвитку промисловості. Наприклад, у Болгарії, Польщі, Румунії, Україні внесок галузі у ВВП постійно скорочувався і на кінець 2011 р. становив 24,6%; 25; 29,9; 27% проти 38%, 41,6; 41 та 33,7% у 1990 р. відповідно. У Словаччині та країнах Прибалтики – Естонії, Латвії та Лит-

ві – він хоч і повільно, але зростає, і у 2011 р. дорівнював 25,9%; 23,6; 19,3 та 24,8% проти 23,9%; 21,6; 18,6 та 23,7% у 2000 р. В Угорщині, Чехії, Росії та Казахстані показник впродовж періоду майже не змінювався і становив у 2011 р. відповідно 22,9%; 30,5; 33,4%.

Внесок країн, що розвиваються, у створення доданої вартості світовою промисловістю збільшився у 1970–2010 рр. утричі – з 15 до 45,6% (табл. 5.1). Поступилися своїми позиціями індустріально розвинені країни – з 67,9 до 50,6%. Країни з перехідною економікою за цей час у п'ятеро зменшили свій внесок – з 17,2 до 3,7%. Це свідчить про явну деіндустріалізацію їхніх економік та неефективність реформ у промисловості.

Хоча знаковою і обнадійливою подією для цих країн стала зміна у 2000 р. загального тренду розвитку галузі з низхідного на висхідний. До цього часу їхня частка у доданій вартості світової промисловості скорочувалась, у зазначений рік була мінімальною за останні 40 років і становила 1,5%, а у наступне десятиліття зросла у 2,5 раза.

Перша п'ятірка країн-лідерів у створенні валової доданої вартості промисловості світу за останні тридцять років залишається майже незмінною.

З 1980 р. по 2010 р. її очолювали Сполучені Штати Америки. До 2000 р. внесок країни збільшився до 25,3 проти 21,6% у 1980 р., протягом наступного десятиліття скоротився і у 2010 р. становив 16,8%. У 2011 р. США втратила світове лідерство, поступившись Китаю, частка якого у ВДВ світової промисловості становила 18 проти 3,7% із сьомою позицією у світовому рейтингу у 1980 р. З третьої до п'ятої позиції рейтингу в 1980–2010 рр. розділили між собою Німеччина, Японія, Велика Британія, Італія, Бразилія.

## Розподіл валової доданої вартості світової промисловості між групами країн у 1970–2010 рр., у поточних цінах

ТАБЛИЦЯ

Група країн	1970	1980	1990	2000	2005	2010
млн дол. США						
Світ	991462,9	3604689,9	5622737,4	7226229,6	10045856,5	14376849,8
Країни, що розвиваються	148342,5	904384,2	1152995,1	2071696,2	3464294,2	6559412,1
Країни з перехідною економікою	170114,1	384416,5	247037,9	109547,2	299255,0	538829,6
Розвинені країни	673006,2	2315889,3	4222704,4	5044986,3	6282307,4	7278608,0
Країни СНД	–	–	–	99876,0	280494,3	512850,8
ЄС-27	256041,6	1024568,6	1705383,4	1666810,4	2461313,1	2791637,4
G8	565921,7	1902525,9	3551036,9	4370085,0	5249445,7	6041164,1
% до підсумку						
Світ	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Країни, що розвиваються	15,0	25,1	20,5	28,7	34,5	45,6
Країни з перехідною економікою	17,2	10,7	4,4	1,5	3,0	3,7
Розвинені країни	67,9	64,2	75,1	69,8	62,5	50,6
Країни СНД	–	–	–	1,4	2,8	3,6
ЄС-27	25,8	28,4	30,3	23,1	24,5	19,4
G8	57,1	52,8	63,2	60,5	52,3	42,0

Джерело: розраховано за даними ЮНКТАД: [Електронний ресурс]. – Доступний з : <http://unctadstat.unctad.org/ReportFolders/reportFolders.aspx>

У 2011 р. п'ятірку світових лідерів замкнула Російська Федерація із внеском 3%, пропустивши вперед Німеччину (5,2%), Японію (7,7%), США та Китай (дод. 5.3). Україна за своїм вкладом у світову промисловість далека від першої двадцятки лідерів, хоча за останні 10 років їй вдалося переміститись на 5 позицій вгору – з 60-го місця із внеском 0,13% у 2000 р. на 55 місце із внеском 0,25% у 2011 р.

За останнє десятиліття розвинені країни суттєво поступались країнам, що розвиваються, за темпами зростання промислового виробництва (табл. 5.2).

Найдинамічніше зростала промисловість Китаю, впродовж докризових 2000–2007 рр. її щорічний приріст перебував у межах 12–15%, тоді як в країнах Старого світу він був значно скромніший – 1–3%. Серйозні корективи у динаміку зростання привнесла світова фінансово-економічна криза 2008–2009 рр. У нових індустріальних країнах воно лише уповільнилося на 3–5 в. п., давши позитивний приріст у цілому за рік. У Китаї індекс виробництва у ці роки становив 109,9 та 108,7%, в Індії – 103 та 105%. Натомість розвинені країни зазнали

практично обвального падіння виробництва. Особливо несприятливим виявився 2009 р., коли воно скоротилося на 10–15%.

Характерною рисою у діях Заходу стало посилення протекціонізму та надання значних бюджетних асигнувань на реструктуризацію і модернізацію власних промислових гігантів.

Під впливом НТП в останні десятиліття зазнала змін технологічна структура світової промисловості.

Створення лівової частки доданої вартості перемістилось у середньо- та високотехнологічні сектори, чиї технології та продукція належать до 4–5-го технологічних укладів. Зменшилась частка ресурсних та низькотехнологічних виробництв (табл. 5.3). Якщо на початку 90-х років минулого століття у світі на перші припадало 47,6%, а на два останніх – 33,1 та 19,3% ВДВ промисловості, то у 2010 р. ці показники становили 50,2%, 32,3 та 17,5% відповідно. Частка високотехнологічного виробництва збільшувалась як у розвинених країнах, так і в країнах, що розвиваються.

## Індекс промислового виробництва окремих країн, % до попереднього року 5.2

ТАБЛИЦЯ

Країна	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	Середній за 2005-2011
<b>Розвинені країни</b>									
Велика Британія	102,1	99,0	100,1	100,5	97,0	91,0	102,0	99,0	98,4
Греція	107,0	98,0	101,0	102,0	96,0	91,0	94,0	92,6	96,4
Італія	103,0	98,0	103,0	103,0	97,0	81,0	107,0	99,0	98,3
Німеччина	106,0	103,0	105,0	106,0	100,5	84,0	111,0	107,0	102,4
США	104,0	103,0	102,0	103,0	96,0	89,0	106,0	104,0	100,4
Франція	103,6	99,9	101,0	101,0	97,0	87,0	105,0	102,0	99,0
Японія	104,7	101,0	104,0	103,0	97,0	79,0	116,0	98,0	99,7
<b>Країни, що розвиваються</b>									
Бразилія	107,0	103,0	103,0	106,0	103,0	93,0	110,0	н/д	103,0
Індія	105,0	109,0	113,0	116,0	103,0	105,0	108,0	103,0	108,1
Китай	109,8	110,6	112,9	114,9	109,9	108,7	112,1	н/д	111,5
Корея	116,6	106,0	108,0	107,0	103,0	100,0	116,0	106,9	106,7
Туреччина	106,6	108,6	107,0	107,0	99,0	90,0	113,0	109,7	104,9
<b>Країни з перехідною економікою</b>									
Болгарія	н/д	107,0	106,0	110,0	101,0	82,0	102,0	105,0	101,9
Польща	107,0	104,0	112,0	109,0	103,0	96,0	111,0	108,2	106,2
Румунія	131,0	97,0	109,0	110,0	103,0	94,0	106,0	н/д	103,2
Словаччина	108,0	101,0	116,0	117,0	103,0	86,0	119,0	105,2	106,7
Угорщина	105,5	107,0	110,0	108,0	99,9	82,0	111,0	105,0	103,3
Чехія	104,0	104,0	108,0	111,0	98,0	86,0	110,0	105,5	103,2
Росія	108,7	105,1	106,3	106,8	100,6	90,7	108,2	104,7	103,2
Казахстан	115,5	104,8	107,2	105,0	102,6	102,7	109,6	103,8	105,1
Естонія	115,0	111,0	110,0	106,0	95,0	76,0	121,0	116,9	105,1
Латвія	103,0	107,0	107,0	101,0	97,0	82,0	115,0	н/д	101,5
Литва	107,0	107,0	107,0	102,0	106,0	85,0	107,0	н/д	102,3
Україна	112,4	103,1	106,2	107,6	94,8	78,1	111,2	107,6	101,2

Джерело: Россия и страны мира. 2012. : стат.сб. / Росстат. – М., 2012. – С. 156–157; Промышленность России. 2012 : стат. сб. / Росстат. – М., 2012. – С. 385; Електронна статистична база даних країн ОЕСР [Електронний ресурс]. – Доступний з : <http://stats.oecd.org/>



### Розподіл доданої вартості між секторами промисловості 5.3 різного технологічного рівня, % до підсумку

ТАБЛИЦЯ

Група країн	1990			2000			2010		
	РБ	НТ	СВТ	РБ	НТ	СВТ	РБ	НТ	СВТ
Світ	33,1	19,3	47,6	31,6	18,4	50,1	32,3	17,5	50,2
Розвинені країни	31,0	19,1	49,9	29,1	18,3	52,6	29,9	17,5	52,6
Країни з перехідною економікою	48,2	22,9	28,9	49,5	20,6	29,8	50,4	22,3	27,3
Країни, що розвиваються	41,4	20,6	38,1	40,2	19,4	40,4	38,5	17,7	43,8

*Примітка:* РБ – промисловість, орієнтована на видобуток і реалізацію природних ресурсів (resource-based industries (RB)), НТ – низькотехнологічна промисловість (low-technology industries (LT)), СВТ – середньо- та високотехнологічна промисловість (medium- and hightechnology industries (МНТ)).

*Джерело:* за даними: UNIDO [Електронний ресурс]. – Доступний з : <http://www.unido.org>

Серед основних напрямів науково-технологічного розвитку у світі, що стануть ядром нового, шостого технологічного укладу і сформують нову структуру глобального виробництва у найближчі десятиліття, експерти називають: біотехнології, засновані на досягненнях молекулярної біології та генної інженерії, нанотехнології та наноматеріали, системи штучного інтелекту та глобальні інформаційні мережі<sup>124</sup>. Відбуватиметься посилення конвергенції технологій, поглиблення дифузії високих технологій у середньотехнологічні сектори виробництва, розширення мультидисциплінарності досліджень, формування під впливом передових технологій нових моделей управління та організації бізнесу на основі гнучких сітєвих структур.

У найближчі десятиліття глобальні технологічні перетворення і зміна структури світового виробництва відбудуться шляхом упровадження близько двох десятків нових макротехнологій, створених у галузях біо- та нанотехнологій, нових матеріалів та інформатики<sup>125</sup>.

*Серед них: системи використання сонячної енергії; бездротові засоби підключення до телефонних ліній та Інтернету; техніка доступу до всіх видів інформації незалежно від місця та часу; генетично модифіковані сільськогосподарські культури; техніка біологічного експрес-аналізу; фільтри та каталізатори для очистки та знезараження води; техніка для адресної доставки ліків в пухлинні та патогенні зони людини; нові матеріали та обладнання для спорудження недорогого житла та його оснащення системами автономного життєзабезпечення; екологічно чисті виробничі процеси, що передбачають безвідходне виробництво або повну утилізацію його відходів; радіочастотні методи визначення місцезнаходження будь-яких рухомих об'єктів; транспортні засоби з гібридними двигунами; сенсорна техніка широкого спектра використання; біоінженерні*

*тканинні технології; діагностична та хірургічна техніка нового покоління.*

Із динамікою технологічних змін повністю корелюють напрями змін у галузевому структуруванні світового виробництва. В розвинених країнах та країнах, що розвиваються, частка видобувних низькотехнологічних галузей зменшується, високотехнологічних переробних – зростає, к країнах з перехідною економікою – навпаки (дод. 5.4).

Порівняно з 1970 р. у світі частка видобувних галузей до 2010 р. зменшилась майже вдвічі – з 18 до 10,4%, у розвинених країнах – втричі, з 17,9 до 5,9%, у країнах, що розвиваються, – в 1,3 раза, з 21,4 до 15,9%, натомість у країнах з перехідною економікою, навпаки, показник в 1,3 раза збільшився – з 18 до 23%. Частка галузей переробки збільшилась у світі на 6,5 в. п. (з 75,4 до 81,9%), у розвинених країнах – на 10,2 в. п. (з 77, 5 до 87,7%), у країнах, що розвиваються, – на 2 в. п. (з 73 до 75%). У країнах з перехідною економікою показник, навпаки, скоротився на 2,7 в. п. – з 70 до 67,3%.

Найбільш динамічно зростало виробництво машин та обладнання. Його частка у структурі випуску промисловості у світі за зазначений період збільшилась майже вдвічі – з 19,2 до 35,9%, у розвинених країнах – у 2,2 раза, з 20,7 до 45,3%. Повільніше збільшувався показник для країн, що розвиваються, – в 1,4 ра-за, з 17,4 до 24,7%, ще більш повільно він підвищувався в країнах з перехідною економікою – в 1,2 раза, з 16 до 19,5%.

Серед підгалузей виробництва машин та обладнання протягом 1970–2010 рр. найвідчутніше збільшилось виробництво електричного, електронного та оптичного устаткування.

У світі його частка зросла в 3,7 раза (з 4,2 до 15,6%), за групами країн, відповідно, в 4,6 (з 4,3 до 19,8%), у 2,8 (з 3,8 до 10,8%) і в 1,8 раза (з 4 до 7,1%).

Суттєві міжкраїнні відмінності склались у структурі переробної промисловості (дод. 5.5).

У 2007–2011 рр. машинобудуванню належала найбільша частка у сукупному обсязі виробництва галузі в Кореї (44,8%), Японії (44,4), Німеччині (42,8), Угорщині (42,7) та Китаї (33,6%).

<sup>124</sup> The Global Technology Revolution 2020, In-Depth Analyses: Bio/Nano/Materials/Information Trends, Drivers, Barriers, and Social Implications [Електронний ресурс] / The RAND Corporation. – 2006. – 316 p. – Доступний з : <http://www.rand.org>

<sup>125</sup> Там само.

Найменшою вона була в Литві (5,6%) та Казахстані (5,8%). Водночас у Литві найбільш розвиненими були нафтопереробка (27,1%), а в Казахстані – металургія (43%). Першу позицію серед галузей переробки металургія посідала також в Україні (27,4%). Випереджаюче зростання виробництва високотехнологічних секторів у світі порівняно з іншими супроводжувалося масштабною інвестиційною підтримкою.

Хоча у сукупному обсязі, наприклад, прямих іноземних інвестицій за останні двадцять років частка переробної промисловості скоротилась у 1,4 раза – з 41% у 1990 р. до 29,6% у 2010 р., повільніше – в 1,2 раза – зменшилась частка добувних галузей та сільськогосподарства – з 9,4 до 7,9% та з 4,4 до 2,3% відповідно, натомість у 1,4 раза збільшилась частка ПІІ у сектор послуг (дод. 5.6).

Лева частка (близько трьох чвертей) інвестицій надходила в розвинені країни. В останні роки (2007–2010 рр.) значно активізувався приплив інвестицій у країни, що розвиваються, та країни з перехідною економікою. У 2009 р. на ці країни припадало вже близько половини усіх ПІІ світу<sup>126</sup>.

Найбільші обсяги ПІІ у світі, спрямовані у переробну промисловість протягом 1990–2010 рр., припадали на хімічне виробництво, відповідно 21,7 та 19,2% на початок та кінець періоду.

В останні роки воно найбільш привабливе для вкладання коштів у розвинених країнах, у 2010 р. на галузь припадало 21,9% усіх ПІІ в промисловість. У країнах, що розвиваються, показник у цей рік становив лише 12,2%, тоді як у 1990 р. він був майже втричі більшим – 30,5%.

Другим за привабливістю сектором для іноземних інвесторів у 2010 р. стало виробництво автомобілів та транспортного устаткування, на нього припадало 10,4% світових ПІІ, з яких лева частка (86,6%) надходила в розвинені країни. Третю позицію посідало виробництво електричного, електронного та оптичного устаткування – 9,6%, причому на відміну від інших секторів перерозподіл капіталу на користь розвинених країн був меншим, до них надійшло 68,6% інвестицій, тоді як 31% поглинуло виробництво з країн, що розвиваються. Це вказує на пріоритетність галузі для останніх і підтверджується також тим фактом, що вона посідала першу позицію (12,3%) у 2010 р. за обсягами надходжень іноземного капіталу в переробній промисловості цих країн.

Країни з перехідною економікою малопривабливі для іноземних інвесторів порівняно з розвиненими і тими, що розвиваються. У 2010 р. до них надійшло лише 2% обсягу світових ПІІ.

За структурою іноземних інвестицій ці країни різко контрастують з іншими.

У зазначений рік першу позицію в переробній промисловості посідало металургійне виробництво, воно поглинуло 31% усіх ПІІ галузі, тоді як у розвинених країнах і тих, що розвиваються, на це виробництво припало лише 9 та 5% відповідно. Другу сходинку посіло виробництво харчових продуктів із показником 16,7% проти 5,6 та 10,1% в країнах, що розвиваються, та розвинених. Третім за привабливістю було виробництво коксу, нафтопродуктів та ядерного палива з 12,1 проти 4,5% у країнах, що розвиваються, та 2,3% у розвинених. Такий галузевий розподіл іноземного капіталу в країнах з перехідною економікою свідчить про зміцнення їх сировинної спеціалізації у світовому поділі праці.

В останні десятиліття суттєво збільшився попит на мінерально-сировинні ресурси, зокрема нафту, газ, руди різних металів, відбувається його зсув з розвинених країн у бік країн, що динамічно розвиваються, насамперед азійських<sup>127</sup>.

Наприклад, у Китаї споживання нафти впродовж 1995–2004 рр. подвоїлося, попит на алюміній, нікель та сталь збільшився утричі, до 2020 рр., за прогнозами, споживання нафти країною подвоїться ще раз і сягне 15,4 млн барелів на день. На цей час Китай, Індія, країни Середнього Сходу та Росія інтенсивно будують нові енергогенеруючі потужності та мережі. Зростаючий попит азійських країн на енергію та сировину поряд із дешевим трудовими ресурсами в найближче десятиліття перетворить цей регіон у найбільшого виробника металів, хімікатів, паперу та інших матеріальних ресурсів у світі.

Задоволення попиту на сировину супроводжується суттєвим збільшенням інвестицій у розвідку та видобуток корисних копалин<sup>128</sup>. Об'єктами прикладання інвестицій, у тому числі іноземних, є країни, які володіють значними запасами корисних копалин та виступають основними виробниками й експортерами сировини.

Через географічні особливості розподілу запасів ресурсів у світі, до них належать окремі країни, що розвиваються, та країни з перехідною економікою. Протягом 1990–2000 рр. обсяг увезених до них прямих іноземних інвестицій у добувну промисловість збільшився більш ніж удвічі, а протягом 2000–2005 рр. – ще наполовину.

<sup>127</sup> Кондратьев В.Б. Минерально-сырьевые ресурсы как фактор глобальной конкурентоспособности / В.Б. Кондратьев // Минерально-сырьевые ресурсы и экономическое развитие : сб. научн. трудов. / отв. ред. В.Б. Кондратьев, Ю.Л. Адно. – М. : ИМЭМО РАН, 2010. – С. 10.

<sup>128</sup> Наприклад, світовий обсяг приватних інвестицій у розвідку родовищ кольорових металів збільшився з 2 млрд дол. США у 2002 р. до 7 млрд дол. США у 2006 р., а обсяг коштів на буріння нових нафтових та газових свердловин – удвічі. Див.: Доклад о мировых инвестициях, 2007. Обзор / ЮНКТАД. – Женева, 2007. – С. 24.

<sup>126</sup> Доклад о мировых инвестициях, 2010 год. Обзор / ЮНКТАД. – Женева, 2010. – С. 1, 6–7.

Для більшості країн фактор наявності мінерально-сировинного багатства не зумовлює позитивного впливу на якість їхнього економічного розвитку.

*Навпаки, простежується зворотній зв'язок між забезпеченістю природними ресурсами та темпами економічного зростання та життєвими стандартами<sup>129</sup> і прямий зв'язок із поглибленням соціальної нерівності та розривом у доходах<sup>130</sup>. Таке явище отримало назву «ресурсного прокляття»<sup>131</sup>. Воно наочно підтвердилось не лише у більшості країн, що розвиваються, багатих на природні ресурси, але й у пострадянських країнах, зокрема в Україні, де експорт сировини становить основну частину доходів.*

Для нашої держави корисним буде досвід тих країн, яким вдалося уникнути «рентної ментальності» та провести вдалу політику економічного розвитку. В них були сформовані відповідні інституційні умови, які забезпечили прозорість та підзвітність видобувних компаній та уряду в ухваленні рішень і здійсненні витрат, широке представництво різних соціальних верств в інститутах державної влади та управління. Їхня фінансова політика мала контрциклічний характер, була направлена на згладжування спадів державних витрат у періоди між сировинними бумами, нагромадження значних валютних резервів, установлення ефективних обмінних курсів для підтримки конкурентоспроможності власних виробників та ефекту девальвації національної валюти. Доходи від сировинного експорту мали винятково інвестиційне призначення, спрямовувались у розвиток інфраструктури, освіти, охорону здоров'я, НДДКР, підвищуючи якість людського капіталу та складаючи потенціал довгострокового стійкого розвитку.

Таким чином, серед особливостей розвитку світової промисловості можна виділити такі:

– поступове згасання тенденції перенесення впродовж останніх декількох десятиліть проми-

слового виробництва з розвинених країн у менш розвинені, що зумовило часткову деіндустріалізацію перших та швидку індустріалізацію других, появу нових індустріальних лідерів світової економіки з числа країн, що розвиваються;

– курс розвинених країн на поступове відродження у найближче десятиліття власної промисловості та стимулювання вітчизняних компаній щодо збереження матеріального виробництва всередині країни задля подолання перманентної кризовості їхніх економік внаслідок тривалої деіндустріалізації;

– підвищена стійкість країн, в яких зберігається потужне промислове ядро, до криз світової економіки та більша здатність до швидкого відновлення і виходу з них. У країнах, де внесок промисловості інтенсивно зменшувався впродовж останніх десятиліть і на сьогодні є меншим від середнього показника за групою країн, до якої вони належать, глибина і тривалість кризи значно більша;

– суттєве відставання розвинених країн від країн, що розвиваються, за темпами зростання промислового виробництва, що зумовило появу в діях Заходу методів посилення протекціонізму та надання значних бюджетних асигнувань на реструктуризацію і модернізацію власних промислових підприємств;

– створення лівової частки доданої вартості у світовій промисловості перемістилось у середньо- та високотехнологічні сектори; в розвинених країнах та країнах, що розвиваються, частка видобувних низькотехнологічних галузей зменшується, високотехнологічних переробних – зростає, в країнах з перехідною економікою – навпаки;

– серед основних напрямів науково-технологічного розвитку в світі, що сформують нову структуру глобального виробництва у найближчі десятиліття, є: біотехнології, засновані на досягненнях молекулярної біології та генної інженерії, нанотехнології та наноматеріали, системи штучного інтелекту, глобальні інформаційні мережі, роботизація й автоматизація виробничих процесів. Ці досягнення стають основою для третьої індустріальної революції та створюють об'єктивні можливості для реіндустріалізації країн Заходу на новій технологічній основі. Це збільшить соціально-економічний розрив між ними та Україною, провокуючи в останній подальше падіння рівня життя з відповідними демографічними наслідками;

– у світі суттєво збільшується попит на мінерально-сировинні ресурси – на нафту, газ, руди різних металів, – відбувається його зсув з розвинених країн у бік країн, що динамічно розвиваються, насамперед азійських; для переважної кількості країн фактор наявності мінерально-сировинного багатства не зумовлює позитивного впливу на якість їхнього економічного розвитку.

<sup>129</sup> Gelb A. Oil Windfalls: Blessing or Curse? – Oxford University Press : Oxford UK, 1988; Auty R. Resources based Industrialization: «Sowing the oil in eight developing countries». – Clarendon press : Oxford UK; Sachs J. and Warner A. Natural Resources Abundance and Economic Growth // NBER Working Paper. – 1995. – No 5398.

<sup>130</sup> Ross M. How Can Mineral Rich States Reduce Inequality? // Escaping the Resource Curse / H. Macartan (ed). – New York : Columbia University Press, 2003.

<sup>131</sup> Серед країн, у яких найбільш яскраво проявилось «ресурсне прокляття», можна виділити Нігерію. Впродовж 1970–2000 рр. країна отримала від продажу нафти 350 млрд дол. Проте за цей же період частка населення, що проживає в абсолютній бідності, майже подвоїлась і становила 70%. Понад 40% нігерійців не мають доступу до водопостачання та каналізації, за середньою тривалістю життя країна серед останніх у світі, за дитячою смертністю – серед перших. Див. : Weinthal E., Luong P. Combating the resource curse: an alternative solution to managing mineral wealth // Perspectives on Politics. – 2006. – № 4. – Vol 1.

З огляду на те, що Україна входить до числа країн, багатих на мінерально-сировинні ресурси, слід пам'ятати, що вона представляє великий інтерес для іноземних корпорацій з точки зору отримання ними вільного доступу до її природних ресурсів та розробки родовищ корисних копалин. За цих обставин виникає висока ймовірність, що сировинна спеціаліза-

ція економіки України зміцниться й буде переорієнтована з обслуговування інтересів розвинених країн Заходу на інтереси азійських країн, що розвиваються. Тому модернізація вітчизняної промисловості та її переорієнтація на потреби внутрішнього ринку є нагальним завданням держави, особливо зважаючи на зростаючі зовнішні економічні та військові загрози.

## 5.2 Суперечності формування структури виробництва та внутрішнього ринку в Україні

Процеси структурних трансформацій, що відбуваються у вітчизняній промисловості в останні два десятиліття, не збігаються із загальносвітовими тенденціями. Внесок галузі у створення доданої вартості порівняно з іншими видами економічної діяльності щороку зменшується, поступаючись сфері послуг.

Упродовж 2001–2013 рр. показник скоротився на третину – з 33,1 до 20,0%. Зменшення відбулося насамперед за рахунок переробної галузі. Її частка скоротилась майже вдвічі – з 21,3 до 11,2%. Показник для добувної промисловості збільшився в 1,2 раз – з 4,9 до 5,4% (табл. 5.4).

Деструктивні структурні перетворення в Україні протягом останньої чверті століття значною мірою пов'язані з проблемами промисловості, що виникли після її виходу з народно-господарського комплексу колишнього СРСР та періоду започаткування ринкових відносин.

Фактичний напрям розвитку галузі виявився повністю протилежний очікуваному. Промислове виробництво пристосувалося до потреб ринку, проте не до внутрішнього,

а в умовах повної відкритості економіки та лібералізації зовнішньої торгівлі – до зовнішнього, причому лише у частині поставок на нього сировини, а не високотехнологічних товарів і послуг, зробивши країну залежною та вразливою до світової кон'юнктури. Галузь втратила здатність до стійкого розвитку за рахунок ендегенних факторів і спрямованості на вирішення внутрішніх проблем.

У структурній динаміці промислового виробництва впродовж 1991–2014 рр. окреслились дві циклічні хвилі з відповідними стадіями – занепадом, депресією, пожвавленням і зростанням (рис. 5.1). Витоки першої хвилі, що тривала з 1991 по 2007 рр., пов'язані з різкою зміною господарської парадигми і переструктуруванням господарської системи, пристосуванням її суб'єктів до нових економічних і політичних реалій. Друга хвиля, що розпочалась у 2008 р., за своїм походженням принципово різниться від першої тим, що пов'язана не з внутрішньою «трансформаційною ломкою», а з кризою світової економіки, в яку Україна на цей час уже тісно інтегрувалась.

**Внесок промисловості у створення валової доданої вартості в економіці України, %**

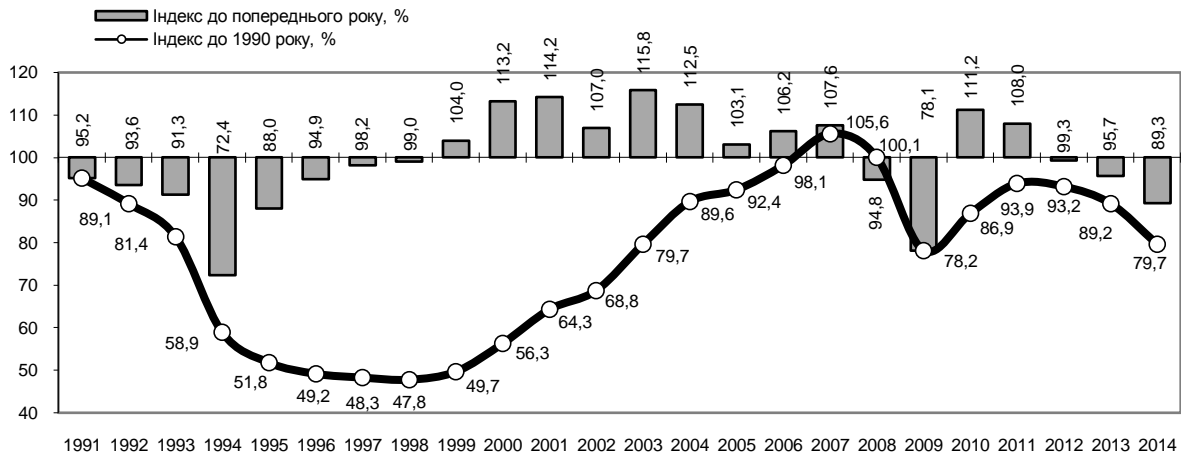
ТАБЛИЦЯ

Вид економічної діяльності	2001	2005	2007	2009	2010	2011	2012	2013
	КВЕД–2005						КВЕД–2010	
Промисловість	33,1	28,1	30,5	27,3	22,2	21,8	21,5	20,0
Добувна промисловість	4,9	4,0	4,2	6,4	5,7	6,3	х	х
Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	х	х	х	х	х	х	5,7	5,4
Переробна промисловість	21,3	20,1	22,7	17,3	13,0	11,8	12,2	11,2
Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	6,8	3,9	3,6	3,5	3,5	3,7	х	х
Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря	х	х	х	х	х	х	3,1	2,9
Водопостачання; каналізація, поводження з відходами	х	х	х	х	х	х	0,5	0,5

Джерело: розраховано за даними: Національні рахунки України за 2009 рік : стат. зб. / Держстат України. – К., 2011. – 172 с. – С. 42.; Національні рахунки України за 2010 рік : стат. зб. / Держстат України. – К., 2012. – 152 с. – С. 42.; Національні рахунки України за 2012 рік : стат. бюл. / Держстат України. – К., 2013. – 23 с. – С. 6.; Національні рахунки України за 2013 рік : стат. бюл. / Держстат України. – К., 2014. – 23 с. – С. 6.

## Індекс промислового виробництва України у 1991–2014 рр. 5.1

РИСУНОК



Джерело: за даними Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Доступний з : <http://www.ukrstat.gov.ua>

У 2012–2014 рр. почала формуватись третя хвиля, в якій уже чітко окреслилась стадія за-непаду. Причини останньої хвилі мають політичне, економічне та воєнне підґрунтя. Політична складова пов'язана з системною неефективністю державної влади та управління, що зумовила невизначеність України в її інтеграційних стратегіях і призвела до значних втрат у зовнішньоекономічній сфері та на зовнішніх ринках. Економічна складова зумовлена наростанням зношеності основного капіталу в реальному секторі і триваючою втратою конкурентних позицій на ринку внаслідок збільшення технологічного відставання. Воєнна складова утворилась через політичну кризу в Україні в кінці 2013 р. – на початку 2014 р., наслідком чого стала зовнішня воєнна агресія Російської Федерації, окупація нею АР Крим і воєнні дії на Сході України. Це призвело до різкого скорочення обсягів випуску промислової продукції, третина потужностей з виробництва якої розташована у зоні воєнного конфлікту.

Скорочення промислового виробництва впродовж 2014 р. пов'язано з низкою обставин, які стали прямим наслідком бойових дій. Серед них:

- повне фізичне руйнування, – за оцінками уряду, близько 10% промислових потужностей України, які розміщені на території Донецької та Луганської областей;
- зупинка виробництва на близько 25% виробничих потужностей України, розміщених в зазначених областях<sup>132</sup>;
- порушення логістики та розрив коопераційних зв'язків між суміжними виробництвами

на зазначеній території внаслідок фізичного руйнування об'єктів енергетичної і транспортної інфраструктури, насамперед залізничної;

– демонтаж обладнання і повне вивезення низки стратегічних великих підприємств з підконтрольної терористичним формуванням території Донецької та Луганської областей на територію Російської Федерації<sup>133</sup>.

Серед структурних проблем промисловості можна виділити такі складові: продуктово-виробничі, просторово-регіональні, технологічні, інвестиційно-відтворювальні, зовнішньоторговельні, кон'юнктурно-ринкові, регуляторно-управлінські. Ці проблеми перейшли у режим стійкого самовідтворення, вони не можуть бути подолані лише шляхом ринкового саморегулювання, залишення їх у середньо- і довгостроковій перспективі без відповідного реагування держави щодо їхнього вирішення становить загрозу для господарської системи країни з точки зору збереження її цілісності.

У структурі виробництва змінилось на протилежне співвідношення між випуском продукції первинної та глибокої переробки, низькотехнологічної та високотехнологічної, сировинної та інвестиційної та кінцевого споживання. Яскравим прикладом є зміна співвідношення між випуском гірничо-металургійного комплексу, з одного боку, та машинобудуванням і легкою промисловістю – з іншого. Внаслідок цього відбулася примітивізація галузевої структури, виробництво набуло експортної сировинної спеціалізації.

<sup>132</sup> Об'єднані, ми виживемо – Президент [Електронний ресурс] / офіційне Інтернет-представництво Президента України ; Прес-служба Президента України. – Доступний з : [http://www.president.gov.ua/new\\_s/32438.html](http://www.president.gov.ua/new_s/32438.html) (дата звернення 9 березня 2015 р.).

<sup>133</sup> Див., наприклад: В Донецьке КамАЗи вивозять обладнання заводу «Топаз» – СНБО [Електронний ресурс] // Ліга. – 2014. – 23 августа. – Доступний з : [http://news.liga.net/print/news/politics/3020648-v\\_donetske\\_kamazy\\_vyvozyat\\_oborudovanie\\_zavoda\\_topaz\\_snbo.htm](http://news.liga.net/print/news/politics/3020648-v_donetske_kamazy_vyvozyat_oborudovanie_zavoda_topaz_snbo.htm); Из Луганской области в Россию вывезли два завода [Електронний ресурс] // Левый берег. – 2014. – 22 октября. – Доступний з : [http://economics.lb.ua/business/2014/10/22/283362\\_luganskoy\\_oblasti\\_rossiyu\\_vivezli.html](http://economics.lb.ua/business/2014/10/22/283362_luganskoy_oblasti_rossiyu_vivezli.html)

Частка металургії збільшилась вдвічі, з 9,9% у 1991 р. до 19,2% у 2014 р., тоді як машинобудування зменшилась втричі – з 26,3 до 7,9%, а легкої промисловості взагалі на порядок – з 12,3 до 0,8% (дод. 5.7).

Найбільш динамічна зміна структури припала на 1990-ті роки, саме у цей період були закладені відзначені диспропорції. У 2000-х роках ситуація трохи покращилася. Середній щорічний приріст виробництва у машинобудуванні протягом останніх десяти років був у 1,5–1,7 раза вищий (окрім кризових 2008 р. та 2009 р.), ніж у промисловості.

На кінець 2011 р. обсяги виробництва галузі збільшилися майже втричі (288,7%) порівняно з 2000 р., тоді як промисловості в цілому – лише в півтора рази (166,1%) (дод. 5.8), що зміцнило позиції галузі у структурі виробництва продукції. Упродовж наступних чотирьох років унаслідок торговельних воєн, спровокованих Російською Федерацією щодо української продукції, вітчизняне машинобудування втратило значну частину російського ринку, на який воно переважно орієнтувало свій випуск. Відповідно уповільнилась динаміка і скоротилися обсяги виробництва галузі. На кінець 2014 р. індекс виробництва продукції машинобудування становив 77,2% від рівня 2010 р., тоді як в металургії – 86,6%, а в промисловості загалом – 92,5%.

Випереджаюче зростання машинобудування у 2000-х роках було забезпечено за рахунок виробництва транспортних засобів та устаткування. За десять років воно збільшилось майже вп'ятеро (490,9% у 2011 р. проти рівня 2000 р.), тоді як виробництво машин та електричного устаткування зросло лише в 1,5 та 2,4 раза відповідно. У структурі випуску частка виробництва транспортних засобів підвищилася вдвічі – з 2,7% у 2001 р. до 5,8% у 2011 р., тоді як двох інших підгалузей зменшилась, відповідно з 4,8 до 3,6% та з 2,7 до 2,6%.

Інтенсивне зростання виробництва транспортних засобів не стало каталізатором розвитку інших галузей промисловості через механізм міжгалузевих зв'язків, як це могло би бути. Причина в тому, що технологічний ланцюг виготовлення продукції цієї галузі в Україні представлений лише завершальною стадією – механічним складанням автомобілів з імпортованих «машкомплектів», що виготовляються на заводах провідних автомобілебудівних корпорацій світу.

На тлі такої моделі зростання вітчизняне машинобудування не забезпечує потреби українських підприємств у продукції інвестиційного призначення. Практично уся вона на внутрішньому ринку представлена іноземними виробниками, переважно з Німеччини, Китаю та Південної Кореї. Без «зламу» цієї тенденції та відновлення власного виробництва інвес-

тиційних товарів марно сподіватись на провідну роль промисловості у забезпеченні тривалого і стійкого економічного піднесення.

Реальний масштаб деградації та структурних перекосів у промисловості наочно демонструє випуск окремих товарів у натуральних показниках (дод. 5.9).

Найменшого скорочення зазнала добувна промисловість. Так, наприклад, видобуток неагломерованих залізних руд і концентратів за двадцятирічний період (1990–2010 рр.) зменшився на чверть і становив 74,8%. Далекі від показників 1990 р. натуральні обсяги виробництва харчової та легкої промисловості, машинобудування. В харчовій промисловості виробництво вершкового масла скоротилося більш ніж вп'ятеро (17,9%), цукру – вчетверо (26,6), ковбасних виробів – втричі (31,2), м'яса – в 2,5 раза (39,3). Галузь багатократно наростила лише виробництво пива (224,6%) та безалкогольних напоїв (408%). У легкій промисловості виробництво тканин і взуття не піднялося вище 8% від рівня 1990 р. У машинобудуванні виробництво окремих продуктів до 2010 р. скоротилося в десятки і сотні разів, наприклад, виробництво тракторів для сільського господарства – в 25 разів (4,9%), телевізорів – 50 разів (1,8), верстатів (токарних, розточувальних, свердлувальних, фрезерувальних) – у 500 разів (0,2%).

Формування значних контрастних розривів (від чотирикратного збільшення до п'ястоткратного зменшення) в обсягах виробництва окремих промислових товарів не пов'язано винятково з так званою «структурною ломкою» і пристосуванням виробництва до потреб ринку. Значну роль у закладенні нової структури відіграла повна відкритість внутрішнього ринку для іноземного виробника.

Унаслідок багаторічного випереджаючого зростання імпорту порівняно з експортом на внутрішньому ринку за багатьма позиціями почала домінувати зарубіжна продукція (дод. 5.10–5.12), призводячи до згорання вітчизняного виробництва в умовах гострого дефіциту інвестиційних ресурсів та відсутності уваги держави до проблем його модернізації.

Майже половину обсягу українського експорту впродовж останнього десятиліття становили недорогі метали та мінеральні продукти. Обнайдливим з точки зору перспектив переструктурування внутрішнього виробництва є зменшення протягом 2001–2013 рр. сукупної частки цих продуктів у загальних обсягах експорту з 52,1 до 39,6% і збільшення частки механічного обладнання і транспортних засобів з 13,9 до 16,3%. Проте ризики закріплення сировинної спеціалізації країни не зникли, оскільки, зокрема, інтенсивність нарощування експорту мінеральних продуктів була чи не найбільшою серед інших товарних груп.



На кінець періоду індекс зростання порівняно з 2000 р. становив для цієї товарної групи 550,6%, тоді як для механічного обладнання 515,7%. Більшим був показник для транспортних засобів та шляхового обладнання – 781,9%, що дозволило збільшити частку цієї товарної групи за період у півтора рази – з 3,4% до 5,3%. Таку зміну у структурі можна було б вважати цілком позитивним явищем, але за умови максимальної локалізації всередині країни технологічного циклу їхнього виготовлення. У дійсності, як згадувалося вище, цього немає.

Виробництво механічного обладнання, машин та механізмів, електрообладнання, незважаючи на його важливе інвестиційне призначення, не знаходить попиту на внутрішньому ринку. Галузь функціонує лише за рахунок поставок на експорт. Проте перспективи їхнього збереження є доволі проблематичними, що може призвести до згортання названого виробництва в Україні при продовженні існування несприятливих умов для переорієнтації на внутрішній ринок.

Проблематичність зумовлена принаймні двома взаємопов'язаними обставинами. По-перше, це слабка географічна диверсифікованість експорту – понад 90% його обсягу припадало на Російську Федерацію, яка реалізовувала програму технічної модернізації свого виробництва. По-друге, російський уряд у рамках проголошеного курсу на «нову індустріалізацію» започаткував політику активного імпортозаміщення, що означає поступове витіснення іноземних, зокрема українських, виробників з російського ринку.

Утрата зовнішнього ринку для цієї машинобудівної галузі може бути компенсована за рахунок значного потенціалу внутрішнього попиту на названу категорію продукції. На сьогодні він практично повністю задовольняється за рахунок імпорту. У його структурі товарна група «механічне обладнання, машини та механізми, електрообладнання» займає другу позицію після мінеральних продуктів.

Причому, якщо частка останніх упродовж 2001–2013 рр. зменшилася з 42,6 до 36,4%, то частка першої, хоча і незначно, але збільшилася – з 15,1 до 15,5%. Індекс імпорту машин та механізмів на кінець 2013 р. по відношенню до 2000 р. в 1,5 рази перевищив відповідний індекс для мінеральних продуктів, 659 проти 460%.

За відповідної державної політики з переорієнтації галузі на внутрішній ринок виробництво машин та устаткування зможе відновити своє лідерство у промисловості, яке воно мало два десятиліття тому.

Ситуація з експортом-імпортом недорогих металів та механічного обладнання ви-

являє деякі особливості зовнішньоекономічної діяльності промисловості. Зокрема, вітчизняний сировинний експорт спрямовувався переважно у високорозвинені країни, тоді як високотехнологічний – у країни з технологічним рівнем, однаковим або нижчим від України. Високотехнологічний імпорт, натомість, практично весь надходив з високорозвинених країн або з країн, що розвиваються, з вищим порівняно з Україною технологічним рівнем. Така закономірність підкреслює загальну відсталість країни та її залежність від провідних економік світу.

Переорієнтація вітчизняного виробництва на потреби внутрішнього ринку є важливою, проте недостатньою, на наш погляд, умовою для покращення галузевої структури промисловості. В Україні внутрішній ринок, з огляду на його товарну структуру та, відповідно, структуру внутрішнього споживання, виступає суттєвим обмежувальним фактором для прогресивного переструктурування виробництва. Хоча протягом 2001–2013 рр. структура внутрішнього ринку і змінилась у напрямі підвищення вибагливості споживання, але не настільки, щоб кардинально вплинути на зміну структури внутрішнього виробництва, особливо враховуючи зростаюче задоволення внутрішнього попиту за рахунок імпорту.

Так, несуттєво зменшилась частка готових харчових продуктів – з 16,8 до 16,6%, з 3,7 до 7,3% збільшилась частка продукції хімії, транспортних засобів – з 3,2 до 5,4%. Практично незмінною і мізерною залишилась частка товарів легкої промисловості (шкіряна і хутряна сировина та вироби з неї; текстиль та вироби з текстилю), вона перебувала в межах 1,3–1,7% ринку. Ринок у цілому залишається «сировиннообтяженим», третину його обсягу займають мінеральні продукти (24,1% у 2013 р.) та недорогочінні метали (7,5%), причому частка останніх має слабку тенденцію до зростання. Сегмент інвестиційних товарів, представлений механічним обладнанням, мав учетверо менший розмір, ніж сировинних, – лише 7,5%.

У найближчій перспективі, за збереження тенденції зростання рівня бідності населення, не варто сподіватися на прогресивну зміну структури його споживання і, відповідно, структури товарного ринку в цілому. Можна стверджувати, що вітчизняний ринок потрапив у своєрідну «пастку» структурної відсталості, розірвати яку не вдасться без відповідного зовнішнього втручання і штучного стимулювання попиту у певних, бажаних з точки зору структурних змін, секторах. Саме з цих обставин також не варто розраховувати, що структура виробництва змінюватиметься еволюційним шляхом у бік покращення й технологічного вдосконалення.



За окремими напрямками в економіці накопичився значний нереалізований потенціал для формування нових ринків і стимулювання внутрішнього виробництва, в тому числі переорієнтації експортного на внутрішні потреби. Він лежить у площині ініціації й фінансової підтримки державою масштабних інфраструктурних (комунальних, транспортних, енергетичних), житлових, медичних, екологічних програм.

Поштовхом для відродження вітчизняного машинобудування стане проведення відповідної державної політики з модернізації основних засобів та ліквідації їхнього критичного зношування. Повна відсутність уваги уряду до проблеми розбалансованості відтворювальних процесів в національному господарстві впродовж останніх двох десятиліть призвела до глибокого старіння основних засобів економіки – як фізичного, так і морального. Спрацьованість виробничого апарату дійшла до межі, за якою неминуче настане його фізична руйнація і, відповідно, колапс виробництва.

Ступінь зношування основних засобів в економіці протягом 2001–2013 рр. збільшився у півтора рази, з 45 до 77,3% (дод. 5.13). Критичною є ситуація на транспорті, де зношування сягнуло у 2013 р. 96,7%. В інших галузях реального сектора, зокрема в промисловості та будівництві, воно досягло позначки відповідно у 56,9 та 51,9%.

Вирішення завдань структурно-технологічної модернізації виробництва тісно пов'язане із залученням інвестиційних ресурсів. Проте низка особливостей у формуванні динаміки, галузевої та джерельної структури інвестицій, інституційного середовища ведення бізнесу накладають обмеження на вирішення зазначених завдань.

У номінальному обчисленні протягом 2001–2014 рр. обсяги інвестицій в економіці збільшилися майже всемеро, в промисловості – вшестеро, і на кінець періоду вони становили відповідно 204,1 та 82,7 млрд грн (дод. 5.14). У реальному вимірі інвестиційна динаміка була значно слабшою, а у структурі ВВП частка інвестицій упродовж 2007–2013 рр. взагалі зменшилася з 26,2 до 17%, що є явною ознакою «інвестиційної депресії».

Промислова діяльність втрачає свою привабливість для інвесторів та кредиторів порівняно з іншими видами діяльності. Вони віддають перевагу менш ризиковим, менш капіталомістким, більш прибутковим і відповідно більш привабливим сферам вкладання коштів.

Упродовж 2001–2014 рр. індекси зростання інвестицій в економіці майже весь період суттєво перевищували індекси в промисловості. Лише у 2013 р. показник для промисловості перевищив показник для економіки (100,3 проти 88,9% від попереднього року), що до-

зволило зблизити загальний індекс зростання інвестицій галузі з аналогічним показником по економіці за зазначений період – 1,7 рази проти 1,8 від рівня 2000 р. У галузевому розподілі інвестицій частка промисловості залишилась практично без змін – 40,6% загального обсягу в 2014 р. проти 41,9% у 2001 р., тоді як частка сільського господарства підвищилася за період у 1,5 рази, з 5 до 8,4%, будівництва – вп'ятеро, з 3,4 до 16,6%, торгівлі – втричі, з 3,9 до 9,6% (дод. 5.15).

Галузевий розподіл інвестицій усередині промисловості через відсутність механізму перепливу фінансових ресурсів у прогресивні високотехнологічні галузі жодним чином не відобразився на поліпшенні галузевої структури самого виробництва, а, навпаки, сприяв поглибленню його сировинного ухилу.

За десять років у обсягах освоєних інвестицій зменшилася частка переробної промисловості – з 52% у 2001 р. до 49,6 у 2014 р., добувної промисловості – з 31 до 22,1%, водночас збільшилася з 17 до 28,3% частка інвестицій у виробництво та розподілення електроенергії, газу та води. Серед галузей переробної промисловості практично без змін залишились позиції харчової промисловості (16,1% у 2014 р. проти 16,0% у 2001 р.) та машинобудування (6,4 проти 6,9%), збільшилася частка металургійного виробництва (до 14,3% проти 10,4%). Майже наполовину зменшилася частка легкої промисловості (до 0,7% проти 1,2%), увосьмеро – виробництва коксу та продуктів нафтопереробки (до 0,7% проти 5,6%).

Витоки наявного консервативного галузевого розподілу інвестицій лежать у площині формування їхньої джерельної бази.

У структурі джерел фінансування домінуючими залишаються власні кошти підприємств та організацій, причому їхня частка має повільну тенденцію до збільшення, якщо у 2001 р. вона становила 66,8%, то у 2014 р. 71,5% (дод. 5.16). Традиційно підприємства витрачають власні кошти на підтримку чи розширення своєї основної діяльності, тобто на самовідтворення. Наявність високого рівня власних коштів у структурі інвестиційних джерел слід розглядати і як причину структурної деградації виробництва, і як фактор закріплення ризику консервації неефективної галузевої структури у майбутньому.

У структурі джерел інвестування майже втричі скоротилась частка коштів державного та місцевого бюджетів (з 9,5% у 2001 р. до 3,3% у 2014 р.), в півтора рази – частка коштів іноземних інвесторів (з 4,3 до 2,7%). На цьому тлі вдвічі збільшився внесок банківських кредитів – з 4,3 до 8,8%.

Ні кредитні, ні бюджетні кошти, як і власні кошти підприємств, жодним чином не були використані для покращення галузевої структури виробництва. Збільшення частки кредитних коштів відбулось далеко не через поліпшення вартісних та строкових умов їхнього надання. Підприємства, щоб утриматись «на плаву» при низькій дохідності, були змушені позичати кошти, причому на невигідних для себе умовах, ще більше потрапляючи у пастку власної збитковості.

Особливістю банківського кредитування в Україні, зокрема інвестиційного, є встановлені банками нерівні умови отримання та неоднакова доступність позик для різних категорій господарюючих суб'єктів.

За висновками експертів, банки – як державні, так і комерційні – кредитують переважно компанії своїх власників – інсайдерів<sup>134</sup>. Державні банки залучаються до кредитування окремих («обраних») державних підприємств і монополій або приватних компаній, чий власники мають тісні зв'язки з владою, причому рішення про надання позик цими банками ухвалюється за отримання неформальної згоди чи прямої вказівки «згори». Кредитування інсайдерів комерційних банків перетворилося в останні роки чи не на єдину мету їхньої діяльності. Вони «висмоктують» депозити в населення і спрямовують їх на підтримку бізнесу своїх власників. Частка таких кредитів, за оцінками аналітиків, наближається до 80% загального обсягу кредитів як державних, так і комерційних банків. Через це для більшості решти суб'єктів господарювання можливості отримання банківських позик де-факто відсутні.

Для іноземних інвесторів Україна залишається малопривабливою, незважаючи на доволі суттєве підвищення своїх позицій у міжнародному рейтингу «Doing Business» упродовж останніх п'яти років – із 142 місця серед 183 країн у 2010 р. до 96 місця із 189 країн у 2015 р. Найболючішими для іноземних інвесторів є проблеми захисту прав власності та високий рівень корупції в країні. Гострота проблеми захисту прав власності пов'язана насамперед із поширенням рейдерства та фактичною неспроможністю держави протистояти цьому явищу<sup>135</sup>. Серед стримуючих факторів для іноземних інвесторів у 2014 р. додався фактор війни на Сході України і пов'язана з цим загроза втрати інвестованих коштів. Са-

ме цим може бути пояснений відплив іноземних інвестицій з країни, який уперше за останні два десятиліття спостерігався у 2014 р. і становив 12,2 млрд дол. США.

Країна далека від лідерства у залученні прямих іноземних інвестицій порівняно не лише з розвиненими країнами, але й зі своїми найближчими сусідами – країнами Центральної та Східної Європи й країнами – колишніми радянськими республіками (дод. 5.17).

У 2012 р. обсяг ПІІ у розрахунку на душу населення становив в Україні 142,9 дол. США, що було увосьмєро менше, ніж в Естонії (1147,8), уп'ятеро – у Великій Британії (737,2) та США (726,3), вчетверо – в Чехії (646,3), Казахстані (621,5) та Німеччині (560,5), удвоє – в Болгарії (289,6), Росії (288,2) та Бразилії (248,5).

У 1994–2013 рр. в Україну загалом надійшло 58,2 млрд дол. США іноземних інвестицій (дод. 5.18), водночас протягом 2014 р. унаслідок, як зазначалось вище, чистого відпливу інвестицій, їх акумульований за попередній період обсяг скоротився майже на 20% – до 45,9 млрд дол. Також привертає до себе увагу той факт, що у період загальнооекономічного похвалення в країні у 2010–2012 рр. спостерігався суттєвий спад активності іноземних інвесторів.

У ці роки щорічне надходження ПІІ перебувало в інтервалі 4,7–5,5 млрд дол., що майже вдвічі менше, ніж у передкризовий 2007 р. і в півтора рази – ніж у кризовий 2008 р., коли воно дорівнювало відповідно 7,9 та 6,1 млрд. Причини такого падіння не мали економічного підґрунтя. Вони пов'язані зі зміцненням у країні в ці роки неприйнятної для інвесторів загалом та іноземних зокрема кримінально-олігархічної моделі держави, результатами функціонування якої стала національна політична криза взимку 2013–2014 рр. і початок війни на Сході країни у 2014 р.<sup>136</sup>

Галуzeвий розподіл іноземних інвестицій незадовільний з позицій прогресивного реструктурування виробництва країни, зокрема, щодо переорієнтації на внутрішні потреби та зменшення експортно-сировинної складової. Протягом останнього десятиліття він лише погіршився.

Частка реального сектора в цілому та промисловості зокрема у структурі ПІІ скоротилися в рази, натомість розширилася присутність фінансового сектора (дод. 5.19). На початку 2015 р. промисловість поглинула 32,3% ПІІ проти 53,6% у 2002 р., або майже вдвічі менше. Тенденції у розподілі інвестицій у промисловості свідчать лише про закріплення її сировинного ухилу. Так, у півтора рази збільшилася частка добувної промисловості, з 6,3 у 2002 р. до 9,9% у 2015 р.,

<sup>134</sup> Більш детально див.: Комаха О. 200 млрд депозитів – на позики за «схемами» [Електронний ресурс] / О. Комаха // Економічна правда. – 2012. – 8 червня. – Доступний з : <http://www.epravda.com.ua/publications/2012/06/8/325851/>

<sup>135</sup> Експерти назвали рейдерство и коррупцию главной угрозой инвестиционного климата в Украине [Електронний ресурс] // Левый берег. – 2015. – 13 марта. – Доступний з : [http://economics.lb.ua/business/2015/03/13/298412\\_eksperti\\_nazvali\\_reyderstvo.html](http://economics.lb.ua/business/2015/03/13/298412_eksperti_nazvali_reyderstvo.html)

<sup>136</sup> Гесць В. Інституційна обумовленість інноваційних процесів у промисловому розвитку України / В. Гесць // Економіка України. – 2014. – № 12. – С. 6.

вчетверо – металургійного виробництва, з 9,7 до 37,4%. З 90,3 до 84,8% зменшилася частка переробної промисловості, вдвічі – частка виробництва харчових продуктів та легкої промисловості, відповідно з 33,1 до 18,4 та з 2,3 до 0,9%, втричі – машинобудування, з 17,3 до 6,8%.

Таким чином, аналіз структурних перетворень у вітчизняній промисловості виявив низку гострих суперечностей, які створюють чимало ризиків для існування самої галузі, а також економіки та соціальної сфери країни. Це ставить перед країною низку серйозних викликів щодо подолання таких суперечностей (табл. 5.5).

Виявлені суперечності та зумовлені ними ризики подальшого функціонування галузі безпосередньо пов'язані не лише з діяльністю окремих суб'єктів господарювання, але й з діяльністю держави, яка формує відповідне господарсько-інституційне середовище для ведення бізнесу і створює йому відповідну мотивацію. Цілком очевидно, що держава не створила тієї мотивації, яка б дозволила суб'єктам закласти підвалини для прогресивних змін, тому відповідне коригування чинної моделі державної політики в промисловості дасть можливість змінити негативну тенденцію розвитку галузі у майбутньому.

## Суперечності, ризики та виклики розвитку промисловості України 5.5

ТАБЛИЦЯ

Суперечності	Ризики	Виклики
<ul style="list-style-type: none"> <li>– невідповідність загальної тенденції розвитку галузі напрямкам розвитку світової промисловості у структурно-виробничому і технологічному плані;</li> <li>– продовження структурної та організаційної деградації виробництва з консервацією його експортно-сировинної орієнтації та відповідною залежністю від зовнішньої кон'юнктури;</li> <li>– наростаюче технологічне спрощення та примітивізація виробництва; внутрішня незамкненість технологічних циклів виробництва, низька глибина переробки проміжної продукції й малий ланцюг створення нової доданої вартості всередині країни;</li> <li>– невідповідність внутрішнього виробництва потребам населення, його непристосованість як продуцент матеріальної основи для вирішення соціальних, інфраструктурних, оборонних, екологічних проблем країни;</li> <li>– прогресуючий занепад галузей переробки, в тому числі високотехнологічних та фондостворюючих, для внутрішнього споживчого ринку, ринку продукції інвестиційного призначення на тлі випереджаючого зростання високотехнологічного імпорту порівняно з внутрішнім виробництвом та експортом;</li> <li>– високе зношування основних засобів та інвестиційна непривабливість галузі, в тому числі для іноземних інвесторів; гострий дефіцит інвестиційних ресурсів та хронічна нестача «довгих» інвестиційних грошей, зменшення внаслідок наростаючої збитковості інвестиційного потенціалу власних коштів суб'єктів промисловості; відстороненість фінансового сектора від обслуговування довгострокових інвестиційних потреб виробництва; «консервативний» розподіл інвестиційних ресурсів; відсутність механізму перерозподілу інвестиційних ресурсів на користь перспективних галузей</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– поглиблення розриву між Україною та передовими країнами за рівнем промислового виробництва і технологічного розвитку; втрата зовнішніх ринків унаслідок зміни кон'юнктури і появи нових «заміщуючих» товарів як результат науково-технічного прогресу;</li> <li>– закріплення неприйнятної для України сировинної моноспеціалізації у світовому поділі праці з відповідним посиленням залежності країни від політики великих світових гравців;</li> <li>– неспроможність швидкої переорієнтації експортного виробництва на потреби внутрішнього споживчого ринку внаслідок різкої зміни зовнішньої кон'юнктури й відповідна дестабілізація економічної ситуації через незатребуваність вітчизняної сировинної продукції внутрішнім ринком у обсягах, що виробляється на експорт, високу ціну входження на несировинні ринки й дефіцит фінансових ресурсів;</li> <li>– руйнація власного науково-технологічного потенціалу внаслідок його незатребуваності сировинним виробництвом; зовнішня технологічна залежність; деградація трудових ресурсів з відповідними негативними демографічними наслідками;</li> <li>– серйозні втрати у частині створення нових обсягів доданої вартості всередині країни у середньо- і високотехнологічних секторах з відповідним звуженням потенціалу для реструктурування виробництва і розвитку нових ринків;</li> <li>– зростаюче домінування імпорту на внутрішньому промисловому ринку; формування стійкої залежності внутрішнього споживання від зовнішніх поставок, а отже – від політики країн-контрагентів; посилення економічної та цінової нестабільності всередині країни через постійне скорочення валютних резервів та зростаючий валютний курс; потрапляння внутрішнього виробництва, прив'язаного до імпортих поставок сировини та комплектуючих, у «пастку» хронічної цінової неконкурентоспроможності;</li> <li>– потрапляння внутрішнього промислового ринку у «пастку» структурної відсталості і сировинної обтяженості внаслідок відсутності платоспроможного попиту на високотехнологічні товари як господарюючих суб'єктів через збільшення їх збитковості, так і населення внаслідок його прогресуючого збідніння та зменшення вибагливості у споживанні;</li> <li>– загострення екологічної ситуації, наростання техногенного навантаження на довкілля, підвищення ризиків виникнення техногенних катастроф унаслідок фізичної руйнації зношених основних засобів</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– всеохоплююча технологічна модернізація усіх галузей промисловості для ліквідації критичного зношування основних засобів та підвищення технологічного рівня виробництва;</li> <li>– зміна галузевих пріоритетів промисловості та формування структури виробництва, орієнтованого насамперед на мінімізацію зовнішньої енергоресурсної залежності, задоволення внутрішніх споживчих та інвестиційних потреб, потреб оборони країни, за рахунок розвитку переробних виробництв у середньо- і високотехнологічних галузях;</li> <li>– максимальна локалізація виробництва всередині країни для замикання технологічних ланцюгів створення нової доданої вартості у середньо- і високотехнологічних секторах, створення нових виробництв та підвищення рівня зайнятості населення;</li> <li>– перегляд засобів та напрямів промислової політики України для підвищення її дієвості;</li> <li>– перегляд інвестиційної та інноваційної політики щодо підтримки та розширення інноваційно-інвестиційної активності суб'єктів господарювання в промисловості;</li> <li>– формування нових фінансових інститутів та моделей грошово-кредитної політики для активізації інноваційно-інвестиційної діяльності суб'єктів, збільшення доступних обсягів інвестиційних ресурсів;</li> <li>– перегляд зовнішньоекономічної політики щодо посилення захисту внутрішнього ринку тарифними та нетарифними методами від експансії імпорту;</li> <li>– формування сприятливого інвестиційного клімату та умов для започаткування і ведення бізнесу в Україні для збільшення припливу іноземних інвестицій та активізації внутрішнього підприємництва</li> </ul>

Джерело: розроблено Кіндзерським Ю.В.

## 5.3 Особливості функціонування національної системи охорони промислової власності

За оцінками ВОІВ<sup>137</sup> у 2012 р. кількість поданих в усьому світі патентних заявок (за національною й міжнародною процедурою) зростала найшвидшими темпами за майже два десятиліття (табл. 5.6). При цьому якщо з 1995 р. загальна кількість подач збільшилася лише у 2,2 раза, то міжнародних заявок за процедурою РСТ подано майже у 4 рази більше. Попри певне домінування нерезидентів

у поданні заявок, відбувається поступове зростання кількості поданих резидентами.

Число заявок на корисні моделі збільшилася на 23,4%, заявок на промислові зразки – на 17% і заявок на товарні знаки – на 6,0%.

Як і раніше, у патентуванні домінують країни з високим рівнем доходу, проте їхня частка поступово знижується, зважаючи на стрімкий розвиток патентування в Китаї (табл. 5.7).

**Динаміка поданих заявок на патенти в усьому світі 5.6**

ТАБЛИЦЯ

Роки	Усього подач		За походженням		За процедурою РСТ	
	заявки	приріст, %	резидентами	нерезидентами	заявки	приріст, %
1995	1 047 700	–	704 100	343 400	40 005	–
1996	1 088 800	3,9	707 700	380 800	48 215	20,5
1997	1 163 400	6,9	737 100	426 000	57 062	18,3
1998	1 214 900	4,4	756 100	458 600	67 061	17,5
1999	1 269 000	4,5	791 300	477 300	76 357	13,9
2000	1 377 800	8,6	874 600	502 900	93 238	22,1
2001	1 456 500	5,7	895 800	560 400	108 229	16,1
2002	1 443 300	-0,9	888 600	554 400	110 394	2,0
2003	1 485 800	2,9	924 200	561 300	115 204	4,4
2004	1 570 100	5,7	966 000	603 900	122 631	6,4
2005	1 703 600	8,5	1 038 400	664 900	136 750	11,5
2006	1 794 300	5,3	1 074 500	719 500	149 644	9,4
2007	1 866 000	4,0	1 116 700	748 800	159 930	6,9
2008	1 914 800	2,6	1 148 400	765 900	163 242	2,1
2009	1 846 800	-3,6	1 137 800	708 500	155 406	-4,8
2010	1 987 600	7,6	1 228 800	758 200	164 340	5,7
2011	2 149 000	8,1	1 358 000	790 600	182 431	11
2012	2 347 700	9,2	1 513 100	834 300	195 308	7,1

Джерело: WIPO Statistics Database, October 2013 [Електронний ресурс]. – Доступний з : [www.destatis.de](http://www.destatis.de)

**Показники патентування країн за рівнем доходу 5.7**

ТАБЛИЦЯ

Групи країн за рівнем доходу	Кількість подач		Питома вага резидентів, %		Питома вага у світових подачах, %		Середньорічний приріст, %
	2007	2012	2007	2012	2007	2012	2007-2012
Високий дохід	1 465 300	1 513 500	63,1	61,3	78,5	64,5	0,6
Дохід вищий за середній	331 100	754 700	52,1	74,4	17,7	32,1	17,9
Дохід вищий за середній без Китаю	85 900	101 900	22,6	25,8	4,6	4,3	3,5
Дохід нижчий за середній	60 900	69 000	20,8	22,1	3,3	2,9	2,5
Низький дохід	8 700	10 500	83,2	84,1	0,5	0,4	3,8
Світ у цілому	1 866 000	2 347 700	59,9	64,5	100,0	100,0	4,7

Джерело: WIPO Statistics Database, October 2013 [Електронний ресурс]. – Доступний з : [www.destatis.de](http://www.destatis.de)

<sup>137</sup> Самый быстрый рост числа подаваемых в мире патентных заявок за 18 лет [Електронний ресурс]. – Женева, 09-12-2013 PR/2013/752/ – Доступний з : [http://www.wipo.int/pressroom/en/articles/2013/article\\_0028.html/](http://www.wipo.int/pressroom/en/articles/2013/article_0028.html/)

Політика Китаю у сфері охорони інтелектуальної власності дозволила цій країні за неповних 30 років стати світовим лідером за кількістю подач заявок на патенти, обійшовши в 2011 р. за цим показником США, Японію, Республіку Корея та Європейський патентний офіс (табл. 5.8).

Крім того, як відзначено в останньому звіті ВОІВ щодо всесвітніх показників інтелектуальної власності<sup>138</sup>, Китай вийшов на перше місце як за джерелом (заявки, що подаються резидентами країни), так і за призначенням (заявки, що подаються в Китаї) щодо усіх основних типів інтелектуальної власності (патенти, корисні моделі, товарні знаки й промислові зразки).

Із провідних п'яти відомств інтелектуальної власності (офісів) в усьому світі Державне відомство інтелектуальної власності Китайської Народної Республіки (ДВІВ) було єдиним, що зареєструвало двозначне зростання за кожним із чотирьох типів інтелектуальної власності. Такі швидкі темпи зростання кіль-

кості поданих заявок у Китаї є головним двигуном глобального зростання у сфері інтелектуальної власності<sup>139</sup>.

До двадцятки патентних офісів з найбільшою кількістю подач заявок належать країни різних континентів і з різним рівнем доходів (табл. 5.9). Серед країн з доходами вищими за середні, нижчими за середні та низькими експерти ВОІВ виокремили найбільш активних у патентуванні (крім тих, які увійшли до топ-20), Україна посіла почесне третє місце (табл. 5.10).

При цьому Україна увійшла за підсумками 2012 р. до топ-20 офісів світу за кількістю отриманих патентів (закриває список) (табл. 5.11). Слід також відмітити, що офіс Китаю у цьому списку посів третє місце й поки що поступається лідерам – Японії та США. Про високий потенціал України у сфері патентування свідчить факт включення і лідерство України у топ-переліку офісів окремих країн із середнім та низьким рівнем доходу за показником отримання патентів у 2012 р. (табл. 5.12).

#### Динаміка подач заявок на патенти п'яти офісів-лідерів, 1985–2012 рр. 5.8

ТАБЛИЦЯ

Роки	Китай	США	Японія	Республіка Корея	Європейський патентний офіс
1985	8 558	115 235	299 851	10 585	36 916
1986	8 009	120 916	316 162	12 755	41 342
1987	8 059	131 837	336 884	17 057	45 069
1988	–	143 836	335 759	20 051	49 774
1989	9 659	158 707	345 140	23 315	55 774
1990	10 137	171 163	360 704	25 820	60 754
1991	11 423	172 115	361 590	28 133	55 984
1992	14 409	183 347	362 197	31 073	58 896
1993	19 618	184 196	355 500	36 493	56 974
1994	19 067	202 755	341 201	45 712	57 842
1995	18 699	228 142	368 831	78 499	60 559
1996	22 742	211 946	376 674	90 326	64 035
1997	24 774	220 496	401 618	92 684	72 904
1998	47 396	236 979	402 095	75 233	82 087
1999	50 044	265 763	404 457	80 642	89 359
2000	51 906	295 895	419 543	102 010	100 692
2001	63 450	326 471	440 248	104 612	110 027
2002	80 232	334 445	421 805	106 136	106 243
2003	105 317	342 441	413 093	118 651	116 604
2004	130 384	356 943	423 081	140 115	123 701
2005	173 327	390 733	427 078	160 921	128 713
2006	210 501	425 966	408 674	166 189	135 231
2007	245 161	456 154	396 291	172 469	140 763
2008	289 838	456 321	391 002	170 632	146 150
2009	314 604	456 106	348 596	163 523	134 580
2010	391 177	490 226	344 598	170 101	150 961
2011	526 412	503 582	342 610	178 924	142 793
2012	652 777	542 815	342 796	188 915	148 560

Джерело: WIPO Statistics Database, October 2013 [Електронний ресурс]. – Доступний з : [www.destatis.de](http://www.destatis.de)

<sup>138</sup> World Intellectual Property Indicators, 2013 [Електронний ресурс] / WIPO Economics & Statistics Series. – Доступний з : <http://www.wipo.int/ipstats/en/wipi/>

<sup>139</sup> Самый быстрый рост числа подаваемых в мире патентных заявок за 18 лет [Електронний ресурс] // World Intellectual Property Organization. – Женева, 09-12-2013 PR/2013/752/. – Доступний з : [http://www.wipo.int/pressroom/en/articles/2013/article\\_0028.html/](http://www.wipo.int/pressroom/en/articles/2013/article_0028.html/)

## Структура подач заявок на патенти в 20 найбільших офісах світу у 2012 р. 5.9

ТАБЛИЦЯ

Офіс	Резиденти	Нерезиденти	Офіс	Резиденти	Нерезиденти
Китай	535 313	117 464	Австралія	2 627	23 731
США	268 782	274 033	Велика Британія	15 370	7 865
Японія	287 013	55 783	Франція	14 540	2 092
Республіка Корея	148 136	40 779	Мексика	1 294	14 020
Європейський патентний офіс	73 014	75 546	Китай, провінція Гонконг	171	12 817
Німеччина	46 620	14 720	Сінгапур	1 081	8 604
Російська Федерація	28 701	15 510	Італія	8 439	871
Індія	9 553	34 402	КНДР	8 354	27
Канада	4 709	30 533	Південна Африка	608	6 836
Бразилія	4 804	25 312	Нова Зеландія	1 425	5 674

Джерело: WIPO Statistics Database, October 2013 [Електронний ресурс]. – Доступний з : [www.destatis.de](http://www.destatis.de)

## Структура подач заявок на патенти в 20 офісах країн світу у 2012 р. 5.10

ТАБЛИЦЯ

Офіс	Резиденти	Нерезиденти	Офіс	Резиденти	Нерезиденти
Малайзія	1 114	5 826	Алжир	119	781
Таїланд	1 020	5 726	Пакистан	96	798
Україна	2 491	2 464	Африканська організація ІВ	106	444
Аргентина	735	4 078	Бангладеш	67	287
Туреччина	4 434	232	Гватемала	7	337
ЄПО	677	3 269	Гондурас	8	233
В'єтнам	382	3 423	Сербія	192	32
Філіппіни	162	2 832	Руанда	40	30
Єгипет	683	1 528	Замбія	7	31
Марокко	197	843			

Джерело: WIPO Statistics Database, October 2013 [Електронний ресурс]. – Доступний з : [www.destatis.de](http://www.destatis.de)

## Структура отриманих патентів в 20 найбільших офісах світу у 2012 р. 5.11

ТАБЛИЦЯ

Офіс	Резиденти	Нерезиденти	Офіс	Резиденти	Нерезиденти
Японія	224 917	49 874	Німеччина	8 164	3 168
США	121 026	132 129	Велика Британія	2 974	3 890
Китай	143 808	73 297	Корейська НДР	6 520	30
Республіка Корея	84 061	29 406	Південна Африка	685	5 520
ЄПО	32 632	33 033	Нова Зеландія	340	5 812
Російська Федерація	22 481	10 399	Сінгапур	410	5 223
Канада	2 404	19 415	Італія	4 845	780
Австралія	1 311	16 413	Китай, провінція Гонконг	90	4 945
Франція	11 417	1 496	Індія	722	3 606
Мексика	290	12 068	Україна	1 557	1 848

Джерело: WIPO Statistics Database, October 2013 [Електронний ресурс]. – Доступний з : [www.destatis.de](http://www.destatis.de)

## Показники отримання патентів у 2012 р. офісами окремих країн 5.12 з середнім та низьким рівнем доходу

ТАБЛИЦЯ

Офіс	Резиденти	Нерезиденти	Офіс	Резиденти	Нерезиденти
Україна	1 557	1 848	Угорщина	96	381
Бразилія	365	2 465	Пакистан	13	299
Малайзія	295	2 165	Чорногорія	54	237
Колумбія	106	1 561	Узбекистан	131	44
ЄПО	269	1 272	Самоа	1	125
Філіппіни	11	1 100	Киргизстан	101	2
В'єтнам	52	1 016			

Джерело: WIPO Statistics Database, October 2013 [Електронний ресурс]. – Доступний з : [www.destatis.de](http://www.destatis.de)

Україна входить і до топ-переліку країн з найкращими показниками подач заявок резидентами і витратами бізнес-сектора на дослідження та розробки (R&D), про що свідчать дані табл. 5.13. Україна увійшла до топ-переліку ще за одним важливим показником – подач заявок резидентами до ВВП (табл. 5.14).

Важливим показником патентування є розбивка поданих заявок на патенти у світі за сферами технологій. Статистичні дані патентування за класами МПК можуть бути використані для встановлення відповідності пріоритетів патентування напрямом технологічного розвитку відповідно до науково-методологічного підходу з визначення базових галузей (ядра) технологічного укладу.

Патентні заявки в розбивці за технологічними галузями розрізняються залежно від країни походження заявника. Так, постійні жителі Ізраїлю й США у 2012 р. подали більшу частку своїх заявок у комп'ютерні галузі й в галузі медичних технологій. Заявки, подані постійними жителями Бельгії, Індії й Швейцарії, були здебільшого сконцентровані в галузі органічної тонкої хімії. Постійні жителі Бразилії подали більшу частку заявок у галузь хімії основних матеріалів, у той час як у Китаї та у Російській Федерації заявки були зосереджені у сфері матеріальних металургійних технологій. Більш висока частка заявок, поданих постійними жителями Японії, Сінгапуру і Республіки Корея, припадала на сферу напівпровідників. Постійні жителі європейських країн, таких як Франція, Німеччина й Швеція, сконцентрували свої заявки на транспортних технологіях.

За підсумками 2012 р. найбільше подано заявок на патенти за такими класами (дод. 5.20): Електроустаткування, апарати, енергія (7,5%), Цифровий зв'язок (7,1), Комп'ютерні технології (7,0), Медичні технології (6,4), Фармацевтика (4,4) та Транспорт (4,2). Найбільший приріст заявок спостерігався у класах: IT-методи менеджменту (22,8), Мікроструктурні та нанотехнології (21,2), Комп'ютерні технології (18,2), Транспорт (17,5), Електроустаткування, апарати, енергія (17,1%).

#### Патентні заявки резидентів та витрати бізнес-сектора на R&D, 2007–2012 рр. 5.13

ТАБЛИЦЯ

Країна	Інвестиції бізнес-сектора в R&D (лар)	Подачі заявок резидентами (лар)	Країна	Інвестиції бізнес-сектора в R&D (лар)	Подачі заявок резидентами (лар)
США	5,4	5,4	Австралія	4,0	3,4
Японія	5,0	5,5	Австрія	3,7	3,6
Китай	5,0	5,5	Ізраїль	3,8	3,2
Республіка Корея	4,5	5,1	Фінляндія	3,7	3,5
Німеччина	4,7	4,9	Бельгія	3,7	3,4
Франція	4,4	4,4	Данія	3,6	3,5
Велика Британія	4,4	4,3	Туреччина	3,5	3,5
Російська Федерація	4,1	4,4	Польща	3,1	3,5
Італія	4,0	4,1	Сінгапур	3,6	2,9
Канада	4,1	3,7	Україна	3,1	3,4
Нідерланди	3,8	3,9	Норвегія	3,3	3,2
Іспанія	3,9	3,7	Мексика	3,4	3,0
Швеція	3,9	3,7			

Примітка: витрати бізнес-сектора на R&D, розраховані у постійних цінах 2005 р. за паритетом купівельної спроможності (ПКС) у дол. США, використано лаг даних R&D на один рік.

Джерело: WIPO Statistics Database and UNESCO Institute for Statistics, October 2013. [Електронний ресурс]. – Доступний з : [www.destatis.de](http://www.destatis.de)

#### Подачі заявок резидентами до ВВП 5.14

ТАБЛИЦЯ

Країна	Подачі заявок до ВВП 2007 р.	Подачі заявок до ВВП 2012 р.	Країна	Подачі заявок до ВВП 2007 р.	Подачі заявок до ВВП 2012 р.
Республіка Корея	10 615	10 584	Білорусь	1 516	1 410
Японія	8 251	7 160	Австрія	1 265	1 348
Китай	2 217	4 980	Російська Федерація	1 392	1 339
Німеччина	2 658	2 596	Нова Зеландія	1 717	1 251
Швейцарія	2 549	2 575	Франція	1 182	1 248
Фінляндія	2 172	2 090	Нідерланди	1 475	1 213
США	1 836	1 988	Велика Британія	1 059	972
Швеція	1 653	1 722	Україна	1 130	854
Данія	1 624	1 667	Італія	792	760
Люксембург	749	1 414	Бельгія	661	730

Примітка: дані по ВВП у постійних цінах 2005 р. за ПКС в дол. США. Для цього показника країни обрані, якщо вони мали ВВП більше, ніж 25 млрд ПКС дол. США і понад 100 патентних заявок резидентів.

Джерело: WIPO Statistics Database and World Bank, October 2013 [Електронний ресурс]. – Доступний з : [www.destatis.de](http://www.destatis.de)



Показовою є загальна динаміка патентних заявок у розбивці за галузями техніки і технологій. Найбільшого приросту заявок за 5 років зазнали такі галузі (дод. 5.21): Хімія продовольства (на 9,2%), Мікроструктурні та нанотехнології (8,6), Цифровий зв'язок (8,4), Верстати (6,1), Електроустаткування, апарати, енергія та ІТ-методи менеджменту (5%).

Об'єктивним індикатором успішності інноваційної політики країн світу є Глобальний індекс інновацій (Global Innovation Index), який публікується щорічно з 2007 р. як головний інструмент оцінки стану інновацій в усьому світі. Останній GII-2013 опублікований у липні 2013 р. BOIB у співавторстві з Корнельським університетом і бізнес-школою INSEAD.

Головна мета звіту GII – скласти рейтинг світових економічних систем з огляду потенціалу інноваційної діяльності та її результатів. Усього за шість років звіт GII вийшов на перше місце серед усіх інших обстежень інноваційної діяльності.

З метою сприяння процесу обговорення пов'язаних з інноваціями питань на міжнародному рівні, розроблення заходів політики й виявлення передових практичних методів, необхідні показники, що дозволяють оцінити рівень інноваційного розвитку й ефективність політики в цій сфері. GII дозволяє на постійній основі проводити оцінку факторів, що впливають на інноваційну діяльність, зокрема, він містить:

- огляди щодо 142 країн, включаючи дані, місця в рейтингу, сильні й слабкі сторони, розраховані на підставі 84 показників;

- 84 таблиці з даними, отриманими з-понад 30 міжнародних державних і приватних джерел, при цьому інформація в 60 таблицях базується на достовірних даних, в 19 – на комплексних показниках, у п'яти – на результатах опитувань;

- транспарентну й відтворену методики підрахунку, включаючи 90-відсотковий «інтервал довіри» кожному рейтингу (GII, суб-індекси витрат і результатів), а також аналіз факторів, що впливають на зміни місць у рейтингу рік у рік.

GII-2013 розраховується як середнє двох субіндексів. Субіндекс інноваційних витрат (Input Sub-index) будується на даних національних економік, які відображають широкий спектр інноваційної діяльності: (1) інституції, (2) людський капітал і дослідження, (3) інфраструктуру, (4) розвиненість ринку, і (5) розвиненість бізнесу. Другий субіндекс (Output Sub-index) відображає фактичні результати інновацій: (6) вихід (результативність) знань і технологій та (7) вихід творчого потенціалу. Коефіцієнт ефективності інновацій визначається як відношення вихідного субіндексу витрат до субіндексу результатів.

Серед позитивних ознак виділяють той факт, що 18 держав з економікою, що форму-

ється, випереджають за показниками інші аналогічні за рівнем доходів країни: Республіку Молдову, Китай, Індію, Уганду, Вірменію, В'єтнам, Малайзію, Йорданію, Монголію, Малі, Кенію, Сенегал, Угорщину, Грузію, Чорногорію, Коста-Ріку, Таджикистан і Латвію. Всі вони демонструють підвищення рівня інноваційної діяльності порівняно зі своїми партнерами у всіх важливих сферах: інститутах, формуванні навичок, інфраструктурі, інтеграції з глобальними ринками і взаємодії з діловими колами.

Україна посіла 71-е місце у рейтингу GII-2013 і є одним із лідерів у групі 36 країн із доходами, нижчими за середні (LM за класифікацією Світового банку). Зокрема, Україна посіла четверте місце в групі за загальним індексом GII, сьоме місце за субіндексом витрат (83-е місце серед 142-х країн), шосте місце за субіндексом результатів (58-е місце серед 142-х країн) та 31-е місце серед 142-х країн за ефективністю інновацій (дод. 5.22; табл. 5.15).

Дані додатку 5.23 яскраво свідчать про «упіхи» та «прогалини» розвитку інноваційної сфери України. Так, достатньо високими є позиції України за групою показників «Людський капітал&дослідження» (44-е місце серед 142-х країн), «Знання та технології, випуск» (45-е місце), які за більшістю складових пов'язані зі сферою інтелектуальної власності. Водночас проблеми інноваційного розвитку наочно демонструють низькі позиції України в групі показників «Інститути» (105-е місце), «інфраструктура» (91-е місце), «розвиненість ринку» (82-е місце), «розвиненість бізнесу» (79-е місце).

За результатами порівняльного аналізу національних стратегій у сфері охорони інтелектуальної власності або наближених до них нормативних актів слід визнати, що найбільшими проблемами для усіх без винятку країн СНД є низький рівень комерціалізації об'єктів права інтелектуальної власності та нерозвиненість ринків інтелектуальної власності попри усі формальні ознаки наявності їхнього інституційного забезпечення (органів влади, центрів передання технологій, венчурних фондів тощо).

У цьому зв'язку слід відзначити, що в останні роки в рамках СНД відбулися значні зміни пріоритетів інтеграційної співпраці. Насамперед ідеться про Стратегію економічного розвитку Співдружності Незалежних Держав на період до 2020 року, затверджену Рішенням Ради голів урядів СНД від 14 листопада 2008 р. Серед спільних цілей найбільш актуальними для цього дослідження є: формування узгоджених умов щодо забезпечення стійкого розвитку економіки; здійснення структурно-технологічної перебудови національної економіки держав з метою підвищення ефективності виробництва; збереження та розвиток трудового та інтелектуального потенціалів.

Місце в групі	ГІІ (ранг)	Суб-індекс витрат (ранг)	Суб-індекс результатів (ранг)	Ефективність інновацій (ранг)
1	Молдова (45)	Монголія (49)	Молдова (28)	Молдова (2)
2	Вірменія (59)	Грузія (62)	Індія (42)	Свазіленд (5)
3	Індія (66)	Вірменія (71)	Вірменія (47)	Індонезія (6)
4	<b>Україна (71)</b>	Фіджі (72)	В'єтнам (54)	Нігерія (7)
5	Монголія (72)	Молдова (76)	Гайана (55)	Індія (11)
6	Грузія (73)	Албанія (77)	<b>Україна (58)</b>	Шрі-Ланка (13)
7	В'єтнам (76)	<b>Україна (83)</b>	Індонезія (62)	Гайана (15)
8	Гайана (78)	Кабо-Верде (84)	Свазіленд (74)	Пакистан (16)
9	Індонезія (85)	Лесото (86)	Шрі-Ланка (76)	В'єтнам (17)
10	Гватемала (87)	Індія (87)	Філіппіни (77)	Сенегал (18)

Джерело: Table 4: Ten best-ranked economies by income group (rank). The Global Innovation Index 2013. Stonger Innovation Linkages for Global Growth [Електронний ресурс] / INSEAD and WIPO 2013. – 417 p. – Доступний з : <http://www.globalinnovationindex.org>

До пріоритетних напрямів розвитку взаємодії віднесено формування на основі національних інноваційних систем міждержавного інноваційного простору, що має сприяти просуненню науково-технічних розробок та винаходів.

У перебігу реалізації цієї стратегії на другому етапі (2012–2015 рр.) передбачалося прискорення соціально-економічного розвитку держав – учасниць СНД шляхом формування міждержавного інноваційного простору на базі основних напрямів довгострокового співробітництва в науково-технічній та інноваційній сферах, міждержавних цільових програм інноваційного співробітництва, міждержавних галузевих науково-технічних програм, що забезпечують активізацію науково-технічної та інноваційної діяльності, концентрацію фінансових і матеріальних ресурсів. На третьому етапі передбачається формування регіонального ринку нано-і пікоіндустрії, що буде сприяти збереженню й розвитку наукомістких галузей економіки, реалізації науково-технічного й освітнього потенціалу держав – учасниць СНД для забезпечення до 2020 р. їхніх провідних позицій на світовому ринку за деякими видами високотехнологічної продукції. Передбачаються розвиток у режимі інноваційної соціально орієнтованої економіки, розроблення нових інфраструктурних проектів, спрямованих на розвиток атомної енергетики й використання альтернативних і поновлюваних видів палива й енергії, а також високотехнологічних транспортних систем.

Визнано, що міждержавне інноваційне співробітництво держав – учасниць СНД є об'єктивною необхідністю і припускає: створення міждержавного інноваційного простору, що поєднує ресурси національних інноваційних систем, надає системний характер інноваційному розвитку і сприятливому використанню науково-технічних розробок і винаходів; посилення інноваційного компонента економічного зростання на основі формування національних інноваційних систем і міждержавних інноваційних проектів; збільшення частки

галузевої, академічної науки та науки у вищих навчальних закладах у системах науково-технічних та інноваційних фондів; формування повноцінного ринку нано- і біохімічної продукції, нових матеріалів і лікарських засобів.

На виконання цієї Стратегії підготовлені й затверджені Рішенням Ради глав урядів СНД від 20 листопада 2009 р. основні напрями довгострокового співробітництва держав – учасниць СНД в інноваційній сфері, утворена Міждержавна рада із співробітництва в науково-технічній та інноваційній сферах. Відповідно до Угоди про співробітництво у сфері правової охорони та захисту інтелектуальної власності від 19 листопада 2010 р. створено Міждержавну раду з питань правової охорони й захисту інтелектуальної власності (МРСІВ). Угода набула чинності 14 серпня 2011 р.

МРСІВ виконує такі функції:

1) координація спільної діяльності держав – учасниць цієї Угоди зі створення, розвитку й удосконалення механізмів правової охорони й захисту інтелектуальної власності, розвитку науково-технічного, економічного й соціально-культурного співробітництва, здійснення спільних дій з попередження, виявлення і припинення правопорушень у сфері інтелектуальної власності.

2) сприяння обміну законодавчою, нормативною, методичною й іншою інформацією.

3) розроблення рекомендацій зі створення системи: підвищення ефективності правової охорони й захисту інтелектуальної власності; протидії несумлінній конкуренції у сфері правової охорони й захисту інтелектуальної власності; протидії виробництву й поширенню контрафактної продукції; удосконалення механізмів захисту об'єктів промислової власності, авторського права й суміжних прав.

МРСІВ здійснює свою діяльність у взаємодії з Виконавчим комітетом СНД, Євразійським патентним відомством, Всесвітньою організацією інтелектуальної власності, Європейським патентним відомством та іншими організаціями.

Країнами СНД ініційовано щорічні засідання Міжнародного форуму «Інноваційний розвиток через ринок інтелектуальної власності». На третьому Форумі у квітні 2011 р. учасники відзначили, що ключовими тенденціями в керуванні взаємодією інноваційноорієнтованими економічними суб'єктами стає глобальна (міждержавна) інтеграція й залучення в цивільний оборот прав на результати інтелектуальної діяльності з одночасним зміщенням акцентів із загальнонаціонального на регіональні рівні керування інноваційною діяльністю<sup>140</sup>. Отже, забезпечення інноваційної моделі розвитку з урахуванням нових викликів втілюється у конкретні стратегії регіональних інтеграційних угруповань (у першу чергу ЄС і СНД), а також окремих держав і компаній, які прагнуть посилити свої конкурентні переваги в умовах нової архітектури світового економічного простору.

Для підвищення рівня координації і взаємодії всіх зацікавлених сторін і створення умов переходу до інноваційної економіки через формування цивілізованого ринку інтелектуальної власності учасники сформулювали відповідні рекомендації, зокрема такі:

з метою оперативного вирішення питань, які можуть стати проблемними при формуванні в СНД міждержавного ринку товарів, послуг, капіталу й робочої сили в Міждержав-

ній програмі інноваційного співробітництва держав – учасниць СНД до 2020 р. передбачити спеціальну підпрограму формування та розвитку ринку інтелектуальної власності, а також національну комплексну програму розвитку ринку інтелектуальної власності в кожній з держав – учасниць СНД;

у сфері вдосконалення правозастосування: сприяти створенню умов для підвищення глобальної конкурентоспроможності економіки держав – учасниць СНД, трансформації її в інноваційну економіку через ринок інтелектуальної власності, реалізації пріоритетів економічного розвитку на основі ефективної взаємодії національних інноваційних систем в інтеграційному інноваційному просторі, затвердження міжнародного авторитету Співдружності як одного зі світових центрів технологічного лідерства;

активніше використовувати нагромаджений потенціал створених інститутів інноваційної інфраструктури на національному й регіональному рівнях для створення ринкових механізмів у сфері інтелектуальної власності. Розглянути можливість продовження строків функціонування особливих економічних зон з метою реалізації результатів, створених у них за останні роки інноваційних регіональних механізмів (технопарків, бізнес-інкубаторів тощо) для формування ринку інтелектуальної власності.

## **5.4 Структурні трансформації економіки за період 2006–2013 рр. на основі аналізу показників ділових очікувань підприємств України**

Дослідження структурних змін в економіці України базуються здебільшого на аналізі макроекономічних індикаторів, які оцінюють економіку з точки зору розвитку виробництва, інвестицій, фінансів, зовнішньоекономічної діяльності, НТП тощо. Ці показники як правило аналізують зміни, що відбулися в минулому і лише незначна їхня частина може розглядатись як випереджальні індикатори розвитку. Крім того, інформація за цими показниками надходить зі значним запізненням, коли зміни вже відбулися. Також кількісна статистика не завжди може відповісти на питання, як оцінюють агенти ринку ту чи іншу зміну економічного життя, що відбувається. Під час планування на мікрорівні стратегії розвитку підприємства повинні мати змогу користуватись інформацією щодо настроїв та очікувань, які переважають в їхньому сегменті економіки. З іншого боку, надходження такої інформації від економічних агентів та її узагальнення на макрорівні

дозволяє доповнювати цілісну картину щодо прогнозування майбутніх змін в економіці. Найбільш цінними такі дані є для визначення піків циклу, тобто моментів, коли починається зміна загальної економічної тенденції зростання або спаду.

Використання інструментарію емпіричного аналізу економічних циклів за допомогою макроекономічних індикаторів було започатковано американськими економістами Артуром Ф. Бернсом та Веслі Мітчеллом у своїй роботі «Аналіз бізнес-циклів» (1946). Великий внесок у дослідження такого інструментарію здійснив Дж. Мур. Для короткострокового передбачення поворотних пунктів циклічних коливань в економіці використовують випереджальні індикатори. Вони досягають максимуму (мінімуму) перед настанням вершини (дна) «загальної ділової активності», яка найчастіше вимірюється за допомогою ВВП чи індексу промислового виробництва.

<sup>140</sup> Итоговый документ – Рекомендации участников третьего Международного Форума «Инновационное развитие через рынок интеллектуальной собственности» [Електронний ресурс]. – Доступний з : [http://www.rupto.ru/rupto/nfile/e64d7a75-3208-11e1-a437-9c8e9921fb2c/ltog\\_doc.pdf](http://www.rupto.ru/rupto/nfile/e64d7a75-3208-11e1-a437-9c8e9921fb2c/ltog_doc.pdf)

Зміна окремих макроекономічних показників з часом буває неоднозначною на різних фазах економічного циклу. До того ж окремі індикатори можуть мати різну тривалість випередження, тому на основі простих випереджальних індикаторів ділової активності вчені будують відповідні складені показники, які краще передбачають поворотні пункти економічного циклу. Так, складений випереджальний індикатор часто містить дані про замовлення підприємств, пропозицію грошей, фінансові результати діяльності підприємств, очікування економічних суб'єктів, значення біржових індексів, ціни деяких видів сировини, кількість виданих дозволів на будівництво, ступінь використання виробничих потужностей, продуктивність праці, кількість нових фірм, кількість банкрутств та ін. Зауважимо, що висновок про те, чи певний показник економічної активності є випереджальним, слід робити на основі емпіричного аналізу динаміки цього показника в конкретній країні. Результати залежать від структури економіки та рівня її розвитку. Компоненти складених індикаторів з часом слід переглядати і змінювати.

Вважається, що про наближення поворотного пункту економічної активності можуть свідчити зміни динаміки випереджального індикатора, які є:

- довготривалими, що вказують на входження економіки в іншу фазу (щонайменше три періоди);
- значними щодо попередніх періодів (зміна траєкторії, темпів зростання тощо), до останніх шести періодів;
- є спільними для різних сфер економічної діяльності (загальні структурні зрушення) або різко відрізняються від інших секторів (структурні зрушення у якомусь секторі економіки).

Для комплексних досліджень поєднується аналіз як кількісних випереджальних індикаторів (будуються на основі статистичних даних), так

і якісних показників (формується за допомогою кон'юнктурного тесту і відображають суб'єктивну оцінку, очікування та поведінку окремих виробників і споживачів на ринку). Водночас деякі складені випереджальні індикатори можуть містити як кількісні, так і якісні показники.

Для якісної оцінки структурних зрушень використовуються показники ділової активності підприємств різних секторів економіки. Попри те, що якісні індикатори є дуже суб'єктивними показниками, вони, як правило, тісно корелюють зі статистичними показниками ділових циклів і тому використовуються в багатьох країнах дослідження економічної кон'юнктури кожного окремого сектора економіки, які при поєднанні дають картину ділової активності усієї економіки; вони є одними з найважливіших економічних показників, на які в першу чергу реагує ринок, національні банки тощо. Методологія кон'юнктурних досліджень (Business Tendency Survey) була розроблена і започаткована німецьким інститутом IFO (Мюнхен). Такі дослідження набули широкого розповсюдження у світі і є корисним інструментом для регулярного відслідковування періодичних змін бізнес-середовища та визначення змін ділових настроїв (табл. 5.16)

Такі дослідження проводяться щомісячно або щоквартально та визначають не тільки поточний стан підприємств, а й майбутні очікування економічних агентів на період до року. Така статистична інформація допомагає визначенню динаміки бізнес-циклу, піків та моментів зміни тенденцій зростання або спаду та є придатною для прогнозування змін економічного середовища. Крім того, це дає можливість вивчати зворотну реакцію підприємств на макроекономічну політику, що проводиться в Україні. Така інформація також є дуже чутливою до змін в оцінці та передбаченні тенденцій ринку. Загальна класифікація індикаторів ділової активності в Україні наведена на рис. 5.2.

## Індикатори ділових очікувань у різних країнах 5.16

ТАБЛИЦЯ

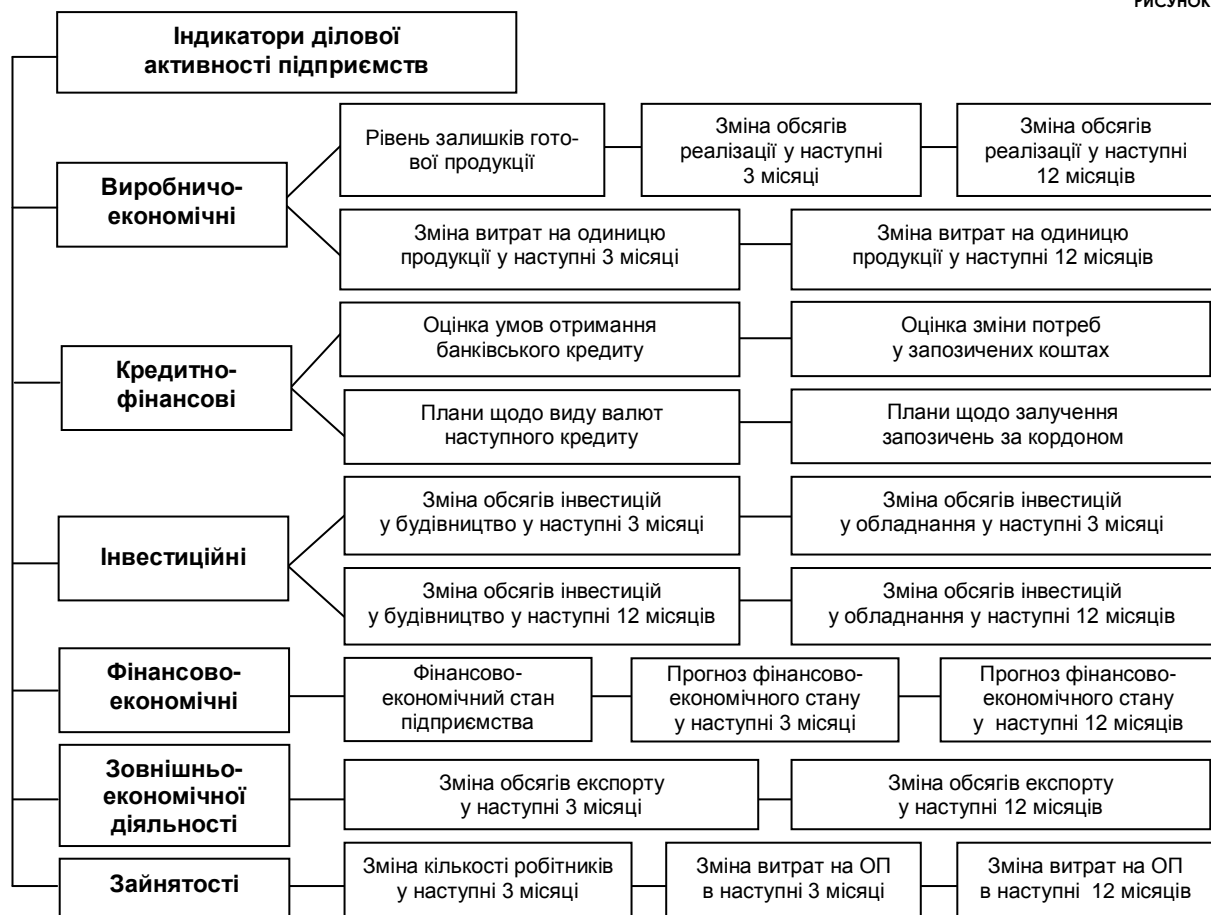
Країна	Назва показника	Опис
США	Chicago PMI Index	Індекс ділової активності Асоціації менеджерів в Чикаго. Показник є результатами опитування менеджерів із закупівель у сфері промисловості з Чикаго. Цей індекс зачіпає стан виробничих замовлень, цін на продукцію і товарних запасів на складах. Цифри, нижчі 45–50, є індикатором уповільнення темпів розвитку економіки. Цей показник значно впливає на ринок. Зростання значення індексу веде до зміцнення курсу долара.
	Consumer Confidence	Індекс довіри споживачів. Традиційно використовується для прогнозування тенденцій у сфері зайнятості і загального стану економіки. Показник особливо важливий у період національної паніки та криз. Зростання значення індексу є позитивним чинником для розвитку національної економіки і призводить до зміцнення курсу долара.
	ISM Index (Institute for Supply Management)	Індекс ділової активності на національному рівні. Він є результатами опитування менеджерів із закупівель у сфері промисловості. Цей індекс використовується для оцінки змін у сфері нових виробничих замовлень, обсягу промислового виробництва, зайнятості, а також товарних запасів і швидкості роботи постачальників. Цифрові показники нижче 45–50 є індикатором уповільнення темпів розвитку економіки. Опитують близько 34 000 респондентів.
	Atlanta Fed Index	Індекс ділової активності Федерального резервного банку в Атланті. Цей показник є результатами опитування виробників з Атланти на предмет їхнього ставлення до поточної економічної ситуації. Цифри, нижчі 0, є індикатором уповільнення темпів розвитку економіки.

Країна	Назва показника	Опис
Європа	Індекс ділових очікувань ZEW (ZEW EMU expectations)	Індекс складається щомісячно шляхом опитування 350 провідних експертів щодо їхніх очікувань відносно майбутньої економічної активності і ситуації на ринках капіталу. Значення індексу відображає баланс між позитивними і негативними очікуваннями відносно економічної активності в Єврозоні на найближчі півроку. У дослідженні також містяться результати опитувань щодо економіки Німеччини, Японії, Великої Британії і США.
	Індекс довіри в промисловості (EMU Industry confidence)	Індикатор показує настрої в промисловому секторі економіки Єврозони. Індикатор складається за показниками 350 компаній і фірм – як великих, так і невеликих.
	Індекс настроїв в економіці (EMU Economic sentiment index)	Показник є випереджальним індикатором економічного розвитку Єврозони. Індекс показує випереджальну здатність ВВП, тому учасники валютного ринку уважно стежать за даними цих досліджень. Індикатор публікується щомісячно. Має значний вплив на ринок.
	Індекс настрою в ділових колах (EMU Business climate indicator)	Індикатор розраховується на основі опитування топ-менеджерів і керівників європейських корпорацій і компаній, має психологічну складову в розрахунках. Індикатор є досить важливим для курсу єдиної європейської валюти. Має значний вплив на ринок.
Канада	The Bank of Canada Business Outlook Survey	Щоквартальний огляд за п'ятьма регіонами Канади. Для кожного регіону опитування відбувається в понад 100 компаніях приватного сектора, що є репрезентативними для канадської економіки. Використовується з 1997 р. як випереджальний індикатор економічного розвитку.
Німеччина	Огляд німецького дослідницького інституту IFO (IFO survey)	Огляд оцінює рівень ділової активності в країні. Значення індикатора може змінюватися в межах від 80 до 120, за 100 прийнятий рівень ділової активності в 1991 р. Виходить щомісячно. Має значний вплив на ринок.
Японія	Огляд Tankan (Tankan report)	Щоквартальний економічний огляд, який публікується департаментом досліджень і статистики Банку Японії. Огляд складається за оцінками більше 8000 компаній, підприємств і інститутів за такими економічними параметрами: 1) умови ведення бізнесу; 2) виробництво і збут; 3) попит і пропозиція, рівень цін; 4) доходи; 5) прямі інвестиції; 6) зайнятість; 7) податкові умови. <b>Tankan є найважливішим японським індикатором.</b>

Джерело: складено Герасімовою О.А.

## Загальна класифікація індикаторів ділової активності підприємств України

РИСУНОК



Джерело: складено Герасімовою О.А.

У дослідженнях ділової активності респонденти відзначають збільшення, незмінність або зменшення певного показника протягом певного періоду часу, а також вказують, яких змін цього показника вони очікують протягом такого ж періоду часу в майбутньому. Інший тип запитань, який ставиться респондентам, має на меті визначити оцінку представниками бізнесу певних показників. Головним критерієм є саме якісна, а не кількісна зміна показників, що дає змогу відслідковувати характер розвитку окремих сегментів економіки.

Особливістю моніторингу в Україні є значний відсоток великих підприємств у репрезентативній вибірці, тоді як в інших країнах більша увага приділяється малим та середнім компаніям. Крім того, для секторального аналізу вибірка 1200 підприємств не є достатньою. Індекс ділових очікувань, який отримується як середнє арифметичне балансів відповідей на запитання щодо перспектив розвитку підприємництва у наступні 12 місяців, не дає відповіді на запитання, які трансформації при цьому могли відбутися.

Індикатори ділової активності за результатами опитування умовно можна розділити на такі блоки:

- виробничо-економічний;
- фінансово-економічний;
- інвестиційний;
- кредитно-фінансовий;
- зовнішньоекономічна діяльність;
- зайнятість.

Основні дослідження, які можна здійснити в результаті аналізу динаміки ділових очікувань, стосуються як структурних змін, що відбуваються у виробництві, так і розвитку інвестування, змін у продуктивності праці, умовах

кредитування. Не всі результати опитування можуть трактуватися однозначно. Так, серед показників, що умовно можна віднести до продуктивності праці, збільшення/зменшення обсягів заробітної плати за умов постійної кількості працівників не завжди може свідчити про зміну продуктивності, оскільки можуть бути задіяні фактори недозавантаження потужностей та неповного використання робочого часу працівників. Отже, для подальшого аналізу нами були виділені такі показники, що характеризують певний стан розвитку підприємств, не мають двоякого трактування, в динаміці змінюють свою поведінку, що може свідчити про певні структурні перетворення, котрі відбулися.

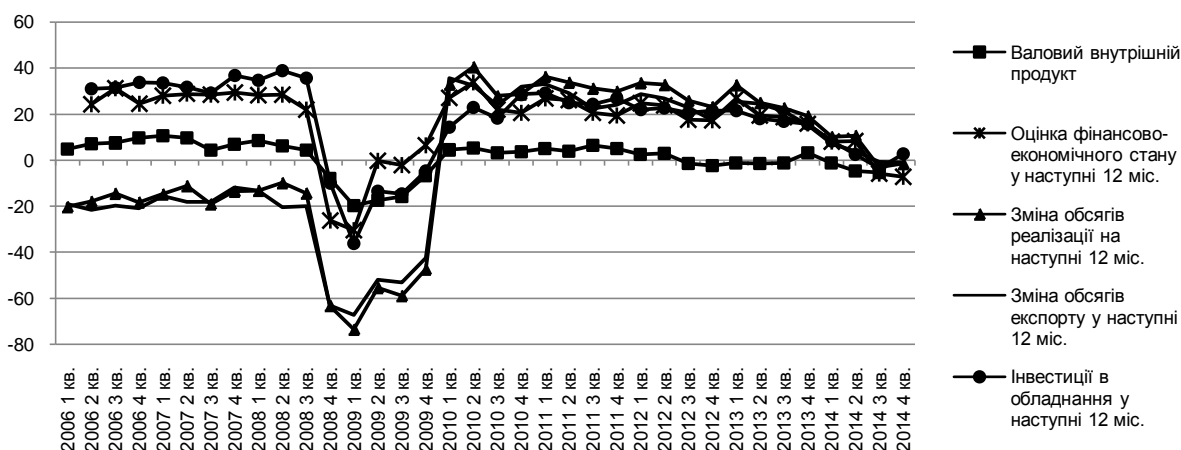
В аналізі динаміки ділових очікувань підприємств України умовно можна виділити чотири періоди, тенденції в яких суттєво різнилися між собою:

- період від 2006 р. до I кварталу 2008 р.;
- кризовий період від II кварталу 2008 р. до IV кварталу 2009 р.;
- період повільного відновлення економіки з I кварталу 2010 р. до IV кварталу 2011 р.;
- період економічного спаду 2012–2013 рр. та криза, що виникла внаслідок анексії Криму і військових дій в Донецькій та Луганській областях у 2014 р.

Перший період характеризувався невідповідністю ділових очікувань щодо фінансово-економічного стану та обсягів реалізації й експорту продукції. При негативних очікуваннях зміни обсягів реалізації та експорту планувалося покращення фінансового стану опитаних підприємств. Це свідчило про сприятливу цінову кон'юнктуру на ринках за відсутності економічного зростання (рис. 5.3).

### Ретроспектива основних показників ділової активності та ВВП 5.3

РИСУНОК



Джерело: побудовано за даними аналітичного звіту НБУ «Ділові очікування підприємств України»: [Електронний ресурс]. – Доступний з : [http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat\\_id=58374](http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=58374)



Другий період продемонстрував, що зниження обсягів експорту та зміна цінової кон'юнктури стали основною причиною зниження темпів ВВП. Починаючи з 2010 р. змінилася оцінка підприємствами свого фінансово-економічного стану та залежності його від обсягів реалізації та випуску продукції. Водночас можна стверджувати, що не відбулося відновлення обсягів інвестицій як у будівництво, так і в обладнання, причому спостерігається тенденція щодо зниження відрхувань підприємствами на капітальні вкладення (рис. 5.4). Покращення тенденції очікувань щодо реалізації та експорту продукції у 2010–2011 рр. свідчить про зміни, які відбулися внаслідок кризи 2008–2009 рр. у структурі випуску продукції. Стагнація в першій половині 2012 р. та відсутність змін в економічній політиці призвели до спаду в економіці України, який став суттєво відчутним з другої половини 2013 р. Водночас, навіть зважаючи на анексію Російською Федерацією Криму на початку 2014 р.

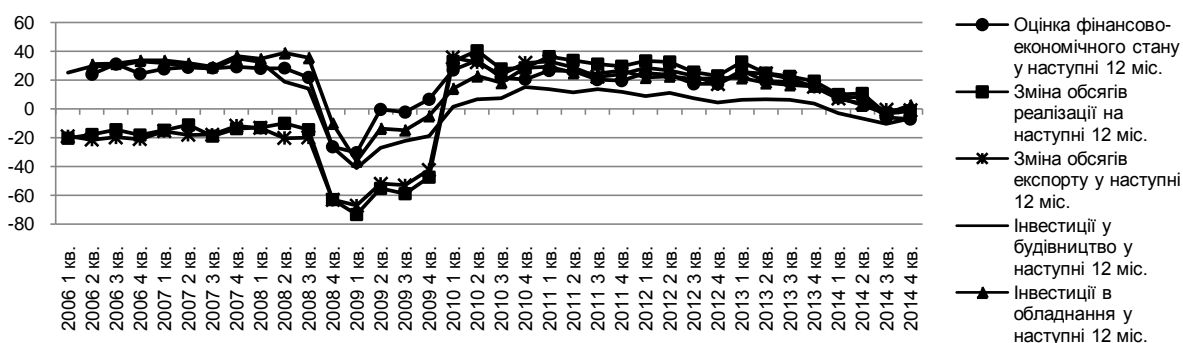
та розв'язання військових дій на території Донецької та Луганської областей, темпи спаду є значно меншими, ніж у 2008–2009 рр.

При цьому наприкінці 2014 р. спостерігається незначне покращення оцінок майбутнього розвитку, що може пояснюватись адаптацією економічних агентів до складної ситуації та початком переорієнтації частини виробництв, що постачали продукцію до РФ, на внутрішній та альтернативні зовнішні ринки.

Якщо розглядати оцінку поточного фінансово-економічного стану підприємств за секторами та в цілому, найкраще відновлення після кризи 2008–2009 р. відбулось у сільському господарстві та у торгівлі (рис. 5.5). У цих секторах оцінка фінансово-економічного стану є вищою, ніж загалом по Україні. При цьому в сільському господарстві в докризовий період цей показник був нижчим за середнє значення. Водночас відновлення не відбулось у будівництві, а в промисловості загалом фінансово-економічний стан не повернувся на докризовий рівень.

#### Основні показники ділової активності підприємств України 5.4 щодо реалізації продукції та інвестицій

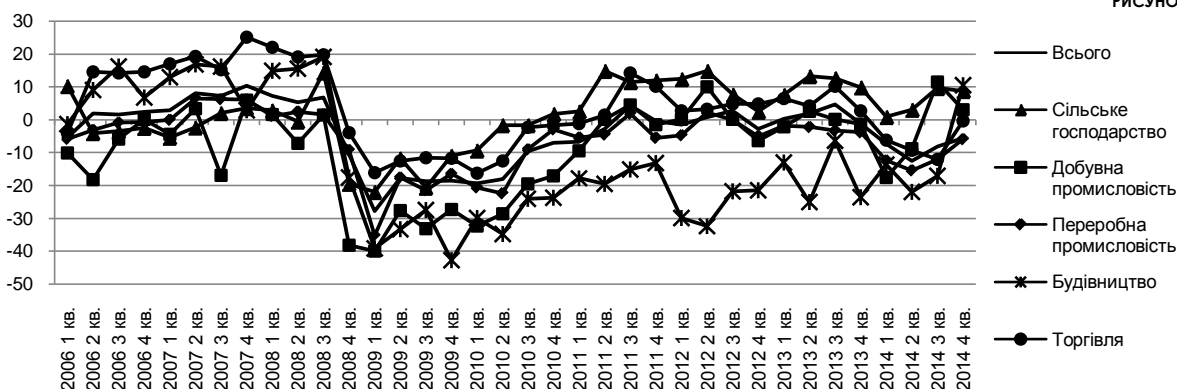
РИСУНОК



Джерело: побудовано за даними аналітичного звіту НБУ «Ділові очікування підприємств України»: [Електронний ресурс]. – Доступний з : [http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat\\_id=58374](http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=58374)

#### Оцінка поточного фінансово-економічного стану за секторами економіки 5.5

РИСУНОК



Джерело: побудовано за даними аналітичного звіту НБУ «Ділові очікування підприємств України»: [Електронний ресурс]. – Доступний з : [http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat\\_id=58374](http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=58374)



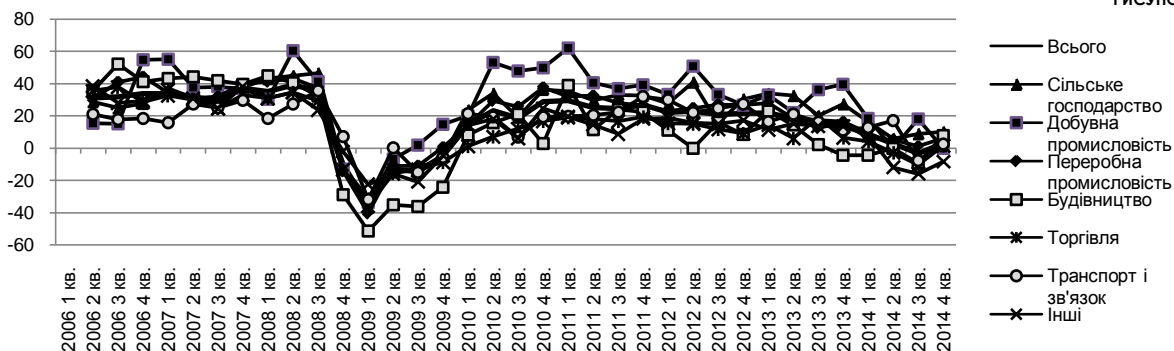
Щодо майбутніх капітальних вкладень як в будівництво, так і в обладнання, то лише в добувній промисловості спостерігалось у післякризовому періоді у 2010–2011 рр. певне поживавлення (рис. 5.6–5.7). Усі інші сектори не вийшли на докризовий рівень (у сільському господарстві ситуація з інвестиціями в обладнання є кращою, ніж загалом по Україні). Разом із тим унаслідок потреби у відновленні

інфраструктури наприкінці 2014 р. відбуваються певні очікування щодо зростання обсягів інвестицій у будівництво в наступні 12 місяців.

Аналіз оцінки підприємств перспектив своєї зовнішньоекономічної діяльності показав, що в період 2006–2007 рр. не прогнозувалося суттєвого покращення обсягів реалізації та експорту продукції за секторами економіки (рис. 5.8.–5.9).

## Планування інвестицій у обладнання в наступні 12 місяців 5.6

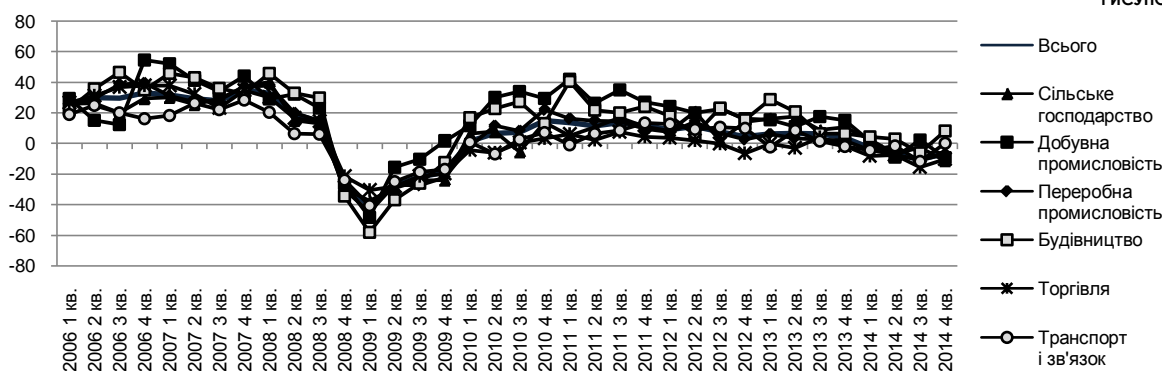
РИСУНОК



Джерело: побудовано за даними аналітичного звіту НБУ «Ділові очікування підприємств України»: [Електронний ресурс]. – Доступний з : Доступний з : [http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat\\_id=58374](http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=58374)

## Планування інвестицій у будівництво у наступні 12 місяців 5.7

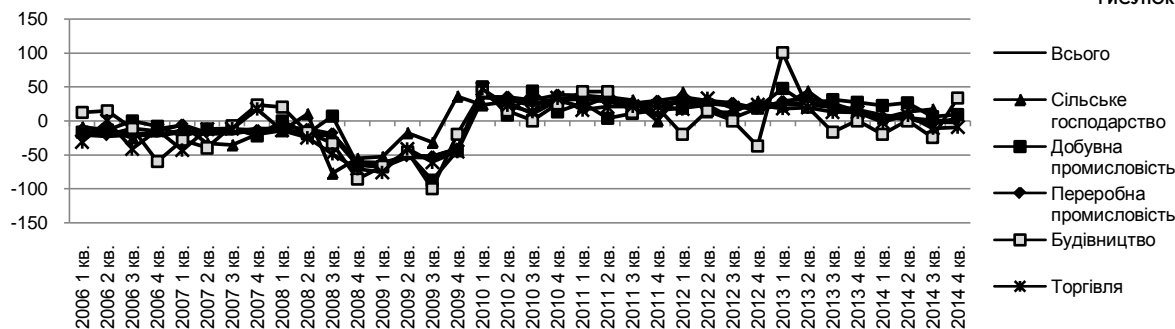
РИСУНОК



Джерело: побудовано за даними аналітичного звіту НБУ «Ділові очікування підприємств України»: [Електронний ресурс]. – Доступний з : Доступний з : [http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat\\_id=58374](http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=58374)

## Обсяги експорту у наступні 12 місяців 5.8

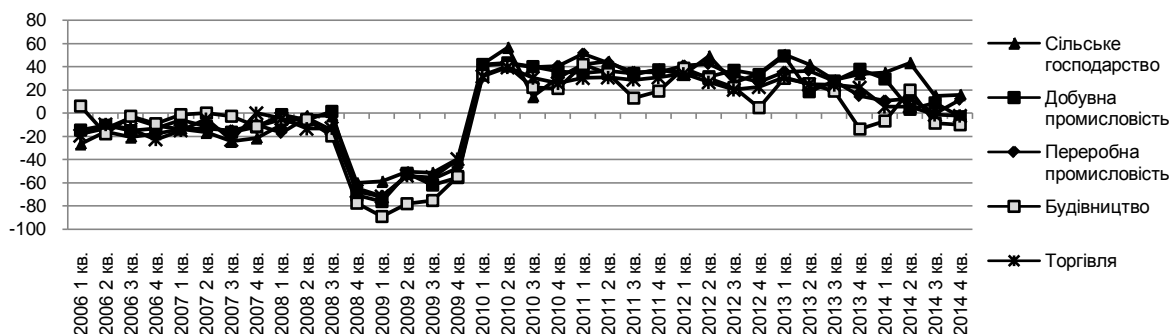
РИСУНОК



Джерело: побудовано даними аналітичного звіту НБУ «Ділові очікування підприємств України»: [Електронний ресурс]. – Доступний з : [http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat\\_id=58374](http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=58374)

## Обсяги реалізації у наступні 12 місяців 5.9

РИСУНОК



Джерело: побудовано за даними аналітичного звіту НБУ «Ділові очікування підприємств України»: [Електронний ресурс]. – Доступний з : Доступний з : [http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat\\_id=58374](http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=58374)

Після кризи 2008–2009 рр. покращення обсягів реалізації та експорту очікували всі сектори, проте динаміка таких очікувань засвідчила, що найгірше становище – у будівництві. Також спостерігається негативна тенденція у переробній промисловості. Оцінка майбутнього фінансово-економічного стану секторів економіки виявила основні тенденції, що склалися в економіці України (рис. 5.10). Так, відновлення економіки на початку 2010 р. було короточасним. Усі проблеми, що накопилися за досить довгий період, не були вирішені, тому спостерігалася тенденція зниження позитивних очікувань щодо майбутнього фінансово-економічного стану протягом 2010–2013 рр. як по Україні в цілому, так і за окремими секторами. Негативна динаміка здебільшого посилювалася за рахунок будівництва, транспорту і зв'язку, послуг. Також негативна тенденція спостерігається в промисловості, хоча й меншою мірою. Винятком становлять лише сектори торгівлі та сільського господарства. В секторі торгівлі не вдалося вийти на докризовий рівень прибутковості, хоча ситуація була досить стабільною у 2010–2013 рр., проте внаслідок ведення воєнних дій скоротилося споживання домогосподарств, що позначилося на доходах торгівлі. При цьому треба зва-

жати на те, що споживання на внутрішньому ринку скоротилося несуттєво, але допомога армії, як правило, надається з максимальним скороченням торгових посередників шляхом проведення прямих закупівель у виробників та розміщення держзамовлень на підприємствах.

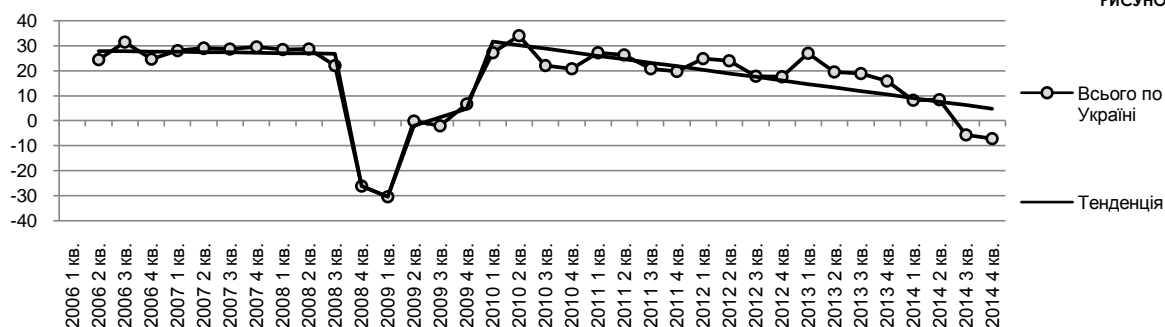
Головні тенденції оцінки фінансово-економічних перспектив підприємствами секторів економіки України за період 2006–2013 рр.:

- у будівництві намічений спад у 2006–2007 рр. не тільки не припинився після виходу з кризи 2008–2009 рр., але й має тенденцію до пришвидшення очікуваних темпів зниження (рис. 5.11). Проте наприкінці 2014 р. ситуація дещо стабілізувалася. Це пов'язано з очікуваннями підприємств будівельної галузі щодо збільшення замовлень на будівництво внаслідок необхідного проведення великих обсягів робіт з відновлення зруйнованої інфраструктури та житлового будівництва для переселенців зі сходу країни;

- у добувній промисловості протягом 2006–2007 рр. відбувалося піднесення, після кризи в 2010 р. галузь загалом впоралася з економічними шоками, проте спостерігалась незначна тенденція погіршення оцінки перспектив фінансово-економічного стану в 2011–2013 рр. (рис. 5.12).

## Динаміка оцінки майбутнього фінансово-економічного стану в Україні 5.10

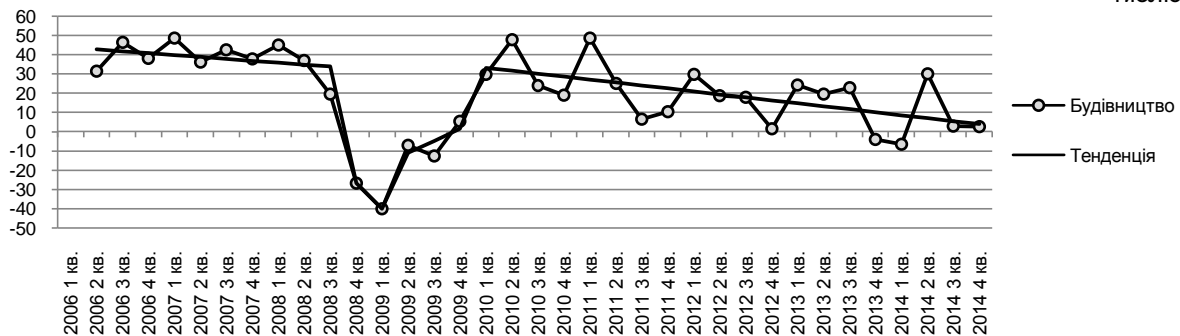
РИСУНОК



Джерело: побудовано за даними аналітичного звіту НБУ «Ділові очікування підприємств України»: [Електронний ресурс]. – Доступний з : Доступний з : [http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat\\_id=58374](http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=58374)

## Динаміка якісної оцінки фінансово-економічних перспектив у будівництві 5.11

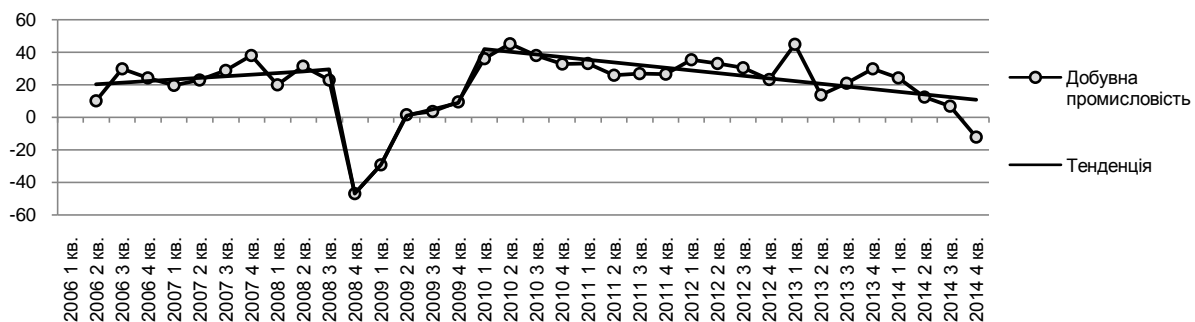
РИСУНОК



Джерело: побудовано за даними аналітичного звіту НБУ «Ділові очікування підприємств України»: [Електронний ресурс]. – Доступний з : Доступний з : [http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat\\_id=58374](http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=58374)

## Динаміка якісної оцінки фінансово-економічних перспектив у добувній промисловості 5.12

РИСУНОК



Джерело: побудовано за даними аналітичного звіту НБУ «Ділові очікування підприємств України»: [Електронний ресурс]. – Доступний з : Доступний з : [http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat\\_id=58374](http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=58374)

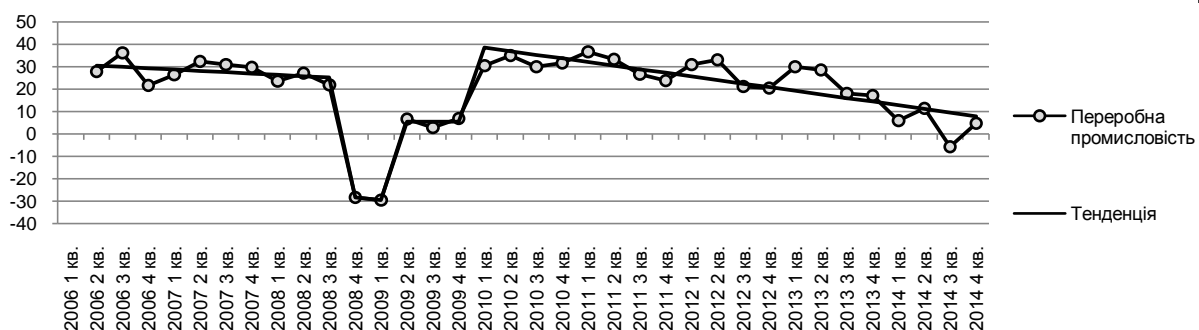
Це було обумовлено як низьким попитом на внутрішньому ринку, так і низькими цінами на зовнішніх товарних ринках. Різне зростання негативної тенденції відбулося з початку 2014 р. Особливо це стало відчутним з початком ведення воєнних дій у Донецькій та Луганській областях.

У переробній промисловості тенденція погіршення оцінки своїх фінансово-економічних

перспектив спостерігалася ще у 2006–2007 рр. Після 2008–2009 рр. значна частина переробної промисловості завдяки ціновим перевагам стала привабливою. Проте навіть стрімке нарощення обсягів у 2010 р. не змінило основну тенденцію, і після сплеску активності у 2010 р. вже з 2011 р. спостерігається тенденція погіршення фінансово-економічних перспектив розвитку (рис. 5.13).

## Динаміка якісної оцінки фінансово-економічних перспектив у переробній промисловості 5.13

РИСУНОК



Джерело: побудовано за даними аналітичного звіту НБУ «Ділові очікування підприємств України»: [Електронний ресурс]. – Доступний з : Доступний з : [http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat\\_id=58374](http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=58374)

Максимальне зниження прийшлося на III квартал 2014 р., після чого спостерігається невелике покращення ділових очікувань. Це означає готовність підприємств переробної промисловості до можливої адаптації виробництва до нових умов, ураховуючи освоєння необхідної нової продукції військового призначення та освоєння нових ринків збуту у зовнішньоекономічній діяльності.

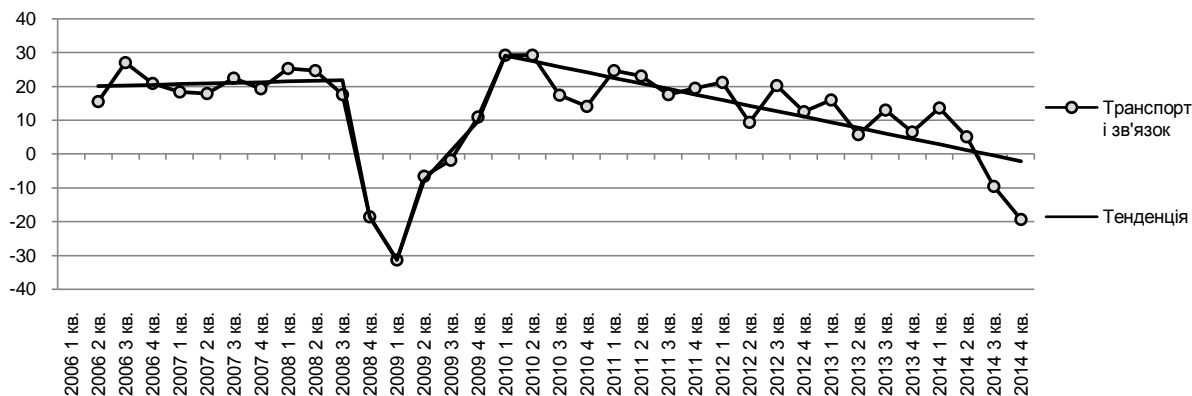
У галузі транспорту і зв'язку у 2006–2007 рр. спостерігалось збільшення позитивних очікувань щодо майбутнього фінансово-економічного стану підприємств, проте в післякризовий період ця тенденція змінилася та спостерігається стрімкий спад (рис. 5.14). Особливо відчутною негативна тенденція стала з початку 2014 р. і дедалі збільшується. З одного боку, це пов'язано з високою часткою трубопровідного транспорту у структурі, випуск продукції якої здебільшого залежить від зовнішніх факторів, з іншого боку – це

значний ступінь зношення основних фондів у транспортній галузі. Крім того, стрімкий розвиток галузі зв'язку в 2006–2007 рр. вийшов на максимальний рівень у 2010 р. і надалі поки що немає можливостей для суттєвого розширення. Особливо відчутною негативна тенденція стала з початку 2014 р. дедалі збільшуючись, в основі чого лежали як зовнішні фактори (скорочення обсягів експорту трубопровідним транспортом та всіх видів пасажирського транспорту), так і внутрішні, обумовлені спадом виробництва та воєнними діями у Донецькій та Луганській областях (скорочення вантажних та пасажирських перевезень всередині країни).

У сільському господарстві попри велику сезонність за винятком кризового періоду 2008–2009 рр. спостерігалась досить стабільна позитивна динаміка очікувань щодо майбутнього фінансово-економічного стану з 2010 р. до першої половини 2013 р. (рис. 5.15).

**Динаміка якісної оцінки фінансово-економічних перспектив 5.14**  
**у галузі транспорту і зв'язку**

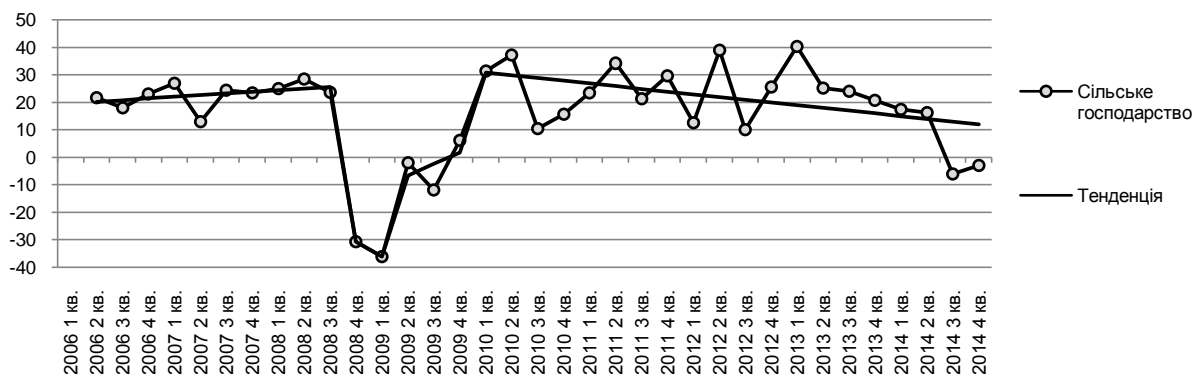
РИСУНОК



Джерело: побудовано за даними аналітичного звіту НБУ «Ділові очікування підприємств України»: [Електронний ресурс]. – Доступний з : [http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat\\_id=58374](http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=58374)

**Динаміка якісної оцінки фінансово-економічних перспектив 5.15**  
**у сільському господарстві**

РИСУНОК



Джерело: побудовано за даними аналітичного звіту НБУ «Ділові очікування підприємств України»: [Електронний ресурс]. – Доступний з : [http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat\\_id=58374](http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=58374)

У сільському господарстві у 2010–2012 рр. відбулося відновлення докризового рівня в оцінці підприємствами свого фінансово-економічного стану. Але структурна криза та стагнація, що розпочалася у 2012 р., уже в середині 2013 р. вплинула на ділові настрої у сільському господарстві. Здебільшого це було обумовлено стрімким зростанням цін на енергетичні матеріали, ціна на які не компенсувала зростання доходів унаслідок збільшення обсягів реалізації сільськогосподарської продукції на внутрішньому та зовнішньому ринках. Незважаючи на це, можна стверджувати, що сільське господарство є єдиною галуззю реального сектора, що впоралася з наслідками кризи 2008–2009 рр. Крім того, у цей період опосередковано позитивний вплив мала відчуті харчова промисловість, хоча її аналіз за результатами динаміки ділових очікувань неможливо було здійснити через відсутність деталізації промислового виробництва.

У торгівлі основна відмінність післякризового періоду від 2006–2007 рр. полягає у зниженні рівня очікувань щодо фінансово-економічного стану підприємств. Це означає

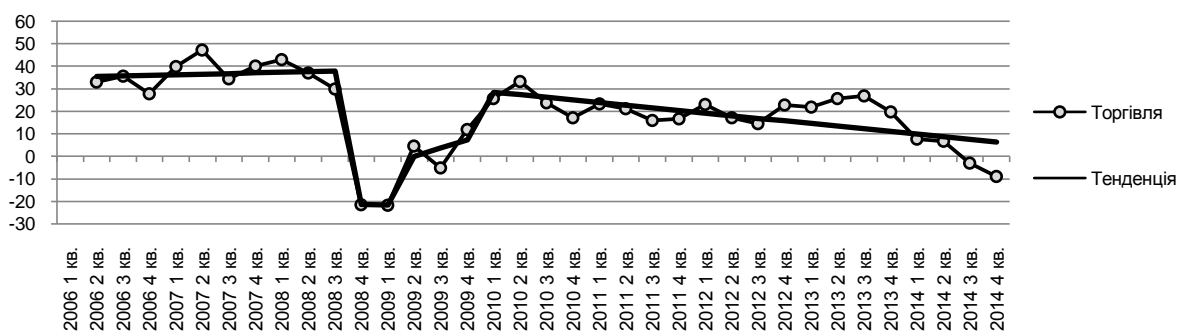
зниження рівня надприбутків, що отримувалися в попередні роки, до загального рівня рентабельності економіки в цілому (рис. 5.16).

За останній період, починаючи з середини 2013 р., відбувалося значне скорочення доходів унаслідок невиваженої політики, що проводилася стосовно малого та середнього бізнесу підприємств торгівлі. Надалі після анексії Криму та початку війни з Російською Федерацією на сході України відбувається подальше зниження споживання послуг торгівлі як державним сектором, так і домогосподарствами.

У секторі послуг та інших видів економічної діяльності спостерігається постійна тенденція зниження очікувань щодо фінансово-економічного стану. Так, за період 2006–2013 рр. позитивні очікування скоротилися майже в 4 рази. Це обумовлювалося високою часткою послуг з нерухомості та фінансових послуг на початку досліджуваного періоду. Внаслідок кризи 2008–2009 рр. частка таких послуг суттєво скоротилася, натомість зростання обсягів інших послуг не в змозі в короткостроковій перспективі змінити тенденцію, що склалась (рис. 5.17).

**Динаміка якісної оцінки фінансово-економічних перспектив у торгівлі** 5.16

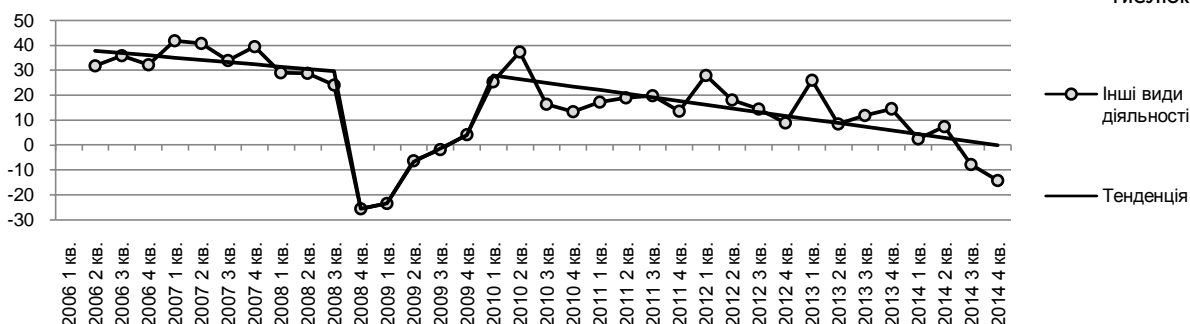
РИСУНОК



Джерело: побудовано за даними аналітичного звіту НБУ «Ділові очікування підприємств України»: [Електронний ресурс]. – Доступний з : Доступний з : [http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat\\_id=58374](http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=58374)

**Динаміка якісної оцінки фінансово-економічних перспектив для інших видів діяльності** 5.17

РИСУНОК



Джерело: побудовано за даними аналітичного звіту НБУ «Ділові очікування підприємств України»: [Електронний ресурс]. – Доступний з : Доступний з : [http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat\\_id=58374](http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=58374)

Якщо порівнювати очікування щодо фінансово-економічних перспектив окремих секторів до економіки України в цілому, то в період 2006–2007 рр. такі очікування були вищими за середнє значення у торгівлі, добувній промисловості, будівництві, секторі послуг. У результаті кризи найбільші втрати відчували сектори будівництва, добувної промисловості, транспорту і зв'язку.

Враховуючи тенденцію очікувань за окремими секторами, якщо в докризовий період ключовими рушіями економіки були добувна промисловість, транспорт і зв'язок, торгівля, сільське господарство, то після 2008–2009 рр. точками зростання залишились сільське господарство та торгівля. Щодо переробної промисловості детальний аналіз унаслідок відсутності деталізації неможливо провести, хоча тенденція погіршення очікувань фінансово-економічних перспектив пов'язана перш за все з високою часткою продукції низького ступеня переробки, ціна на яку регулюється світовими товарними ринками (метали, добрива), та високою залежністю собівартості такої продукції від цін на енергоносії.

Відсутність дотування сільського господарства та торгівлі змусило розраховувати на власні резерви і тим самим сприяло більш швидкому виходу з кризи 2008–2009 рр.

Очікування дотацій та преференцій і пільг в умовах обмеженості державних коштів не стимулювало провідні промислові підприємства переоснащуватися та пристосовуватися до нових умов, які виникли на ринках унаслідок кризи 2008–2009 рр. Динаміка головних показників ділових очікувань засвідчує зміни у структурі як випуску, так і доданої вартості, – зниження частки промислового виробництва низького ступеня переробки та збільшення частки сільського господарства і пов'язаних з ним секторів економіки. Надалі стримуючим фактором розвитку стане відсутність можливостей підприємств у повному обсязі задовольнити потреби в інвестиціях, повільне розширення зовнішніх ринків.

На основі проведеного аналізу показників ділових очікувань можна стверджувати, що в період з 2006 р. по 2013 р. найбільш стійкими до кризових явищ були сільське господарс-

тво та торгівля – вони найшвидше відновились після кризи 2008–2009 рр. Натомість промисловість (добувна, переробна), будівництво, транспорт не дійшли до кризового рівня. Тенденція зниження спостерігається в післякризовий період для добувної промисловості та транспорту. Проте переробній промисловості та будівництву ця тенденція була притаманна упродовж усього досліджуваного періоду 2006–2013 рр. Для переробної промисловості це пов'язане з високою часткою продукції низького ступеня переробки, що спрямовується на зовнішні ринки і ціна на яку залежить від біржової кон'юнктури. Негативна тенденція щодо оцінки майбутнього фінансово-економічного стану в 2010–2013 рр. засвідчила відсутність розвитку нових перспективних виробництв у переробній промисловості та консервування наявного стану за відсутності структурних реформ. В умовах воєнної агресії Росії найбільш відчутним зниження стало у добувній промисловості, транспорті, торгівлі та сфері послуг. Надалі внесок цих галузей у формування ВВП 2015 р. у короткостроковій перспективі буде негативний. За умови припинення воєнних дій на сході України у 2015 р. позитивний внесок у збільшення ВВП можливий за рахунок переробної промисловості, будівництва та агропромислового комплексу.

Аналіз показників, які використовуються при опитуванні підприємств щодо їхніх ділових очікувань, показав, що Національний банк може використовувати їх не тільки для проведення регуляторної політики в короткостроковій перспективі, а й для формування переліку випереджувальних індикаторів, що демонструють зміни в економіці, і за характером їхньої динаміки прогнозувати структурні зміни, що відбуваються, та тенденції розвитку окремих секторів. Слід зауважити, що внаслідок невеликої кількості опитуваних підприємств та групування підсекторів промисловості немає можливості детально проаналізувати процеси, що відбуваються у промисловості на макrorівні, хоча такий аналіз є бажаним. Збільшення кола опитуваних підприємств і деталізація секторів дозволять прогнозувати можливі секторальні зміни та вплив цих змін на міжгалузеві зв'язки і ключові макропоказники.

# 6

## РИНОК КАПІТАЛУ, СТРУКТУРНІ ТРАНСФОРМАЦІЇ ТА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК

### РОЗДІЛ

#### 6.1 Структурні трансформації на ринку капіталу

Останнє десятиріччя спостерігається прискорення науково-технічного прогресу, яке скорочує цикл життя більшості технологій. На тлі цього конкурентоспроможність національних економік дедалі більше залежить від швидкості впровадження новітніх технологій. Основним чинником успішності такого впровадження є наявність фінансових ресурсів. Перевагу отримують компанії, які мають можливість залучити ці ресурси на ринках капіталу в більшій кількості та за меншу вартість. Тому ринок капіталу країни, зокрема його структура, є важливим фактором конкурентоспроможності економіки.

Криза 2008 р. виявила недосконалість функціонування вітчизняного ринку капіталу, який, замість того щоб бути інструментом обслуговування економіки, став джерелом її нестабільності. Актуальним є дослідження структури ринку капіталу та її трансформацій у передкризовий, кризовий і післякризовий періоди.

Економічна та політична криза в Україні, яка розпочалася в 2014 р., уже не залишає можливості еволюційної трансформації ринку капіталу до стандартів розвинених країн. Сучасні реалії

вимагають значного підвищення ролі держави та здійснення такої трансформації негайно.

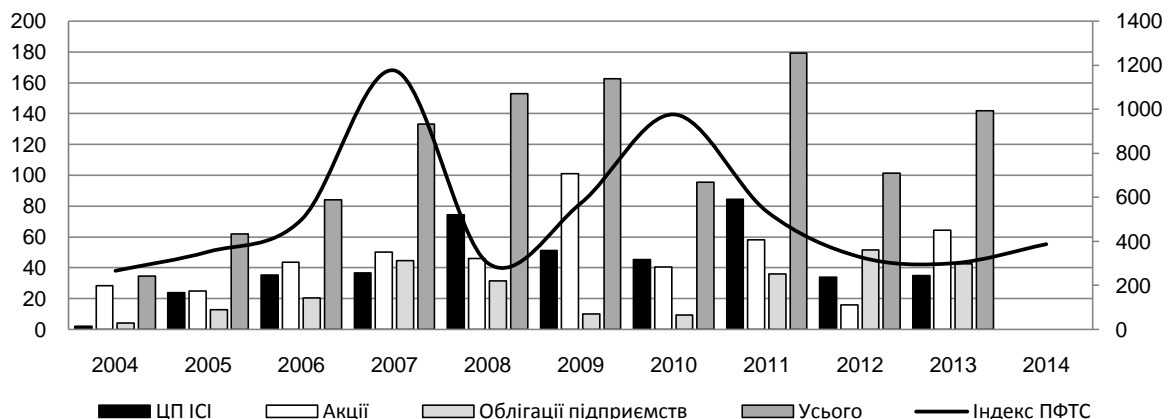
*В умовах послаблення банківського сектора роль емісії цінних паперів як механізму залучення внутрішніх та іноземних інвестицій стає визначальною у вирішенні проблеми фінансового забезпечення інвестиційно-інноваційної діяльності підприємств.*

Ефективність залучення фінансових ресурсів на ринку цінних паперів можна оцінити за обсягом емісії цінних паперів вітчизняними компаніями (рис. 6.1) та рівнем їхньої ринкової капіталізації.

Перший показник відображає конкурентний попит вітчизняних компаній на фінансові ресурси, а другий – оцінку їхньої вартості інвесторами. За однакової вартості уставного капіталу різні компанії можуть мати більшу чи меншу ринкову капіталізацію (оцінку вартості інвесторами) залежно від ефективності та прозорості ведення бізнесу, репутації, прибутковості тощо. Чим дорожче інвестори оцінюють компанію, тобто чим більша в неї ринкова капіталізація, тим більший обсяг інвестицій і кращі умови вони згодні запропонувати компанії.

Структура зареєстрованих випусків цінних паперів у 2004–2012 рр., млрд грн

РИСУНОК



Джерело: за даними Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку (НКЦПФР): [Електронний ресурс]. – Доступний з : <http://www.nssmc.gov.ua>



**У передкризові 2004–2007 рр.** спостерігається швидке зростання ринкової вартості українських емітентів (більш ніж у 4,4 раза за індексом ПФТС), а також обсягів зареєстрованих емісій (більш ніж у 3,8 раза) (див. рис. 6.1). Капіталізація вітчизняних підприємств істотно перевищувала за темпами зростання усереднені значення як у групі розвинених країн, так і у групі країн, що розвиваються. Це дало змогу вітчизняним підприємствам ефективно залучати фінансові ресурси зі світового фінансового ринку як у вигляді кредитів, так і у вигляді участі в капіталі.

Таке зростання мало цілу низку передумов. *Внутрішніми* факторами впливу стали: демократичні перетворення та лібералізація вітчизняної економіки, наявність значного потенціалу розвитку вітчизняної економіки та істотна недооціненість вітчизняних підприємств. До *зовнішніх* факторів можна віднести: збільшення довіри іноземних інвесторів з розвинених країн до вітчизняної економіки та відповідне збільшення інвестицій; тривале зростання світової економіки та підвищення інтересу інвесторів до ризикових вкладень, зокрема у країни, що розвиваються.

Диспропорційне зростання вартості активів щодо обсягів торгів на ринку та темпів зростання в інших країнах створило ризики для збереження зазначеного зростання й умови для впливу значного спекулятивного капіталу.

Ці ризики реалізувалися під час **кризи 2008 р.**, яка спричинила трансформації на ринку капіталу. Внаслідок переоцінки перспектив економіки спекулятивний капітал швидко виводився з країни зі значною втратою ринкової капіталізації підприємств та обмеженням можливостей фінансування їхньої інвестиційної діяльності. Вартість активів стрибкоподібно зменшилася до рівнів 2004 р. Зростання вартості вітчизняних підприємств у 2004–2007 рр. було майже повністю знівельоване.

На ринку первинної пропозиції найбільшого скорочення зазнали обсяги емісії корпоративних облігацій, які зменшилися з 44,5 млрд грн у 2007 р. до 10,1 млрд грн у 2009 р. (див. рис. 6.1). Разом із зазначеними причинами такої трансформації не менш значну роль відіграли і внутрішні фактори, якими стали недоліки у вітчизняній системі захисту прав власників. Навіть емітенти, які мали можливість виконати свої зобов'язання, намагалися цього уникнути, користуючись наведеними недоліками.

Період зростання 2004–2007 рр. не був використаний для модернізації виробництва, що разом із вкрай несприятливим інвестиційним кліматом в Україні створює виклик відновленню ринко-

вої капіталізації вітчизняних підприємств. Так, за 2009–2012 рр. рівень ринкової капіталізації фактично залишився в межах значень 2008 р.

У **2009–2010 рр.** ринкова вартість вітчизняних активів дещо відновилася після значного обвалу у 2008 р. на тлі очікувань відновлення вітчизняної економіки разом зі світовою. У цей період також можна відзначити істотний розвиток інфраструктури фондового ринку, зокрема, популяризацію Української фондової біржі та залучення до неї широкого кола інвесторів.

Обсяги нових емісій, як і у попередніх випадках, відреагували на поновлення попиту на українські цінні папери із певним запізненням, вийшовши на докризові рівні у 2011 р.

У **2011–2012 рр.** ринкова вартість українських підприємств знову зменшилася до мінімальних рівнів на тлі невиправданих сподівань інвесторів щодо відновлення економіки та політичної нестабільності.

**2014–2015 рр.** ознаменувалися початком нової політичної та економічної кризи. Основними тенденціями цього періоду стали істотний вплив капіталу за кордон, знецінення національної валюти, замороження кредитування та знецінення вітчизняних активів у валютному еквіваленті.

Аналіз показників обігу акцій окремих компаній на вітчизняному фондовому ринку свідчить про те, що він є досить незначним. Обсяги торгів на ньому здебільшого формуються акціями 10 найбільш ліквідних і привабливих для інвесторів компаній, серед яких виділялися «Мотор Січ», «Укрнафта» та «Центренерго» (табл. 6.1, рис. 6.2). Привабливість зазначених компаній формується не завдяки їхній належності до певної привабливої галузі, а внаслідок визнання інвесторами їхньої конкурентоспроможності та більшої, порівняно з іншими компаніями, прозорості у формуванні та розподілі прибутку та корпоративній культурі.

Як видно з рис. 6.2, протягом досліджуваного періоду відбувалося зростання ринку акцій до I кварталу 2011 р. та падіння після. Протягом періоду зростання вартості цінних паперів зростали також обсяги торгівлі, а інвестори цікавилися широким колом паперів. Частка зазначених цінних паперів у загальних обсягах торгів становила близько 35%.

Зменшення інтересу вітчизняних та іноземних інвесторів до українських акцій у 2011 р. супроводжувалося падінням їхньої вартості та зниженням ліквідності ринку. 65% торгів припадає на зазначені найбільш ліквідні цінні папери. З 2012 р. зацікавленість інвесторів до ринку акцій майже зникла. Ця тенденція зберігається по сьогоднішній день.

## Зростання вартості найбільш ліквідних акцій на Українській біржі 6.1 у 2009–2015 рр.

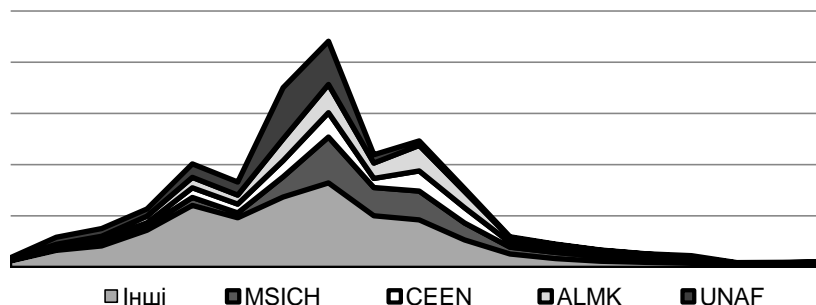
ТАБЛИЦЯ

Назва	Галузь	Ціна на 01.04.2009 р.	Ціна на 01.01.2015 р.	Доходність за період, %
ПАТ «Мотор Січ»	Машинобудування	332,000	2470,000	644
ПАТ «Укрнафта»	Нафта і газ	87,000	197,300	127
ПАТ «Центренерго»	Енергетика	3,264	7,390	126
ПП «Індекс»	Будівництво, торгівля	508,050	1033,610	103
ПАТ «Донбасенерго»	Енергетика	19,000	34,110	80
ПАТ «Укрсоцбанк»	Банки	0,077	0,135	75
ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод»	Машинобудування	9,000	12,650	41
МК «Азовсталь»	Металургія	0,555	0,758	37
АТ «Райффайзен Банк Аваль»	Банки	0,080	0,099	24
ПАТ «Луганськтепловоз»	Машинобудування	1,800	1,050	-42
ДТЕК «Західенерго»	Енергетика	256,000	140,000	-45
ПАТ «Укртелеком»	Телекомунікації	0,207	0,110	-47
ПАТ «Єнакієвський металургійний завод»	Металургія	43,600	19,830	-55
ПАТ «Авдіївський коксохімічний завод»	Коксохімія	5,800	1,750	-70
ПАТ «Алчевський металургійний комбінат»	Металургія	0,057	0,015	-74
ПрАТ «Маріупольський металургійний комбінат ім. Ілліча»	Металургія	1,200	0,190	-84
ПАТ «Сумське машинобудівне НВО ім. Фрунзе»	Машинобудування	23,750	3,000	-87

Джерело: за даними Української біржі: [Електронний ресурс]. – Доступний з : <http://www.uk.com.ua>

## Квартальні обсяги торгів найбільш ліквідних акцій 6.2 на Українській біржі у 2009–2015 рр., млн грн

РИСУНОК



Джерело: за даними Української біржі: [Електронний ресурс]. – Доступний з : <http://www.uk.com.ua>

На тлі зазначених трансформацій ринку українських акцій на окрему увагу заслуговують акції компанії ПАТ «Мотор Січ». Ця компанія є безумовним лідером за привабливістю інвестування. Її акції продемонстрували найбільше зростання (з 01.01.2009 по 01.01.2015 – на 644%) та найбільші обсяги торгів на Українській біржі серед аналогічних інструментів. Це відображає провідні позиції компанії на ринку, відкритість розподілу прибутку, значну частку міноритарних інвесторів та довіру до менеджменту компанії.

За підсумками проведеного аналізу можна зробити висновок, що вітчизняний ринок цінних паперів все ще перебуває у процесі становлення, неспроможний фінансувати вітчизняну економіку в необхідних обсягах і не демонструє істотних позитивних зрушень. Про це свідчать як порівняно незначні обсяги емісії цінних паперів, так і відсутність позитивної динаміки їхнього зростання.

За законами ринкової економіки фінансування вітчизняних підприємств за допомогою емісії цінних паперів відбудеться за умов наявності у достатніх обсягах конкурентного попиту, пропозиції та ефективного механізму їх задоволення. Конкурентний попит на фінансові ресурси насамперед визначається економічною ефективністю та доцільністю проекту, під який вони залучаються. Порівняно з розвиненими країнами в Україні, як і в багатьох інших країнах, що розвиваються, залишається великий потенціал для зростання економіки, адже конкуренція поки що не набрала обертів і є можливості підвищення ефективності використання природних та людських ресурсів тощо.

Пропозиція фінансових ресурсів у світі є фактично необмеженою порівняно з потребами української економіки, однак для того, щоб остання розглядалася як об'єкт інвестування, необхідне виконання низки умов у частині прозорості ведення бізнесу, захисту інвестицій, соціальної та політичної стабільності тощо.

Поряд із виконанням зазначених умов необхідним є налагодження механізму обміну фінансових ресурсів на зобов'язання, який має ефективно функціонувати на всіх етапах цього процесу: емісії цінних паперів, первинного розміщення, обігу, погашення тощо.

Проаналізуємо структуру ринку капіталу детальніше – у розрізі *фінансових інструментів та механізмів*, які використовуються на українському ринку для фінансування інвестиційної діяльності. Це емісія облігацій, емісія акцій для приватної або публічної пропозиції, а також емісія цінних паперів інститутів спільного інвестування (ICI). За результатами дослідження ЄБРР нормативно-правової бази семи країн з перехідною економікою Україна посіла найнижче місце зі стимулювання ринків капіталу, а найвище місце зайняла Польща.

У табл. 6.2 детальніше наведені основні напрями регулювання ринків капіталу, які потребують удосконалення. Емісія облігацій має цілу низку переваг для позичальника порівняно з банківським кредитом. Вартість запозичень значно менша (в умовах України у 1,5–2 рази) через відсутність посередника, яким

виступає банк. Термін та умови погашення облігаційної позики, на відміну від кредиту, визначаються самим позичальником і є для нього вигіднішими.

Позичальник має можливість управління своїми зобов'язаннями, скуповуючи свої облігації на ринку або випускаючи нові. На відміну від банківського кредиту емісія облігацій не потребує закладання майна.

Ринок облігацій є одним з головних джерел довгострокових інвестицій у розвинених країнах. На кінець жовтня 2012 р. обсяг світового ринку облігацій становив близько 100 трлн дол. США<sup>141</sup>. Корпоративні облігації становлять від 20 до 40% загального обсягу облігацій. Найбільшим ринком облігацій є ринок США, який становить 33% загального обсягу світового ринку.

У країнах «Великої сімки» за допомогою емісії корпоративних облігацій фінансується від 30 до 60% усіх інвестиційних проектів. Корпоративні облігації широко використовуються компаніями сектора «високих технологій» для розширення свого бізнесу і фінансування нових проектів.

## Порівняльний аналіз нормативно-правового стимулювання ринків 6.2 капіталу у країнах з перехідною економікою

ТАБЛИЦЯ

Проблеми	Угорщина	Казахстан	Польща	Румунія	РФ	Туреччина	Україна
<b>Інвестиційні структури, що вкладають кошти в боргові цінні папери</b>							
1. Нормативи капіталу	1	1	1	1	-1	0	-2
2. Принципи придбання боргових цінних паперів внутрішньої емісії	0	0	1	0	0	0	2
3. Захист від інсайдерських угод	1	-2	1	1	1	2	1
4. Податкова політика	0	1	1	1	0	2	1
5. Застосування похідних фінансових інструментів	1	-1	1	-1	1	2	-2
6. Здійснення угод РЕПО та угод із фінансовим забезпеченням	-1	-1	2	-2	1	-1	-2
7. Реалізація прав інвесторів через суд у випадку дефолта емітента боргових цінних паперів	-1	-1	2	-1	-2	1	-1
8. Засоби судового захисту інвесторів від зловживань інших учасників ринку	0	-1	2	0	0	1	-1
9. Емітенти боргових цінних паперів							
10. Правила и порядок розкриття інформації	1	-1	1	-1	-1	-1	-2
11. «Полична» реєстрація	1	-2	1	1	1	-2	-2
12. Вартість емісії цінних паперів	0	2	2	-2	1	1	0
13. Правила розміщення цінних паперів на національних ринках	-1	-1	2	-1	1	1	-1
14. Вимоги регулюючого законодавства	2	1	0	1	-2	-2	-2
15. Вимоги до присвоєння кредитних рейтингів	1	0	0	-1	-1	-1	0
<b>Торгівля борговими цінними паперами і розрахунки за ними</b>							
16. Система розрахунків	2	-1	2	-1	-1	2	-1
<b>Акціонерні цінні папери емісійного типу</b>							
17. Правила розкриття інформації про акціонерні цінні папери емісійного типу	1	-1	2	1	-1	-1	-2
18. Атмосфера чесності на ринку – інсайдерська торгівля	1	-2	-1	1	-1	1	-2
19. Корпоративне управління в організаціях з листингом на біржі	1	-2	1	1	-2	1	-1
<b>Загалом</b>	<b>10</b>	<b>-11</b>	<b>21</b>	<b>-2</b>	<b>-6</b>	<b>6</b>	<b>-17</b>

Джерело: за даними Європейського банку реконструкції та розвитку за 2012 р.: [Електронний ресурс]. – Доступний з : <http://www.ebrd.com/>

<sup>141</sup> Bondmarketreport, October 2012 [Електронний ресурс] // The City UK. – Доступний з : <http://www.thecityuk.com/assets/Uploads/Bond-Markets-2012-F1.pdf>

Серед інвесторів, які купують корпоративні облигації, домінують фінансові інститути (страхові компанії, інвестиційні та пенсійні фонди), на частку яких зазвичай припадає до 80% усіх вкладень у корпоративні облигації.

Визначним чинником ефективності використання емісії облигацій є репутація емітента та довіра до нього інвесторів. У розвинених країнах, де відпрацьована система державного контролю й регулювання фінансових ринків, компаніям притаманна висока корпоративна культура і прозорість у веденні бізнесу, завдяки чому вони користуються довірою інвесторів. При оцінці ризикованості своїх інвестицій в облигації останні враховують переважно ризик, притаманний емітенту, та задекларований проект, під який залучаються кошти. В Україні ж до зазначених ризиків додаються також істотні політичні ризики, які є значно менш передбачуваними.

У передкризові роки, на тлі задекларованих демократичних перетворень, популярність облигацій в Україні зростала і в 2007 р. загальний обсяг емісії облигацій досяг 44,5 млрд грн (див рис. 6.1). Однак криза 2008 р. виявила цілу низку недоліків функціонування механізму захисту прав власників облигацій. Зокрема, непрозорість функціонування контролюючих органів та судової системи породжує можливості для незаконного відчуження майна та проведення непрозорої процедури банкрутства емітента, внаслідок якої власники облигацій не отримують належної компенсації. За таких умов навіть підприємства, які мали можливість розрахуватися за своїми зобов'язаннями, намагалися ухилитися від цього. У 2009 р. обсяг емісії облигацій скоротився більш ніж у 4 рази – до 10,1 млрд грн, однак уже 2012 р. знову вийшов на докризовий рівень.

На нашу думку, підвищення довіри до вітчизняних облигацій, а, отже, і зростання обсягів залучення та зменшення вартості запозичень, можливе за умови посилення ролі державних контролюючих органів, зокрема НБУ та Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку (НКЦПФР). Остання має не тільки реєструвати випуски облигацій, а й ефективно контролювати виконання емітентами своїх зобов'язань за цими цінними паперами, у тому числі мати можливість застосовувати санкції до недобросовісних емітентів. Захист інтересів власників облигацій має набути статусу державної політики на ринку цінних паперів.

На розвинених ринках *емісія акцій* є одним з найвигідніших і найменш ризикованих інструментів залучення фінансових ресурсів для фінансування інвестиційно-інноваційної діяльності. Випускаючи акції, компанія фактично залучає співвласників, які несуть усі ризики, пов'язані з впровадженням інвестиційних проектів, разом з існуючими власниками та пре-

тендують лише на частку прибутку, пропорційну частці своїх акцій. Додаткові переваги від емісії акцій отримують компанії з визнаною репутацією, адже їхня ринкова вартість може значно перевищувати вартість за бухгалтерською звітністю, відображаючи премію за репутацію, якість менеджменту, наявність доступу до ресурсів та ринків збуту тощо. Таким чином, окрім переваг від отримання коштів з продажу акцій, підприємство також отримує переваги за рахунок зростання ринкової капіталізації своїх активів, яка дає йому змогу отримувати кредитні ресурси у більших обсягах та за меншу вартість.

З економічної точки зору процес емісії та розміщення акцій відображає перетікання ресурсів суспільства до найбільш ефективних і затребуваних галузей та підприємств, власниками яких стає широке коло інвесторів. Цей механізм, за умови, якщо він налагоджений і працює без штучних перешкод, дозволяє вирішувати глобальні макроекономічні проблеми за допомогою природних законів ринку. Наприклад, країна через зміну кон'юнктури на ринку енергоносіїв терміново потребує впровадження енергозберігаючих технологій.

За умови відсутності штучних перешкод і монополій, компанії, які ефективно здійснюватимуть таке впровадження, отримають значні прибутки. Частку цих прибутків бажатиме отримати широке коло інвесторів, інвестуючи в акції таких компаній. Як наслідок, за допомогою емісії акцій зазначені компанії одразу отримають доступ до істотних фінансових ресурсів для найбільш ефективного ведення своєї діяльності.

Первинна емісія акцій підприємства може бути запропонована для приватного або публічного розміщення серед інвесторів. Приватне розміщення акцій підприємства здійснюється серед обмеженого кола інвесторів і є привабливим та доступним інструментом для середнього і навіть малого бізнесу. Зокрема, приватне розміщення часто використовується при венчурному фінансуванні. Обсяги залучення інвестицій за допомогою приватного розміщення починаються, як правило, від 10 млн дол. США. Доцільно розділити приватне розміщення з метою продажу бізнесу або його значної частини іншому власнику та портфельне приватне розміщення для залучення фінансових ресурсів на реалізацію певного інвестиційного проекту.

В останньому випадку інвесторами часто виступають міжнародні інвестиційні фонди (хедж-фонди), які зацікавлені у придбанні 10–20% акцій підприємств для фінансування перспективного інвестиційного проекту з метою продажу зазначеного пакета акцій після його реалізації.

## 6.2 Злиття, поглинання та розміщення акцій як інструменти структурних змін

Окремим випадком приватного розміщення акцій компанії є так звані *злиття та поглинання* (merges and acquisitions або m&a). Ці процеси включають багато економічних аспектів. Їхній аналіз дозволяє робити висновки про рівень ділової активності та тенденції у галузі, економіці країни та світовій економіці в цілому. Як видно з рис. 6.3, найбільші обсяги та кількість угод злиття та поглинання у світі (17 тис. угод на 3,6 трлн дол. США) припадали на передкризовий 2007 р. на піку зростання економіки. При цьому 80% таких угод укладалося в Європі та США. Найменші обсяги та кількість зафіксовані через рік після кризи у 2009 р. За останні чотири роки – 2010–2013 рр. – спостерігається збереження кількості та обсягів угод злиття та поглинання на рівні близько 13 тис. угод на рік та на 2,3 трлн дол. США на рік відповідно. У 2014 р. поновилося зростання кількості та обсягів угод злиття та поглинання, що свідчить про оздоровлення світової економіки та поновлення темпів її зростання.

Найменшого впливу кризи зазнав ринок угод злиття та поглинання Азійського регіону, де їхні обсяги перевищили докризовий рівень. Як наслідок, хоча переважний обсяг укладених угод, як і раніше, відбувається у США та Європі, їхня частка у загальному обсязі зменшилася до 70%.

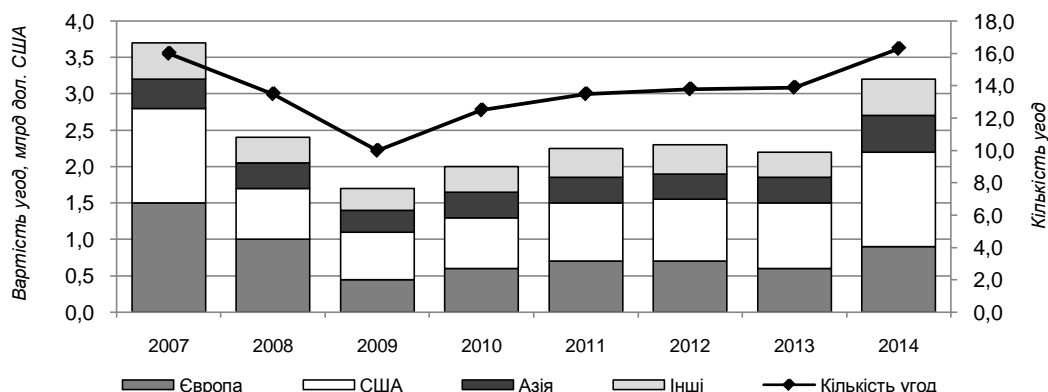
У галузевому розрізі угоди злиття та поглинання розподіляються відносно рівномірно. Окремо можна виділити технології, медіа та комунікації, на які припало 23% обсягів угод, енергетику, видобування та комунальні послуги, частка яких становила 19%.

За даними порталу Fixugen.ua, в Україні у 2013–2014 рр. відбулося укладання 27 угод злиття та поглинання (табл. 6.3), майже половина – у банківському секторі та сільському господарстві. Найбільш активними покупцями стали ВЕТЕК (три угоди) та Дельта Банк (три угоди). Активність Дельта Банку пов'язана з агресивною стратегією цієї компанії на ринку, яка у 2015 р. довела банк до банкрутства. Придбання ВЕТЕК відображають перерозподіл власності та вплив на користь фінансово-промислових груп, наближених до влади, який відбувався з численними зловживаннями. Про останнє красномовно свідчить уведення тимчасової адміністрації у Брок-бізнесбанку та арешт майна Одеського НПЗ одразу після зміни влади.

Таким чином, злиття та поглинання компанії є ефективним інструментом оздоровлення економіки, який сприяє підвищенню ефективності ведення бізнесу та зменшенню банкрутства. Однак цей механізм може функціонувати ефективно лише за умови усунення бізнесу від влади та наявності прозорого контролю та регулювання таких угод. Загалом портфельне приватне розміщення є ефективним інструментом фінансування інвестиційних проектів середнього бізнесу, однак на сьогоднішній день його використання в Україні є швидше винятком, ніж правилом. Масовому використанню портфельного приватного розміщення перешкоджає поганий інвестиційний клімат, недовіра інвесторів до вітчизняних компаній, непрозорість вітчизняного бізнесу, невпевненість інвесторів у належному функціонуванні державного механізму захисту їхніх інвестицій тощо.

Кількість та вартість угод злиття та поглинання у світі у 2007–2013 рр. 6.3

РИСУНОК



Джерело: за даними звіту Mergermarket за 2013 рік: [Електронний ресурс]. – Доступний з : <http://www.mergermarket.com/pdf/Mergermarket.2013.FinancialAdvisorM&ATrendReport.pdf>; звіту Global and regional M&A 2014: [Електронний ресурс]. – Доступний з : <http://www.mergermarket.com/pdf/Mergermarket%202014%20M&A%20Trend%20Report%20Financial%20Advisor%20League%20Tables.pdf>

## Злиття та поглинання, що здійснювалися українськими компаніями у 2013–2014 рр. 6.3

ТАБЛИЦЯ

Компанія, що купує	Цільова компанія	Галузь
<b>2013</b>		
BETEK	Брокбізнесбанк	Банки
UniCreditBank	UniCreditGroup	Банки
Дельта Банк	Сведбанк	Банки
Дельта Банк	Кредитпромбанк	Банки
Ferrexpo	Ferrous Resources	Гірничовидобувна
BETEK	UMH	Медіа
BETEK	Одеський НПЗ	Нафтопереробна
Auchan	Metro	Роздрібна торгівля
Агродом Лідер	Каліта	Сільське господарство
Астарта	Оржицький цукровий завод	Сільське господарство
Фаворит	ООО Солнечный 2007	Сільське господарство
Кернел	Дружба-Нова	Сільське господарство
Aegon	FidemLife	Страховання
СКМ	Укртелеком	Телекомунікації
<b>2014</b>		
ДанФармУкраина	Агролюкс	Сільське господарство
CorumGroup	Шахтспецбуд	Машинобудування
GruppoCampari	Одесский завод шампанских вин	Сільське господарство
Альфа Банк Україна	Банк Кіпру	Банки
ООО «Омега»	Перекресток	Роздрібна торгівля
Praktiker	KrestonGuaranteeGroup	Роздрібна торгівля
WestalHoldings	Банк Авангард	Банки
SP Advisors	BeaufortSecurities	Фінансові послуги
Дельта Банк	Марфин Банк	Банки
СКМ	Центральна збагачувальна фабрика «Колосніківська»	Гірничовидобувна
Group DF	Правекс-Банк	Банки
EastCoal	Вугільна шахта «Вертикальная»	Гірничовидобувна
Cargill	Ukrlandfarming	Сільське господарство

Джерело: за даними Fixygen.ua: [Електронний ресурс]. – Доступний з : <http://www.fixygen.ua/>

Покращенню ситуації сприятиме державна підтримка портфельного приватного розміщення акцій, перш за все в частині створення позитивного інвестиційного іміджу країни: презентації здійснених і запланованих інвестиційних проектів на міжнародних інвестиційних конференціях, надання інформаційної підтримки та консультацій з питань інвестування.

У розвинених країнах наступним кроком після приватного розміщення часто є *первинне публічне розміщення акцій (IPO)*, яке здійснюється на торгових майданчиках (біржах) з подальшим лістингом (котируванням та здійсненням ринкових угод). Наприклад, якщо проект, під який залучалися венчурні інвестиції, успішно реалізований, компанія може зацікавити широкий спектр інвесторів та запропонувати свої акції для публічного продажу, отримавши тим самим потенційний доступ до фінансових ресурсів значної частини інвесторів.

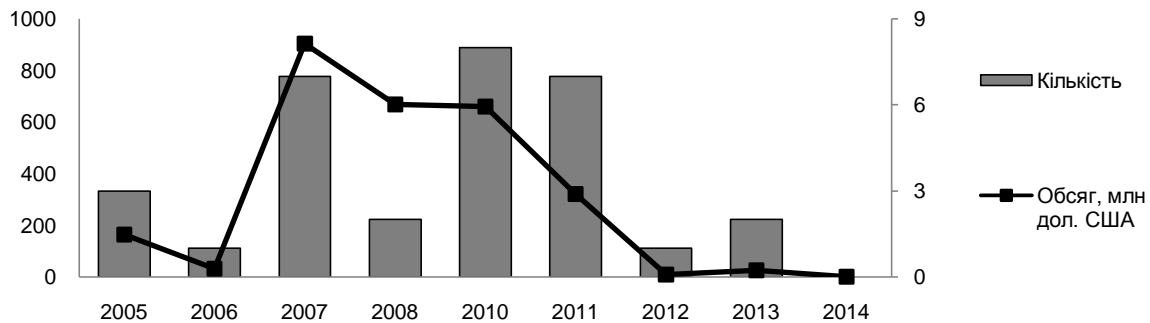
Українські власники підприємств здебільшого не готові до впровадження зазначених стандартів, тому переважно нехтують таким інструментом капіталізації компанії. Крім того, вітчизняний фондовий ринок все ще перебуває у стані розвитку. Ресурсів, які обертаються на ньому, недостатньо їхнього для ефективного залучення через IPO. Тому найбільш про-

гресивні вітчизняні підприємства здійснюють IPO на світових торгових майданчиках – переважно на Варшавській, а також на Лондонській і Нью-Йоркській фондових біржах.

З 2005 р., коли було здійснено перше IPO української компанії на міжнародному біржовому майданчику, і до сьогодні вітчизняними підприємствами залучено близько 2,8 млрд дол. США, що досить мало порівняно як з ВВП, так і з обсягом коштів, залучених компаніями з розвинених країн. Так, лише компанія Facebook у 2012 р. залучила 18,4 млрд дол. США. Кількість українських IPO істотно зросла у 2007 р. на тлі позитивних очікувань щодо світової та української економік, однак після кризи 2008 р. вона почала зменшуватися (рис. 6.4).

Проте, на нашу думку, у майбутньому від українських підприємств можна очікувати активізації IPO з таких причин: наявність значної кількості великих підприємств, які залишилися у спадок від СРСР; істотна потреба у модернізації виробництва на тлі обмеженого доступу до фінансових ресурсів; потреба власників у капіталізації своїх підприємств; глобалізаційні та інтеграційні процеси у світовій економіці, які орієнтують підприємства на використання міжнародних ринків капіталу.





Джерело: за даними порталу Fixxygen.ua: [Електронний ресурс]. – Доступний з : <http://www.fixxygen.ua/calendar/ipo/>

Ефективність залучення фінансових ресурсів українськими компаніями шляхом IPO може бути значно підвищена за умови насамперед розвитку вітчизняного фондового ринку. На сьогоднішній день компанії не розглядають цей ринок як потужний механізм фінансування своїх інвестиційних проектів – як у розвинених країнах – через украй малі обсяги фінансових ресурсів, які на ньому обертаються. З іншого боку, інвестори не вкладають кошти в цінні папери, що обертаються на українському фондовому ринку, через обмежену кількість інвестиційних пропозицій і відсутність механізмів реалізації прав міноритарних акціонерів (зокрема, можливість контролю за формуванням прибутку та його розподілом). Оскільки вітчизняні компанії дивідендів за акціями практично не виплачують, єдиним шляхом отримання прибутку від інвестування в ці акції є їхній перепродаж, що призводить до переважно спекулятивної спрямованості таких інвестицій.

Докорінно змінити цю ситуацію допоможе посилення державного контролю на фондовому ринку, спрямованого на підвищення його прозорості та зменшення зловживань на ньому. У країнах із розвиненими фондовими ринками органи контролю (наприклад, Securities and Exchange Commission (SEC) у США) наділені достатньо широкими повноваженнями, що дозволяють їм суворо контролювати діяльність учасників ринку, включаючи навіть певні етичні аспекти, такі як використання інсайдерської інформації. НКЦПФР потребує розширення повноважень для ефективного проведення розслідувань сумнівних ринкових угод, додаткових емісій акцій, банкрутств тощо.

Розвитку фондового ринку та ефективному виконанню ним своїх основних функцій сприяло б також стимулювання підприємств залучати, а вітчизняних інвесторів (насамперед – фізичних осіб, які є основними інвесторами у розвинених країнах) вкладати кошти з використанням механізму фондового ринку. Для

цього, на нашу думку, потрібні зміни у корпоративному законодавстві в напрямі підвищення прав міноритарних інвесторів, зокрема, щодо отримання відповідної частини прибутку підприємства, забезпечення їхніх прав на отримання інформації та можливості брати участь в управлінні. Залученню капіталу населення, на нашу думку, також сприяв би перехід до дворівневої системи пенсійного страхування з інвестуванням частини акумульованих коштів на фондовому ринку.

Необхідним є посилення контролю НКЦПФР, Антимонопольного комітету України (АМКУ) та Державної фінансової інспекції України за управлінською діяльністю відкритих акціонерних товариств у частині прозорості формування та розподілу прибутку, а саме – в частині формування цін на закупівлю сировини, цін продажу готової продукції, отримання консультаційних послуг, наявності посередників, у тому числі зареєстрованих в офшорних зонах. Цьому також сприятиме ухвалення закону про трансфертне ціноутворення.

На відміну від акцій та облігацій, які безпосередньо випускає підприємство, що потребує фінансування, *цінні папери інститутів спільного інвестування (ICI)* випускають посередники на ринку інвестицій – компанії з управління активами. Проте кошти, отримані від їхнього випуску, також спрямовуються на фінансування інвестиційних проектів реального сектора економіки.

За своєю інвестиційною стратегією та категорією інвесторів ICI поділяються на невенчурні (публічні) та венчурні. У розвинених країнах публічні ICI відіграють важливу роль у залученні заощаджень населення у реальний сектор економіки. Опосередковане інвестування через публічні ICI має цілу низку переваг для міноритарних інвесторів, якими виступають фізичні особи. Це, зокрема, професійне управління, економія часу, диверсифікація, ефект масштабу, ліквідність тощо.



Активи публічних ІСІ у світі на кінець 2012 р. досягли 22,17 трлн євро, з яких 10,86 трлн євро – активи інвестиційних фондів США та 6,23 трлн євро – Європи<sup>142</sup>. У зазначених країнах публічні ІСІ є основним суб'єктом інвестування заощаджень домашніх господарств.

В Україні *невенчурні (публічні) ІСІ* все ще перебувають у процесі становлення, а загальна вартість їхніх активів на кінець 2014 р., за даними Української асоціації інвестиційного бізнесу, становила лише 9,44 млрд грн (рис. 6.5).

Водночас слід відзначити їхнє динамічне зростання, навіть під час кризи 2008 р., протягом якого активи на фондовому ринку, в які переважно вкладають кошти публічні ІСІ, подешевшали у 3–4 рази. Це свідчить про наявність великого незадоволення попиту приватних інвесторів на більш ризиковані та прибуткові, ніж банківські, вклади інвестування. За умови розвитку вітчизняного фондового ринку публічні ІСІ можуть стати не менш значущим механізмом залучення заощаджень населення, ніж банківські депозити. Залучені за допомогою цього механізму кошти можуть дати відчутний поштовх модернізації вітчизняної економіки.

*Венчурний ІСІ* (англ. *venture* – ризиковане підприємство, авантюра) у розвинених країнах створюється з метою фінансування надризованих та потенційно надприбуткових проектів, наприклад, пов'язаних з розробкою та впровадженням інноваційних технологій. Венчурному фінансуванню зобов'язані своїм існуванням такі відомі ІТ-компанії, як Amazon.com, Google, E-bay, SunMicrosystems, Skype, Yahoo тощо.

За даними Національної асоціації венчурного капіталу, у 2012 р. у США венчурні фонди

вклали 29,9 млрд дол. США у 3770 проектів. Зауважимо, що зазначений обсяг венчурного фінансування становить менше 1% вартості активів публічних ІСІ у цій країні.

В Україні на кінець III кварталу 2014 р. частка венчурних ІСІ у загальній вартості активів ІСІ, за даними УАІБ, становить 94%, а їхній загальний обсяг сягнув 170,8 млрд грн. На жаль, така велика частка активів венчурних ІСІ свідчить не про бум інноваційних проектів у нашій країні, а лише про недосконалість чинного податкового законодавства, яке створює умови для використання венчурних фондів у схемах оптимізації оподаткування<sup>143</sup>. Адже такі фонди, зокрема, звільняються від сплати податку на прибуток та ПДВ до моменту завершення своєї роботи та виплати дивідендів.

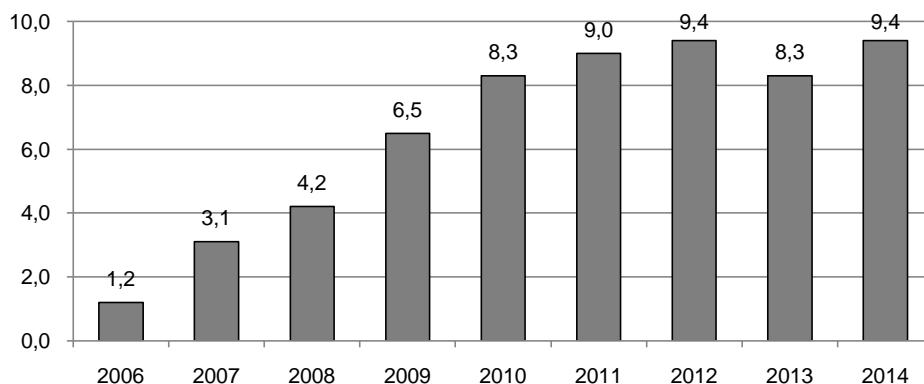
Фактично для класичних венчурних інвесторів податкові пільги є малозначущим аргументом на користь інвестування коштів у певний інноваційний проект порівняно з ризиками, пов'язаними із самим проектом. Тому збереження існуючих пільг для венчурних фондів, на нашу думку, є доцільним лише за умови обмеження напрямів використання коштів фонду (проведення та комерціалізація наукових розробок, впровадження інноваційних технологій тощо).

Структура ринку капіталу відіграє важливу роль у фінансуванні інвестиційно-інноваційної діяльності підприємств. Ефективне використання інструментів залучення коштів не тільки сприятиме вирішенню поточних проблем, пов'язаних з модернізацією економіки, а й є необхідною умовою для її подальшого сталого розвитку.

#### Динаміка вартості чистих активів невенчурних ІСІ у 2006–2014 рр., млрд грн

6.5

РИСУНОК



Джерело: за даними квартальних звітів Української асоціації інвестиційного бізнесу (УАІБ): [Електронний ресурс]. – Доступний з : <http://www.uaib.com.ua>

<sup>142</sup> Worldwide Investment Fund Assets and Flows. Trends in the Fourth Quarter 2012 [Електронний ресурс] / European Fund and Asset Management Association. – 2013. – 5 April. – Доступний з : [http://www.efama.org/Publications/Statistics/International/Quarterly%20International/130405\\_International%20Statistical%20Release%202012%20Q4.pdf](http://www.efama.org/Publications/Statistics/International/Quarterly%20International/130405_International%20Statistical%20Release%202012%20Q4.pdf)

<sup>143</sup> Семенов І. П. Розвиток інноваційної діяльності на підприємствах України / І.П. Семенов // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 3. – С. 102–108.

Оскільки можливості банківського кредитування реального сектора економіки істотно обмежені високою вартістю залучених ресурсів, вирішального значення для фінансування нагальних потреб економіки набувають інструменти фондового ринку. Ефективність останніх при вирішенні зазначених завдань підтверджена досвідом розвинених країн.

Проведений аналіз свідчить про те, що український ринок цінних паперів протягом останніх років все ще перебуває у процесі становлення і фактично не спроможний фінансувати вітчизняну економіку в необхідних масштабах. Обсяги емісії цінних паперів порівняно невеликі, а позитивна динаміка їхнього зростання протягом останніх років відсутня.

З одного боку, така ситуація склалася через те, що відновлення української економіки так і не відбулося, а з іншого – низька інвестиційна привабливість вітчизняних цінних паперів пояснюється істотними прихованими ризиками вітчизняних фінансових інструментів, які виявила криза 2008 р. Переважно ці ризики мають політичне походження та проявляються у недоліках механізмів захисту прав інвесторів і контролю за прозорістю діяльності емітентів. Зниження зазначених ризиків має стати головною метою державної політики на ринку цінних паперів. Першочерговим у цьому напрямі, на нашу думку, є:

- зростання ролі державних контролюючих органів, зокрема НБУ та НКЦПФР, на ринку корпоративних облігацій. Регулятор має не тільки реєструвати випуски облігацій, а й ефективно контролювати виконання емітентами своїх зобов'язань за цими цінними паперами, зокрема, мати можливість застосовувати санкції до недобросовісних емітентів;

- створення умов для використання вітчизняного фондового ринку як майданчика для IPO вітчизняних компаній. Для цього насамперед необхідно збільшити рівень зацікавленості

в інвестуванні на українському фондовому ринку серед вітчизняних інвесторів – підприємств та домогосподарств. Цьому сприятиме перехід до дворівневої системи пенсійного страхування, за якої частина пенсійних внесків інвестуватиметься у цінні папери, а також створення системи гарантування вкладів населення до інститутів спільного інвестування;

- здійснення Державним агентством з інвестицій заходів, спрямованих на створення позитивного іміджу інвестування у вітчизняні приватні проекти: рекламування та презентації здійснених та запланованих інвестиційних проектів на міжнародних інвестиційних конференціях, надання інформаційної підтримки та консультацій з питань інвестування широкому колу інвесторів;

- підсилення механізмів захисту прав інвесторів як в юридичній площині, так і в частині здійснення державного контролю за прозорістю формування та розподілу прибутку емітента, чому сприятиме ухвалення закону про трансфертне ціноутворення та посилення контролю Державної фіскальної служби, НКЦПФР та АМКУ за прозорістю формування та розподілу прибутків акціонерних товариств;

- обмеження використання цінних паперів у непрозорих фінансових схемах, зокрема, при мінімізації оподаткування. Так, збереження наявних пільг для венчурних фондів, на нашу думку, є доцільним лише за умови обмеження напрямів використання коштів фонду (проведення та комерціалізація наукових розробок, впровадження інноваційних технологій тощо).

У підсумку можна стверджувати, що на сьогоднішній день у фінансуванні реального сектора вітчизняної економіки використовується лише невелика частина значного потенціалу вітчизняного ринку капіталу.

## **6.3 Вплив виведення капіталів з України на структурні пропорції економіки**

Підвищення мобільності капіталу сприяє активному освоєнню вітчизняним бізнесом нових інструментів «оптимізації» податкових зобов'язань. Інтегруючись у глобальні фінансові ринки, національні компанії освоюють техніки міжнародної структуризації бізнес-процесів та «агресивного» податкового планування, що нерідко пов'язано з виведенням з країни центрів прибутку. Характерно, що у цьому разі на зміну тіньовим схемам ухилення від оподаткування, які використовували підприємства на етапі становлення ринкових відносин, приходять цілком легальні схеми мінімізації оподаткування шляхом виведення прибутку в юрис-

дикції з меншим податковим навантаженням. Техніки заниження обсягів виробництва, здійснення фіктивних послуг, використання послуг конвертаційних центрів стають дедалі дорожчими та ризикованішими. На відміну від таких схем, виведення капіталів у низькоподаткові юрисдикції набуває дедалі більшої доступності завдяки розвитку цифрової економіки, інформаційних технологій, а також розширенню кола вітчизняних фахівців з питань міжнародного податкового планування.

Офіційна статистична методологія не дозволяє у повному обсязі оцінювати результати ведення бізнесу та виробничих процесів в Україні.

Фактично інвестор або власник бізнесу отримують доходи від ведення бізнесу як на українському підприємстві, на якому фактично здійснюються виробничі процеси, так і від діяльності контрольованої іноземної компанії. Отже, для оцінки ефективності бізнесу, крім прибутків вітчизняного підприємства, необхідно враховувати прибуток контрольованої іноземної компанії, в якій виробничі процеси можуть фактично не здійснюватися, проте додатково формуються потоки доходів.

Таким чином, для оцінки доданої вартості, яка формується внаслідок здійснення економічної діяльності в Україні, додатково до офіційних даних щодо ВВП слід враховувати дані щодо обсягів прибутків, нагромаджених контрольованими іноземними компаніями. Проте офіційні дані щодо показників діяльності контрольованих іноземних корпорацій відсутні.

З огляду на важливість цих даних для макроекономічного аналізу національні та міжнародні статистичні агенції вже робили певні спроби спостереження діяльності контрольованих іноземних компаній. Зокрема, за ініціатииви МВФ статистичні служби 84 країн, у тому числі й України, за підсумками 2009 р. здійснювали скоординоване обстеження прямих іноземних інвестицій. Методологія цього спостереження базувалася на структурі відносин прямого іноземного інвестування<sup>144</sup> та була єдиною для всіх країн, які брали в ньому участь. Усі країни використовували однакові форми для збору даних, які також були розроблені МВФ<sup>145</sup>. Це обстеження спрямовувалося на визначення кінцевих контролюючих власників підприємств з прямими інвестиціями.

Результати цього обстеження щодо України, на нашу думку, є недостатньо інформативними для аналізу процесів виведення капіталів.

По-перше, обстеження в Україні не здійснювалося для прямих інвестицій з України. Хоча 59 країн з 84, які брали участь у скоординованому обстеженні за підсумками 2009 р., досліджували обсяги інвестицій у обох напрямках, дослідження для України стосувалося лише прямих інвестицій нерезидентів у вітчизняну економіку. Тому, на відміну від країн, які знайшли можливість дослідити прямі інвестиції резидентів з країни, дані цього обстеження для України не дозволяють оцінити масштаби діяльності контрольованих резидентами України іноземних компаній.

По-друге, отримані результати, які розміщені на сайті МВФ, поки що не виглядають ймовірними (рис. 6.6). Дані щодо країн кінцевих контролюючих власників незначно відрізняються від показників прямих інвестицій, які отримані Держстатом за традиційною методологією. Наприклад, відповідно до наведених за підсумками 2009 р. показників, найбільша частка (29%) прямих інвестицій в Україну контролюється резидентами Кіпру. Водночас ця частка навіть перевищує частку прямих інвестицій, які були спрямовані у вітчизняну економіку безпосередньо з Кіпру (21%), за підсумками 2009 р. за даними обстеження, яке Держстат здійснює за традиційною методологією<sup>146</sup>. Такі дані скоординованого обстеження дещо суперечать оцінкам експертів, відповідно до яких вважається, що фактичними власниками більшості кіпрських компаній, які інвестують в Україну, є українські або російські інвестори.

Незважаючи на те, що сьогодні методологія скоординованого обстеження не дозволяє у повному обсязі оцінювати показники діяльності контрольованих резидентами України іноземних компаній, його проведення на постійній основі є важливим завданням для органів державної статистики. Поступове відпрацювання статистичної методології дозволить розширити коло підприємств, які надаватимуть об'єктивну інформацію про їх кінцевих контролюючих власників, що дозволить аналізувати обсяги фінансових ресурсів резидентів, які інвестують в економіки інших країн, та обсяги повернення виведених з країни капіталів.

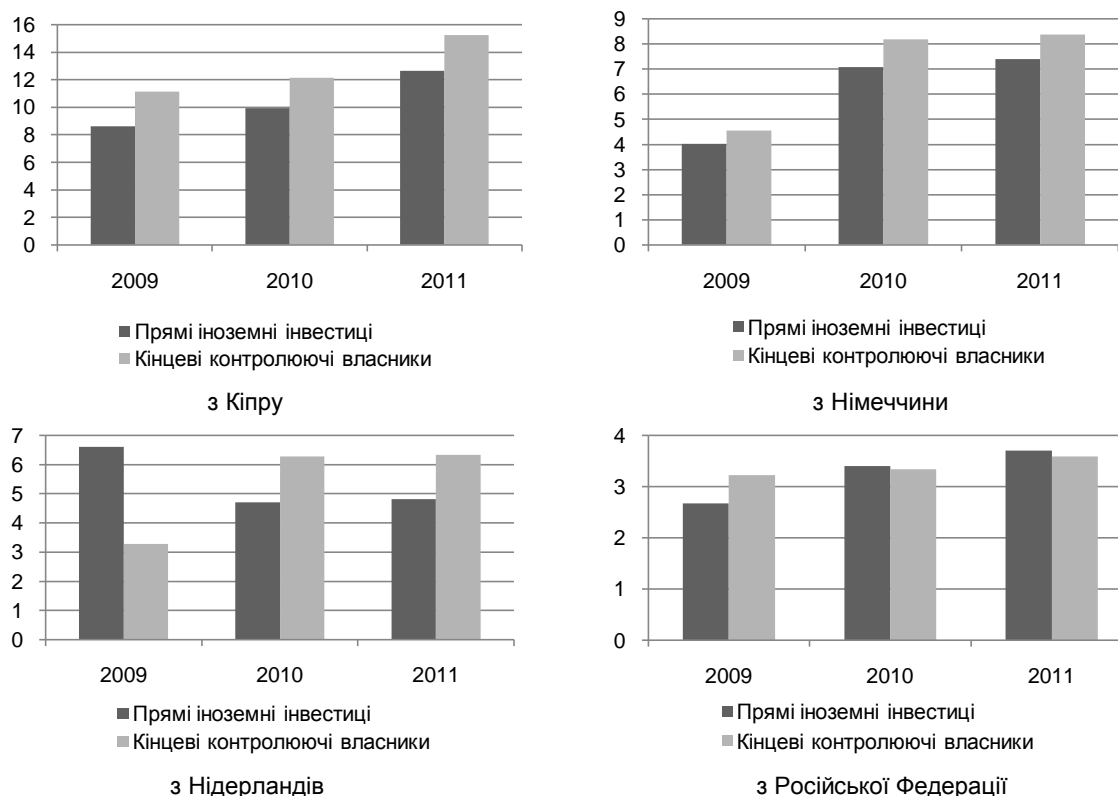
Оцінка обсягів непродуктивного відпливу (вивезення) фінансових ресурсів за межі України здійснюється Міністерством економічного розвитку та торгівлі. Для цього розроблено відповідні Методичні рекомендації. Методика передбачає оцінку обсягів непродуктивного відпливу капіталу за окремими каналами: прихованого відпливу; непродуктивного легального відпливу; незареєстрованого відпливу.

Прихований відплив капіталу згідно з цією методикою складається з прихованого відпливу (вивезення) фінансових ресурсів за рахунок спотворення обсягів та цін експорту з України до країн ЄС, прихованого відпливу (вивезення) фінансових ресурсів за рахунок спотворення обсягів та цін імпорту з країн ЄС до України, обсягу недоотриманого виторгу за експорт товарів та послуг, оплати за імпорт, що не надійшов, та платежів за фіктивними операціями з цінними паперами й обсягу неповернутих коштів за експортними операціям, які здійснені з порушенням резидентами встановлених законодавством термінів розрахунків у іноземній валюті.

<sup>144</sup> Framework of Direct Investment Relationships [Електронний ресурс] / OECD. — Доступний з : <http://www.imf.org/external/np/sta/cdis/pdf/060508a.pdf>

<sup>145</sup> Типовая форма 1. Форма для сбора данных об остатках по прямым инвестициям во внутреннюю экономику [Електронний ресурс] / Международный валютный фонд — Доступный з : <http://www.imf.org/external/russian/np/sta/cdis/2009/120109f1r.pdf>

<sup>146</sup> Наказ Державної служби статистики України «Методологічні положення з організації державного статистичного спостереження щодо інвестицій зовнішньоекономічної діяльності» [Електронний ресурс] / Державний стат України. — 2012. — Доступний з : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1059-01>



Джерело: за даними Державної служби статистики України за відповідні роки: [Електронний ресурс]. – Доступний з : <http://www.ukrstat.gov.ua> та МВФ: Coordinated Direct Investment Survey [Електронний ресурс] / International Monetary Fund. – Доступний з : <http://cdsis.imf.org>

Непродуктивний легальний відплив фінансових ресурсів за межі України обраховується на основі обсягу легального вивезення фінансових ресурсів за межі України, скоригованого на коефіцієнт непродуктивності. Коефіцієнт непродуктивності при цьому розраховується як інтегральний критерій непродуктивності і базується на показниках економічної безпеки, що відображають, наскільки процеси продуктивного відтворення національної економіки не залежать від виведення коштів легальним шляхом.

Незареєстрований відплив фінансових ресурсів за межі України – це вивезення фінансових ресурсів, обсяг яких відображений за позицією «Помилки та упущення» платіжного балансу України за умови набуття ним у звітному періоді від'ємного значення.

Відповідно до зазначеної методики, оцінки непродуктивного відпливу капіталу у період з 2007 р. по 2013 р. коливаються у межах від 13,8 до 26,6 млрд дол. США. Обсяг прихованого відпливу за цей період коливається у межах від 7,7 до 18,7 млрд дол. Методологія розрахунків постійно вдосконалюється, проте поки що існують певні вади, які впливають на ймовірність отриманих оцінок. Зокрема, розрахунок так званих «прихованого

імпорту» та «прихованого експорту» на основі «дзеркальної» статистики Державної служби статистики та Євростату здійснюються без приведення даних до єдиного базису поставки. Крім того, аналіз здійснюється для партнерів, які є членами ЄС, товарообіг з якими становить менш ніж третину його загального обсягу. Також розрахунок непродуктивного легального та незареєстрованого відпливу фінансових ресурсів не дозволяє відокремити легальну та нелегальну складові, що ускладнює аналіз таких даних.

Через наведені аргументи оцінку виведення з України капіталів доцільно здійснювати на основі дзеркальної статистики. Для цього необхідно:

- сформувати підхід для приведення даних щодо вартості експорту та імпорту до єдиного базису поставки;
- визначити розбіжності між приведеними до єдиного базису поставки даними дзеркальної статистики;
- сформулювати принципи відбору тих розбіжностей, які можуть пояснюватися використанням фіктивних схем, спрямованих на виведення прибутків до іншої економічної території.

Приведення даних щодо експорту, які у статистиці зовнішньої торгівлі надаються на умовах ФОБ, та імпорту, які наявні на умовах СІФ, ми пропонуємо здійснювати на основі світових таблиць «витрати-випуск»<sup>147</sup>. Проект, у межах якого здійснювалася компіляція цих даних, фінансувався Європейською Комісією та реалізовувався низкою міжнародних та європейських науково-дослідних установ. Дані, які містять таблиці, рекомендовані СОТ для аналізу ланцюгів формування доданої вартості у міжнародній торгівлі.

Серед інших показників, світові таблиці «витрати-випуск» містять дані щодо міжнародної транспортної націнки у розрізі 35 видів економічної діяльності, а також товарів різних категорій використання для країн світу. Вибірка країн, для яких побудовано таблиці, включає країни ОЕСР, БРІК та деякі інші. Дані за країнами, що не увійшли до цієї вибірки, надано в агрегованому вигляді у групі «інші країни світу».

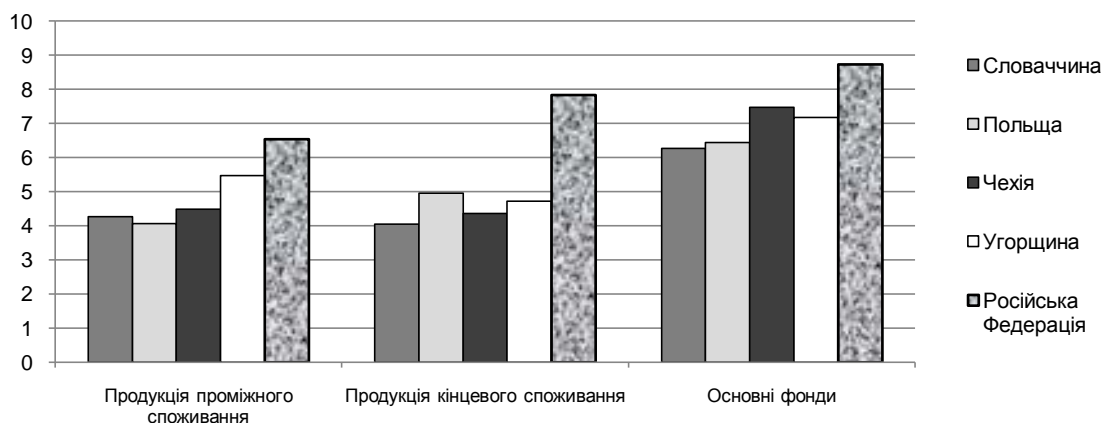
Міжнародна транспортна націнка може використовуватися для приведення до одного базису даних щодо експорту та імпорту. Ця націнка включає витрати, пов'язані з транзитом продукції через митну територію третіх країн, та є різницею між вартістю експорту на умовах ФОБ та імпорту цієї продукції на умовах СІФ. Проте серед країн, які наведені у вибірці, показники економіки України відсутні, а дані про вітчизняну економіку містяться у показниках «Інші країни світу»<sup>148</sup>.

Аналіз показників міжнародної транспортної націнки свідчить, що частка цієї націнки в імпорті є достатньо стабільною у часі та незначно різниться у країнах, які межують з Україною (рис. 6.7). Зокрема, усереднена міжнародна транспортна націнка на імпорт продукції проміжного споживання у різних країнах приймає значення в діапазоні від 4 до 6,5% імпорту, у тому числі серед країн, які розташовані на західному кордоні – 4,6%, а для імпорту товарів проміжного споживання до РФ – 6,5%. Усереднена націнка на імпорт продукції кінцевого споживання для країн вибірки приймає значення від 4 до 8% імпорту, її середнє значення становить близько 5,2%, а середнє значення для країн на західному кордоні (4,5%) є значно нижчим за частку міжнародної транспортної націнки для РФ (7,8). Націнка на інвестиційні товари є найбільшою серед розглянутих груп продукції та набуває значень від 6,3 до 8,7% вартості імпорту.

Розрахунки, які здійснювалися згідно з наведеними вище положеннями, показали, що у 2006–2013 рр. від 73 до 79% обсягів виведення прибутків з України формується за рахунок заниження цін експорту. Динаміка виведення капіталів демонструє, що падіння економіки в період розгортання кризових явищ було посилено виведенням капіталів з країни (рис. 6.8). При цьому різке зростання питомої ваги виведених капіталів в обсягах експорту свідчить про неефективну державну політику щодо концентрації наявних ресурсів для подолання кризових явищ.

**Питома вага транспортної націнки у вартості імпорту продукції, % 6.7**

РИСУНОК

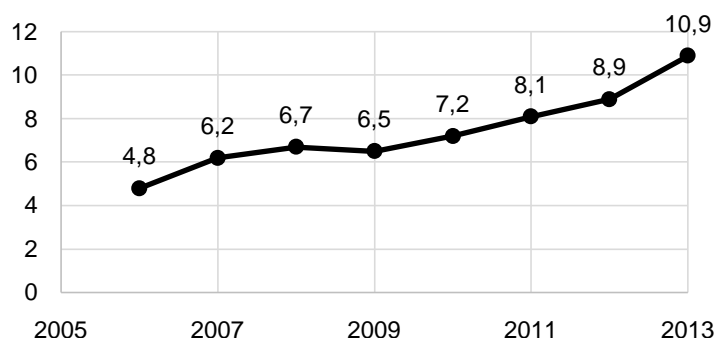


Джерело: за даними Державної служби статистики України за відповідні роки: [Електронний ресурс]. – Доступний з : <http://www.ukrstat.gov.ua> та МВФ [Електронний ресурс]. – Доступний з : <http://www.imf.org>

<sup>147</sup> World Input-Output Database: Construction and Applications [Електронний ресурс] / World Input-Output Database. – Доступний з : [http://www.wiod.org/new\\_site/home.htm](http://www.wiod.org/new_site/home.htm)

<sup>148</sup> Виведення капіталів з України: масштаби та напрямки запобігання [Електронний ресурс] / [Т.А. Тищук, А. М. Павлова, Д. О. Махортих, О. В. Іванов] / Національний інститут стратегічних досліджень. – 2013. – Доступний з : [http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/capital\\_2013-c47ae.pdf](http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/capital_2013-c47ae.pdf)





Джерело: за даними Державної служби статистики України за відповідні роки: [Електронний ресурс]. – Доступний з : <http://www.ukrstat.gov.ua> та МВФ [Електронний ресурс]. – Доступний з : <http://www.imf.org>

Наведена динаміка свідчить, що обсяги виведення капіталів з України постійно збільшувалися. Певне скорочення обсягів виведення капіталів у 2008 р. може інтерпретуватися як наслідок зміцнення національної валюти в цей період. Зростання реального обмінного курсу гривні майже на 15% у 2008 р. спричинило певні зрушення у структурі вартості експорту та скорочення прибутків експортерів. Унаслідок цього збільшилася частка вартості, яку експортери повинні були залишати в країні для забезпечення процесів виробництва, та зменшилася частка коштів, які виводилися з країни. Аналогічно збільшення обсягів виведення капіталів у 2009 р. частково пов'язане з послабленням національної валюти, яке спричинило зменшення обсягів фінансових ресурсів, потрібних експортерам для забезпечення виробничих процесів у країні.

Після кризи 2008–2009 рр. обсяг виведення прибутків продовжував збільшуватися, проте відносно обсягів експорту він знизився (з 13,7% у 2010 р. до 11,7% у 2011 р.), що може свідчити про певні тенденції скорочення масштабів використання схем заниження вартості експорту. На нашу думку, це відбулося внаслідок введення в дію норм Податкового кодексу, якими було запроваджено пільги щодо податку на прибуток для підприємств ПЕК, машинобудування, легкої промисловості тощо.

**Заниження вартості імпорту безпосередньо не спричиняє вплив капіталу.** Проте така операція передбачає, що для розрахунків з іноземними постачальниками українська компанія повинна мати за кодом певний обсяг коштів, який дорівнює різниці офіційної та митної вартості товару. Відповідно ці кошти повинні бути виведені з країни через інші схеми. **Отже, заниження митної вартості імпорту є однією з форм повернення виведених капіталів до України,** а оцінка обсягу заниження митної вартості імпорту є певним орієнтиром щодо масштабів

виведення коштів, які повертаються до країни з метою інвестування капітальних активів.

Якщо умовно розділити вартість товару на офіційну та тінюву частини, то офіційна частина включатиме вартість його імпорту в Україну, а тінюва – різницю між ринковою та митною вартістю товару. При цьому доцільно припустити, що ринкова вартість товару відповідає вартості експорту, скоригованій на розмір міжнародної транспортної націнки. Розрахунки з постачальниками за офіційною частиною здійснюються безпосередньо як оплата за імпорт за його митною вартістю, а за тінювою – як оплата за певними штучними транзакціями за межами країни.

Хоча заниження обсягів імпорту не може інтерпретуватися як операція, котра безпосередньо призводить до впливу капіталу, аналіз таких транзакцій дозволяє виявити передумови виведення прибутків. Оскільки для забезпечення таких операцій потрібні кошти, які виводяться з України в межах інших схем, економічний сенс від здійснення таких операцій і є одним зі стимулів для виведення капіталів.

Як свідчать наші розрахунки, різниця ринкової та митної вартості імпорту у період перед кризою 2008–2009 рр. майже наполовину формувалася за рахунок заниження вартості інвестиційної продукції (рис. 6.9).

Скорочення внеску цієї складової (до майже 40%) під дією кризових явищ пов'язано із загальним уповільненням інвестиційних процесів, а продовження тенденції його скорочення у 2011 р. (до 36%) ми інтерпретуємо як наслідок запровадження пільг щодо податку на прибуток для підприємств окремих видів економічної діяльності. Завдяки цьому такі підприємства втратили економічний сенс від використання схем виведення прибутків при здійсненні капітальних інвестицій. Це призвело до певного зменшення масштабів використання схем заниження митної вартості інвестиційної продукції, що також позначилося на скороченні частки виведених капіталів у обсягах експорту.

## Структура формування різниці між реальною та митною вартістю імпорту в Україну, %

РИСУНОК



Джерело: за даними Державної служби статистики України за відповідні роки: [Електронний ресурс]. – Доступний з : <http://www.ukrstat.gov.ua> та МВФ [Електронний ресурс]. – Доступний з : <http://www.imf.org>

Показовими є дані щодо заниження вартості імпорту інвестиційної продукції з країн Євросоюзу, зокрема машин та обладнання (група 84 за УКТЗЕД). Розбіжність «дзеркальної статистики» за цією групою формує близько 20% загального обсягу різниці між реальною та заниженою вартістю імпорту товарів в Україну (рис. 6.9). Такий внесок розбіжності по країнах ЄС зумовлений насамперед тим, що за поставками машин та обладнання на вітчизняні підприємства цей регіон є найбільшим торговельним партнером ЄС.

Економічна логіка підприємств, котрі занижують вартість імпорту машин та обладнання, полягає в тому, що така схема дозволяє значно знизити податкове навантаження за податком на прибуток і, у окремих випадках, – ввізне мито. Ставка мита на імпорт значної кількості товарів 84 групи є нульовою, проте за певними з них вона досягає 10% митної вартості товару. В умовах існування проблем з відшкодуванням ПДВ такі схеми також дозволяють підприємствам мінімізувати обсяг вилучених з обігу коштів.

Механізм мінімізації податку на прибуток, за рахунок якого підприємство купує основні засоби, полягає в тому, що підприємство акумулює в Україні лише мінімально прийнятну суму для фінансування своїх інвестиційних видатків. Прибуток, за рахунок якого планується фінансування інвестицій у машини та обладнання, частково акумулюється в українській компанії, а частково – в контрольованій іноземній компанії у низькоподатковій території. Схема придбання обладнання будується таким чином, щоб сплатити його вартість за рахунок прибутку, частково акумульованого в українській компанії, а частково – в іноземній. Таким чином, вартість імпорту такого обладнання в Україну фактично занижується на суму, яка була сплачена з контрольованої іноземної компанії. Обсяг сплаченого податку за такої схеми занижується на суму, яка

б повинна була бути нарахована за діючою в Україні ставкою на прибуток, акумульований в іноземній компанії.

З метою забезпечення інвестиційної діяльності підприємства змушені формувати штучні схеми, які дозволяють їм знизити податкове навантаження. При цьому реалізація таких схем пов'язана зі значними транзакційними витратами, ризиками та ускладненням процесів управління активами та виробничими процесами. Ці схеми відіграють роль певного компенсатора, який дозволяє підприємствам підвищити ефективність інвестиційної діяльності в умовах недостатньо сприятливих умов інвестування в Україні.

Унаслідок використання підприємствами схем, які передбачають виведення прибутків для здійснення капітальних інвестицій, вартість придбаних за імпортом основних засобів є недооціненою. Якщо доррахувати показник валового нагромадження основного капіталу до його ринкової вартості, то у посткризові роки норма нагромадження основного капіталу буде вищою за фактичну більш ніж на 1 в. п.

Таким чином, фінансові ресурси, які підприємства виводять з України з метою мінімізації податкових зобов'язань, частково повертаються в Україну не тільки у вигляді прямих та портфельних інвестицій, а й у складі вартості основних засобів. Продукція інвестиційного призначення, яка імпортується в Україну за заниженою вартістю, частково оплачується за рахунок коштів, акумульованих за межами вітчизняної економіки, тому поряд із низькою негативних ефектів, включаючи розмивання бази оподаткування та зниження керованості економіки, в умовах низької якості інвестиційного клімату в країні такі капітали відіграють певну позитивну роль у її економічному розвитку. Неспроможність держави створити сприятливі умови інвестування бізнес компенсує, використовуючи інструменти агресивного податкового планування.



# ІНВЕСТИЦІЇ ТА ІННОВАЦІЙНО-ТЕХНОЛОГІЧНИЙ РОЗВИТОК ЯК ФАКТОР СТРУКТУРНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ ТА ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ УКРАЇНИ

# 7

РОЗДІЛ

## 7.1 Інвестиції у технології та продуктивність праці як інструменти структурних змін

В умовах інтеграції економіки України у глобальний економічний простір підвищується значення конкурентної структури економіки та її технологічної структури, зокрема, можливість забезпечити ефективне інвестування. Важливість вибудувати структуру економіки, що здатна ефективно функціонувати й відтворюватися в умовах зовнішніх викликів і загроз, урівноважуватися та продукувати конкурентні товари і послуги, сприяючи економічному розвитку країни, підвищується в умовах кризових та депресивних явищ і у фазах спаду довгострокового тренду розвитку світової економіки.

Одним із головних факторів підвищення конкурентної позиції країни у технологічній сфері є покращення технологічної структури промислового комплексу країни. **Структуризація інвестицій в основний капітал промисловості країни за технологічними секторами** (табл. 7.1) доводить, що їх розподіл не є оптимальним для кардинального покращення структури переробної промисловості щодо підвищення частки продукції вищих технологічних сходинок. Так, інвестиції в сектори з низьким та середньо низьким рівнями технологій становили 75,9% у 2013 р., відповідно, інвестиції в сектори з рівнями технологій від середнього до високого були знач-

но меншими – близько 24%, у тому числі у високотехнологічний сегмент – 5,4%. У 2014 р. зазначений розподіл інвестицій зберігся: у січні–вересні 2014 р. капітальні інвестиції у високотехнологічні сектори становили біля 7%, а у середньо високотехнологічні сектори – біля 14%. Як видно з таблиці, структурний розподіл інвестування за технологічними секторами змінювався нерівномірно, однак загалом інвестиції в сектори з рівнями технологій від середнього до високого становили значну меншість протягом зазначеного періоду.

За результатами 2013 р. частка прямих іноземних інвестицій у сектори з підвищеним рівнем технологічності становила близько третини від усіх ПІІ у переробну промисловість України, на 1 жовтня 2014 р. – лише майже 16%. Простежується зменшення темпів зростання обсягів ПІІ у зазначені сектори, що було пов'язано із загальним зменшенням надходжень ПІІ в країну, обумовлене несприятливим інвестиційним кліматом, корупцією та низьким захистом прав власності.

Наведений розподіл інвестицій в економіці країни за технологічними секторами обумовлює відповідний поділ за технологічними рівнями в структурі готової продукції, тобто у випуску, реалізації та експорті.

**Зв'язок технологічних інвестицій та технологічної структури експорту 7.1 і реалізованої промислової продукції України**

ТАБЛИЦЯ

Поділ за технологічним рівнем	Роки		Поділ за технологічним рівнем	Роки	
	2011	2013		2011	2013
Структура інвестування					
Інвестиції в основний капітал:	100,0	100,0	Прямі іноземні інвестиції:	100,0	100,0
Низький рівень технологічності	40,5	41,4	Низький рівень технологічності та середньо низькотехнологічні	79,7	69,8
Середньо низькотехнологічні	36,5	34,5			
Середньо високотехнологічні	18,4	18,7	Середньо високотехнологічні та високотехнологічні	20,3	30,2
Високотехнологічні	4,6	5,4			
Структура реалізації та експорту					
Реалізація:	100,0	100,0	Експорт:	100,0	100,0
Низький рівень технологічності	33,6	40,4	Низький рівень технологічності	19,4	23,1
Середньо низькотехнологічні	43,5	38,1	Середньо низькотехнологічні	51,2	49,6
Середньо високотехнологічні	19,4	17,6	Середньо високотехнологічні	26,9	19,9
Високотехнологічні	3,5	3,9	Високотехнологічні	2,6	7,4

Джерело: складено за: Science, technology and innovation in Europe 2010 edition [Електронний ресурс] / European Commission. – Р. 134. – Доступний з : [http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY\\_OFFPUB/KS-32-10-225/EN/KS-32-10-225-EN.PDF](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-32-10-225/EN/KS-32-10-225-EN.PDF)

Визначено, що частка низькотехнологічної продукції у структурі реалізованої промислової продукції України у 2013 р. становила 40,4%, а середньо низькотехнологічної – 38,1% продукції переробної промисловості країни. Аналогічна картина щодо технологічної структури експорту товарів промисловості України – в цілому низькотехнологічний та середньо низькотехнологічний експорт становить понад  $\frac{1}{3}$  (2013 р.) переробної промисловості країни.

Частка високотехнологічної (12%) та середньо високотехнологічної (35%) індустрії ЄС-27 становила загалом 47% (2010 р.)<sup>149</sup>, аналогічний показник вітчизняної індустрії – близько 29,7% – це середній показник за 2000–2011 рр., що свідчить про менш якісну структуру переробної промисловості країни.

Наведені розрахунки та зіставлення свідчать про те, що важливо згладжувати аномальну технологічну багатокладність відтворювальної вітчизняної системи, що гальмує динамічний розвиток продуктивних сил країни та підвищення якості економічного зростання, демонструє неспроможність вітчизняної виробничої бази до впровадження новітніх технологічних розробок.

Сегмент видів економічної діяльності, що включає високотехнологічні види промислової діяльності та наукомісткі послуги, становив близько 27,4% світового ВВП у 2012 р. (max 2002 р. – 29,0%) і протягом зазначеного періоду змінювався нерівномірно. У деяких розвинених світових економіках концентрація наукомістких та технологічно інтенсивних виробництв (КТІ) була більшою: США – 40%, Японія – 32%. Частку КТІ в економіці ЄС перебуває на рівні 30 в. п. Частка доданої вартості КТІ у структурі вітчизняного ВВП на момент 2012 р. становила близько 21% з переважанням наукомістких послуг над high-tech індустрією. Загалом відбувається суттєве скорочення розриву зазначених

структурних часток вітчизняної економіки від відповідних світових показників (рис. 7.1).

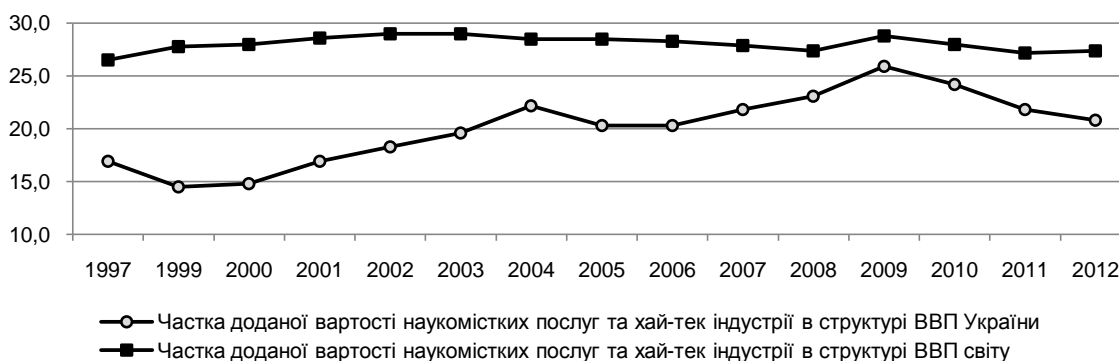
Зміни у світі, пов'язані з глобалізацією, та процеси структурної трансформації економіки, що відбуваються в Україні, обумовлюють необхідність переосмислення форм і методів ведення господарства, місця та ролі інноваційно-технологічної компоненти як фактора впливу на економічний розвиток.

У сучасних умовах розвиток інноваційної діяльності розглядається як головний фактор досягнення високої конкурентоспроможності країни, формування інтелектуальної економіки. У процесі глобалізації зростає взаємозалежність національних науково-технічних потенціалів усіх розвинених країн, посилюється тенденція їхньої інтеграції через спільні дослідження і розробки, створення спільних підприємств, стратегічних альянсів, міжнародних консорціумів. У процесі інтелектуалізації економіки зростає роль інтелектуальних ресурсів поряд зі зміною традиційних факторів виробництва. Разом із тим для забезпечення прориву в інноваційному розвитку країни однієї наявності інтелектуальних ресурсів недостатньо. Можливість такого прориву забезпечується в рамках державної інноваційної політики, спрямованої на формування ефективного механізму включення інтелектуального потенціалу у відтворювальний процес.

**Що стосується вітчизняної економіки, то її основною рисою і водночас головним недоліком є багатокладність. Аналіз технологічного рівня розвитку в Україні показує, що технологічна багатокладність наразі є однією з головних структурних проблем вітчизняної економіки: різномісні технологічні уклади (ТУ) існують та відтворюються паралельно і незалежно один від одного.**

**Частка доданої вартості наукомістких послуг і хай-тек індустрії 7.1 у структурі ВВП України та світу (1997–2012 рр.), %**

РИСУНОК



Джерело: розраховано за: Science and engineering indicators 2014. Arlington VA [Електронний ресурс] / National Science Board. – Доступний з : <http://www.nsf.gov/statistics/seind14.pdf>

<sup>149</sup> High technology and medium-high technology industries main drivers of EU-27's industrial growth / Eurostat Statistics in Focus. – Доступний з : [http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY\\_OFFPUB/KS-SF-13-001/EN/KS-SF-13-001-EN.PDF](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-SF-13-001/EN/KS-SF-13-001-EN.PDF)

Технологічний рівень виробництва в Україні наразі на 95% перебуває в межах III та IV ТУ, з характерним домінуванням залізничного транспорту, чорної металургії, електроенергетики, неорганічної хімії, споживання вугілля, універсального машинобудування. Відзначимо, що домінування III укладу в розвинених країнах світу припадало на повоєнні роки. Четвертий ТУ, який вичерпав себе в розвинених економіках у середині 1970-х років, у вітчизняній промисловості представлений у таких напрямках, як органічна хімія та полімерні матеріали, кольорова металургія, нафтопереробка, автомобілебудування, точне машинобудування та приладобудування, традиційний ОПК, електронна промисловість, автоперевезення.

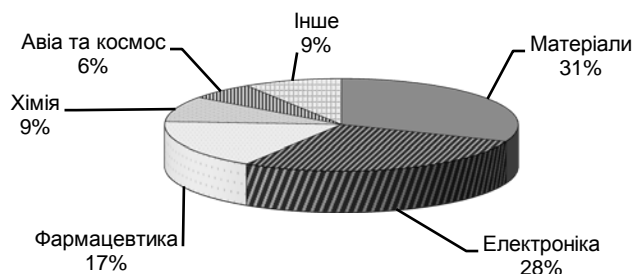
Частка п'ятого ТУ у загальній структурі національної економіки займає лише близько 3–5%. П'ятий уклад нині визначає власне постіндустріальний тип виробництва (тобто розвиток складної обчислювальної техніки, сучасних видів озброєння, програмного забезпечення, авіаційної промисловості, телекомунікацій, роботобудування та нових матеріалів).

За даними National Science Foundation, розподіл світового ринку наукомісткої продукції за секторами промисловості у 2015 р. виглядає таким чином, як зображено на рис. 7.2.

Дослідження рівня технологічного розвитку вітчизняної економіки базується у цій роботі на аналізі динаміки інвестицій в основний капітал (ОК), структури прямих іноземних інвестицій та розподілу обсягів реалізованої продукції відповідно до рівня технологічності, на статистиці виробництва високотехнологічних товарів та інших даних, які характеризують перебіг процесів технологічного розвитку національної економіки. Так, капітальні вкладення відображають інтенсивність оновлення основних виробничих фондів, швидкість науково-технічного розвитку, забезпеченість промисловості ресурсною базою, збалансованість структури національного господарства. Для українського господарства основна проблема в цій сфері – це нерівномірність інвестування, що консервує технологічне відставання низки галузей (рис. 7.3).

**Секторальний розподіл світового ринку наукомісткої продукції, 7.2**  
прогноз на 2015 р., %

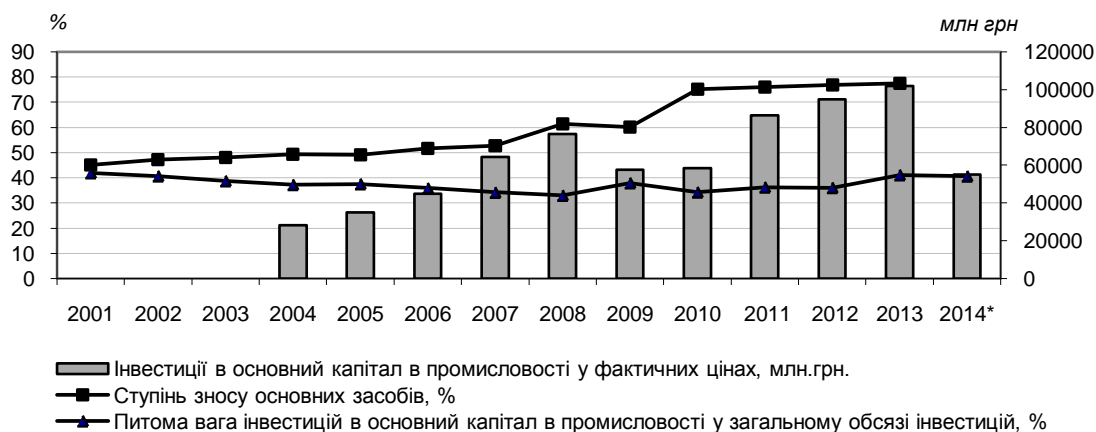
РИСУНОК



Джерело: за даними Strategy for research, technology and innovation of the Austrian Federal Government [Електронний ресурс] // Federal Chancellery Republik Österreich, 2011. – Доступний з : [http://era.gv.at/directory/158/attach/RTI\\_Strategy.pdf](http://era.gv.at/directory/158/attach/RTI_Strategy.pdf)

**Динаміка показників технологічного розвитку вітчизняної промисловості 7.3**

РИСУНОК



Примітка: \* – за січень–вересень 2014 р.

Джерело: складено автором за даними Державної служби статистики України за відповідні роки [Електронний ресурс]. – Доступний з : <http://www.ukrstat.gov.ua>

Проаналізувавши динаміку інвестицій в основний капітал (ОК) у промисловості в загальному обсязі інвестицій протягом 2000–2013 рр. і за січень–вересень 2014 р., маємо такі результати: суттєвих змін і структурних зрушень не відбулося. Протягом восьми років частка інвестицій в ОК у загальному обсязі скорочувалася середніми темпами 2,96% на рік і з 2001 по 2008 рр., зменшилася на 9%. У наступні шість років – з 2009 по 2014 рр. відбувалося зростання частки інвестицій в ОК у середньому на 3,95% щороку, таким чином, на кінець 2013 р. показник практично досяг рівня 2001 р. (41,1 та 41,9% відповідно). Аналіз інвестицій в ОК у фактичних цінах показав вплив фінансово-економічної кризи 2008 р. – протягом двох посткризових років обсяги інвестицій впали в середньому на 24,2%.

Головним джерелом фінансування капітальних інвестицій залишаються власні кошти підприємств і організацій (68,6% у 2000 р. і 63,8% у 2013 р.), стабільно незначною протягом усього періоду є частка державних і місцевих бюджетів (у середньому за період – та 3% відповідно), значно скоротилися інвестиції з цих двох джерел у 2013 р. Після посткризового 2009 р. щорічно почала скорочуватися частка коштів іноземних інвесторів (1,8% у 2013 р. проти 5,9% у 2000 р., у 2008 р. – 3,3%) – цей факт свідчить про те, що остаточної стабілізації на внутрішньому ринку не відбулося, а геополітичні події 2014 р. лише закріпили та поглибили тенденцію відпливу зовнішніх інвестицій.

Суттєві зміни у структурі джерел фінансування капітальних інвестицій відбулися у кредитній сфері: частка банківських кредитів та інших позик збільшилася з 1,7% у 2000 р. до 17,1% у 2012 р., але скоротилася на 1,8 в. п. у 2013 р. Загалом така структура джерел фінансування капітальних інвестицій, зокрема, значне переважання в ній частки власних коштів підприємств, спричиняє залежність інвестиційної активності та подальшого розвитку підприємств від їхньої прибутковості.

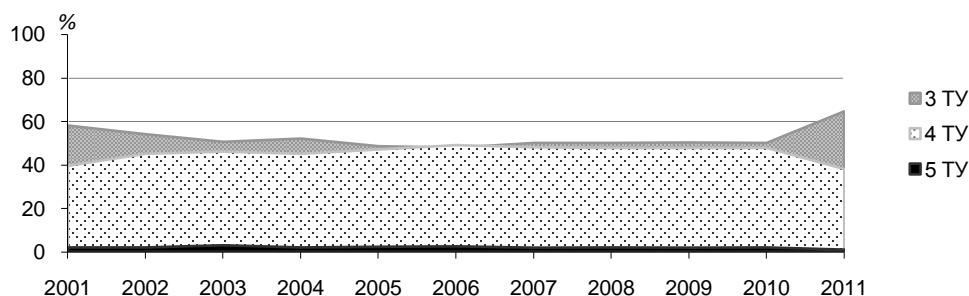
Що стосується аналізу інвестицій в основний капітал у розрізі технологічних укладів, то їх рівень протягом 2000–2011 рр. залишався майже незмінним, за винятком власне 2011 р., коли спостерігалось різке збільшення частки інвестицій в основний капітал виробництв III-го ТУ при паралельному скороченні інвестицій у виробництва IV-го ТУ, а також перманентно низького рівня інвестування у високотехнологічний сектор промислового виробництва (рис. 7.4).

Варто зазначити, що у структурі витрат промислових підприємств частка на придбання нових технологій в середньому за період 2000–2013 рр. становила 3–4%, водночас витрати на придбання машин, обладнання, устаткування, інших основних засобів – 60–70%. Таке становище є критичним не лише для розвитку, але й для існування власної науково-технологічної бази. Це підтверджують також статистичні дані щодо кількості придбаних нових технологій з метою здійснення нововведень (у 2013 р. з 1715 підприємств, що займалися інноваційною діяльністю, 193 підприємства придбали 651 нову технологію, з яких 139 – за межами України: у 2012 р. – 739 і 168 технологій). Інвестиції в нематеріальні активи також залишаються на низькому рівні (після падіння з 9,1% у 2002 р. до 2,4% у 2003 р. середнє значення показника за десять років становить 2,9%). Як результат, у 2013 р. із 1715 промислових підприємств, що займалися інноваціями, лише 17,3% запровадили продукцію, нову для ринку, а 60,1% – нову лише для підприємства.

Отже, за наявними масштабами інвестицій, зокрема в інновації, неможливо здійснити структурну перебудову економіки. Впровадження радикальних інновацій, які охоплюють повний цикл робіт від досліджень і розробок до випуску принципово нової продукції, також стає дедалі складнішим завданням, оскільки загалом система до них не готова. Цілком закономірно, що Україна відстає від країн ЄС за рівнем інтенсивності інвестицій у технологічні інновації і, відповідно, – за рівнем конкурентоспроможності економіки.

**Динаміка частки інвестицій в основний капітал за технологічними укладами, % 7.4**

РИСУНОК



Джерело: складено автором за даними Державної служби статистики України за відповідні роки [Електронний ресурс]. – Доступний з : <http://www.ukrstat.gov.ua>

У міжнародному порівнянні наша країна перебуває на 81 місці за рівнем технологічної готовності серед 144 інших країн. Такі підрахунки щорічно проводить організація Всесвітнього економічного форуму, готуючи Індекс глобальної конкурентоспроможності. До уваги беруться такі важливі фактори, як наявність передових технологій, освоєння технологій фірмами, ПІІ та трансфер технологій.

**Державна політика свідчить про те, що в українській економіці фактично закріплюється існуюча технологічна багатоукладність, а інноваційний розвиток реалізується шляхом поступового наближення до розвинутого світу, використовуючи ще нереалізовані можливості 3-го та 4-го укладів та інтенсивно розвиваючи 5-й та 6-й уклади.**

Узагальнюючи наукові доробки з питань інноваційного розвитку економіки, зазначимо, що на етапі формування конкурентного ринкового середовища інноваційна політика має здійснюватися на принципах, які б формували певну стратегію і тактику, спрямовані на досягнення визначених цілей соціально-економічного розвитку країни на цьому етапі. На нашу думку, інноваційна політика має базуватися на таких найважливіших принципах: системності, комплексності, керованості, цілеспрямованості, безперервності, своєчасності, оптимальності, наступності, послідовності, незворотності, виправданого ризику, максимального врахування інтересів суб'єктів інноваційного процесу.

Додержання зазначених основних принципів, які максимально враховують трансформаційний характер вітчизняної економіки, докорінну перебудову економічних відносин у суспільстві, дозволить досягти відтворювального характеру інноваційного процесу, оволодіти технологією успішного бізнесу як окремим суб'єктом підприємницької діяльності, так і в масштабах країни, забезпечити її конкурентний розвиток і вплинути на підвищення темпів економічного зростання та добробуту населення.

Продуктивність праці (ПП) є одним з головних індикаторів національної конкурентоспроможності країни, що характеризує технологічний та освітній рівень розвитку країни, ефективність організації суспільної праці та, відповідно, можливість створення більшої кількості конкурентоспроможних товарів з підвищеним вмістом доданої вартості та надання висококваліфікованих послуг, у тому числі наукомістких. За матеріалами «Science and engineering indicators 2014», у 2012 р. показник ПП економіки України був нижчим за відповідний показник країн ЄС в 4,2 раза, Канади — 4,9 раза, США — 6,1 раза. Відставання від країн СНД

становило: Російської Федерації — 2,2 раза, Білорусі — 2,0 раза, Казахстану — 1,6 раза.

Динаміка світових показників ПП за період 1990–2013 рр. (ВВП (ПКС) на одного зайнятого — 1990 дол. США РРР) виявляє відмінність зміни показника ПП за різними блоками країн, показники яких згруповані за статистикою The Conference Board Total Economy Database<sup>150</sup>. Так, спостерігаємо зменшення приросту показника за розвиненими країнами світу, що формують блоки країн ЄС та «інших країн» світу з 2000 по 2013 рр., подібна ж тенденція простежується у групі країн БР: більші показники 2013 р. до 2000 р., ніж 2013 р. до 1990 р., у тому числі по економіці України. Якщо брати триваліший період протягом 40 років, то за показниками зростання ПП лідирують країни БРІК та країни СНД завдяки кардинальним змінам останніх десятиліть, як-от зміна економічного устрою, структурні реформи, перенесення західних технологій на їх виробничі бази та інтеграція у глобальні технологічні ланцюжки. Отже, розвинені країни світу є лідерами за показниками ПП, але пошук точок технологічного зростання є більш складним, що гальмує приріст темпів зростання показника після 2000 р. Такі тенденції дали підстави дослідникам ставити питання не про фінансову кризу, а про кризу інновацій і про можливість нового технологічного прориву, що змінить існуючі технологічні та виробничі ланцюжки.

Рецесія залишила відбиток на глобальній продуктивності, що у 2009 р. знизилася. Поступове покращення світової продуктивності відбулося переважно за рахунок швидко зростаючих ринків та країн, що розвиваються. На тлі рецесії глобальна ПП, розрахована як виробіток на одного зайнятого, зменшилася у 2009 р. на 1%. Водночас якщо короткострокові зміни продуктивності мають значну волатильність під час піків і падінь, довгостроковий світовий тренд за останні три десятиліття характеризувався пришвидшенням зростання країн, що розвиваються, що перейняли лідерство на початку 2000-х років<sup>151</sup>.

Збільшення КТІ-інформації та програмного забезпечення, інтелектуальної власності та економічних компетенцій оцінюється нар рівні 20-25% зростання продуктивності в Європі та 27% — у США протягом 1995–2007 рр. Після зростання в тому ж темпі, що й розвинені країни в кінці 1990-х років, ПП у країнах, що розвиваються, зросла та досягла 6% річних у середні 2000-х років.

<sup>150</sup> The Conference Board Total Economy Database™ [Електронний ресурс]. — January 2014. — Доступний з: <http://www.conference-board.org/data/economydatabase/>

<sup>151</sup> Global productivity slowed in 2012, with little scope for improvement in 2013 [Електронний ресурс] / The Conference Board. — Доступний з: <http://www.nsf.gov>

Швидкий прогрес продуктивності в країнах, що розвиваються, був обумовлений економічною лібералізацією; інвестиціями в освіту, R&D та інфраструктуру; міграцією робочої сили з сільського господарства до промисловості та сфери послуг. Експерти вважають, що в подальшому зростання світового показника ПП відбуватиметься меншими темпами, зважаючи на те, що Китай та інші швидко зростаючі країни почали перехід до економіки, більш орієнтованої на споживчий сектор та сферу послуг, що зазвичай знижує зростання продуктивності<sup>152</sup>.

Динаміка ПП економіки України, розрахована на основі національної статистики ВВП і повної зайнятості (табл. 7.2), демонструє поступове зростання ПП протягом 1995–2008 рр. – від 51,2 до 90 в. п. від рівня 1990 р. Однак початок світової фінансової кризи та відповідне падіння ВВП, обумовлене зниженням споживчого попиту, особливо на експортні групи товарів, значно вплинуло на цей показник. Так, з 2008 р. по 2009 р. спостерігаємо падіння з 90 до 79,7 в. п. та поступове відновлення до 82,6 (2010 р.) та 86,8 (2011–2012 р.) в. п. від рівня 1990 р.; у 2013 р. показник знизився до 86,6%. Загалом констатуємо, що показник ПП економіки країни протягом 1995–2013 рр. не досяг рівня 1990 р., а його зростання було недостатнім для подолання значних відставань від розвинених країн світу та деяких країн СНД. Падіння ВВП країни та зайнятості через анексію Криму, окупації частини Донецької та Луганської областей, а також скорочення експортних надходжень від продажу товарів, орієнтованих на російський ринок, має обумовити падіння показника ПП країни у 2014–2015 рр. За умов відновлення позитивної динаміки щодо ВВП країни, зайнятості та інвестицій у продукцію з підвищеною часткою доданої вартості можливе відновлення зростаючої динаміки показника ПП у 2016 р. Варто зазначити, якщо у Донецькій області ПП вища  $\approx 1,2$  раза за серед-

ню по Україні, то в Луганській області цей показник нижчий за середньостатистичний по країні, однак важливим є те, що підприємства, розташовані на окупованих територіях, є складовими єдиного промислового комплексу країни, продукція яких вбудована у виробничі ланцюги підприємств інших областей, отже, при її заміщенні варто враховувати цінову компоненту та транспортну логістику для оптимізації проміжного споживання під час виробництва готової продукції.

**Зміни структурних компонент, врегулювання яких має сприяти підвищенню показника ПП країни, а також частки високотехнологічної продукції у структурі випуску:**

– **структуру підготовки кадрів необхідно привести відповідно до потреб економіки країни**, що збалансує попит і пропозицію на локальних ринках праці;

– **необхідно подолати звужений формат відтворення сфери науки і техніки в країні**. Показник валових внутрішніх витрат на дослідження і розробки в Україні в 2,8 раза нижчий за відповідний показник ЄС-27;

– **необхідно подолати структурні розбіжності за показниками людського капіталу відносно розвинених країн світу;**

– **запровадити зміни у підходах щодо організації та стимулювання ефективної праці**, котрі мають підвищити якісний рівень умов, охорони та безпеки праці, підняти ефективність трудової дисципліни та організації робочих місць;

– **переформувати структуру промисловості стосовно збільшення частки продукції підвищеної обробки та з більшим вмістом доданої вартості**, створити сприятливі умови для залучення інвестицій у високотехнологічні види промислової діяльності та замкнених виробничих циклів на території країни, оптимізувати ланцюги вартості виробництва продукції із застосуванням енерго-ефективних технологій та якісної логістики.

## Динаміка продуктивності праці економіки України 7.2

ТАБЛИЦЯ

Роки	ПП, %	Роки	ПП, %
<b>1990=100%, СНР 1993</b>			
1990	100,0	2006	82,5
1995	51,2	2007	88,3
2000	54,4	2008	90,0
2001	60,1	2009	79,7
2002	62,9	2010	82,6
2003	68,7	2011	86,8
2004	76,5	2012	86,8
2005	77,1	2013	86,6
<b>2010=100%, СНР 2008</b>			
2010	100,0	2012	105,1
2011	105,1	2013	105,6

Джерело: розраховано за даними: Національні рахунки України та Статистичні щорічники України за відповідні роки.

<sup>152</sup> Science and engineering indicators 2014 [Електронний ресурс] / Arlington VA ; National Science Board. – Р. 6–18. – Доступний з : <http://www.nsf.gov/statistics/seind14.pdf>

## 7.2 Особливості інноваційно-технологічного розвитку вітчизняної економіки

Інтенсивна підтримка державою інноваційної діяльності – один з найбільш ефективних способів економічного розвитку країни. Україна перебуває на тій стадії розвитку інноваційної системи, коли держава відіграє головну роль, оскільки основними джерелами засобів, що використовуються для фінансування інноваційної діяльності, є бюджетні асигнування.

Вітчизняні витрати на НДДКР на 2013 р., за міжнародними оцінками, становили близько 0,82% ВВП, водночас на глобальному ринку за останні десять років витрати на науку зростають вищими темпами, ніж зростання світової економіки. Середньосвітовий показник наукомісткості ВВП становить 1,9%. У найбільш розвинених країнах витрати на наукові дослідження становлять від 2 до 4% ВВП. Зокрема, наукомісткість ВВП Швеції – 4,6; Ізраїлю – 4,4; Південної Кореї – 4; Японії – 3,4%. Високі показники мають також США – 2,8%, Німеччина – 2,9, Франція – 2,2; показник Російської Федерації – 1,2%<sup>153</sup>.

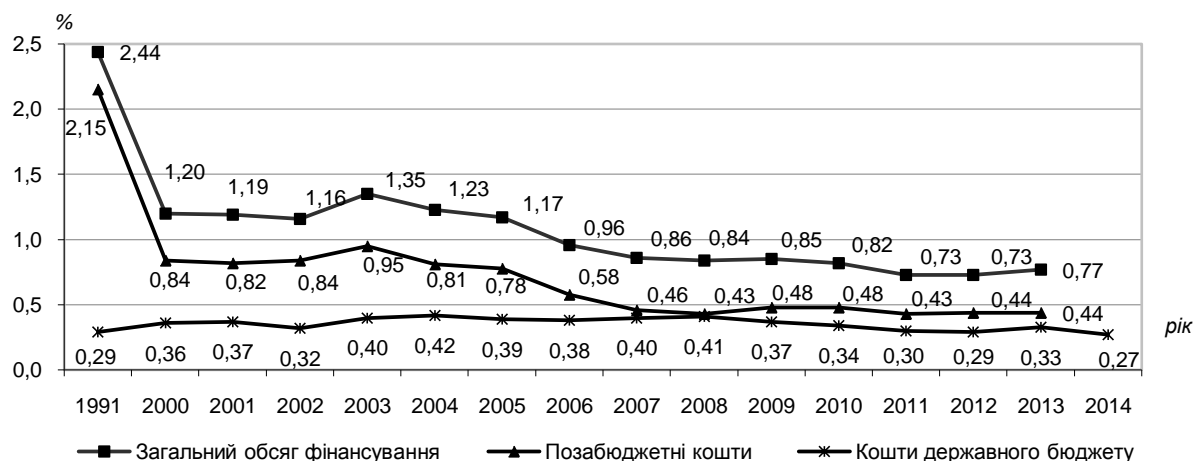
Незважаючи на численність заходів щодо стимулювання науково-технічного та інноваційного розвитку, задекларованих вітчизняними програмними, законодавчими та відомчими нормативними документами, фактична результативність їхньої реалізації залишається

низькою. Зазначене підтверджується переважно негативною динамікою національних рейтингових показників України у міжнародних зіставленнях за основними економічними та соціальними індексами (дод. 7.1, 7.2).

Починаючи з 1991 р. відбувалося стрімке зниження обсягів фінансування сфери НДДКР в Україні: понад 2,5 млрд дол. США у 1990 р.; у межах 0,5–0,6 млрд дол., або 1,23% ВВП – 1995–2001 рр.; з 2006 р. цей показник не перевищує 1% і постійно знижується (рис. 7.5). Видатки державного бюджету на науково-технічну сферу за останні три роки постійно скорочувались і у 2012 р. становили лише 0,29% ВВП, що значно гірше аналогічного показника кризового 2009 р. Проте у 2013 р. відбулося незначне зростання показника наукомісткості ППВ на 0,04 в. п. – до 0,77%<sup>154</sup>. Позитивне зрушення намітилося завдяки активізації дій уряду щодо інноваційних перетворень в економіці, особливо починаючи з 2010 р.<sup>155</sup>. Незважаючи на чисельні програми, проекти, внесення змін до законодавства тощо, відчутних позитивних зрушень в інноваційно-технологічній та науковій сферах не відбулося. Неефективність проваджуваних ініціатив обумовлена їх неналежним виконанням (у першу чергу недофінансуванням).

Динаміка наукомісткості ВВП, % 7.5

РИСУНОК



Джерело: побудовано за даними Державної служби статистики України за відповідні роки: [Електронний ресурс]. – Доступний з : <http://www.ukrstat.gov.ua>

<sup>153</sup> Статистична система Європейського союзу ERAWATCH [Електронний ресурс]. – Доступний з : [http://erawatch.jrc.ec.europa.eu/erawatch/opencms/information/country\\_pages](http://erawatch.jrc.ec.europa.eu/erawatch/opencms/information/country_pages)

<sup>154</sup> Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Доступний з: [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua).

<sup>155</sup> Указ Президента України «Про заходи щодо забезпечення ефективності реалізації Програми економічних реформ на 2010–2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава» [Електронний ресурс]. – Доступний з : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/n0004100-10>



Нижче представлено аналіз зрушень, які відбулися в промисловості України у розрізі наукової та інноваційно-технологічної сфер протягом 2000–2013 рр. За перші десять років незалежності в структурі промислового виробництва відбулися значні негативні зміни – збільшення питомої ваги енергомістких та сировинних галузей (електроенергетики, паливної промисловості, металургії) і скорочення частки наукомісткої продукції (особливо в машинобудуванні) (рис.7.6).

Упродовж наступного етапу – до періоду кризи 2008–2009 рр. зростання виробництва в основних видах економічної діяльності відбувалося високими темпами. Разом із тим відбувалося формування досить уразливої структури економіки зі значними галузевими диспропорціями та суттєвою залежністю від попиту на зовнішніх ринках. Це спричинило значно більше падіння всіх основних економічних показників у період кризи 2008–2009 рр. порівняно з іншими країнами світу. Отже, в Україні сформувалася неефективна структура економіки з високою ресурсо- та енергомісткістю виробництва, екстенсивним розвитком добувної промисловості, агропромислового сектора, низьким рівнем інноваційного виробництва.

Розвиток науки та інноваційної сфери в Україні впродовж 2000–2013 рр. характеризувалися такими особливостями і тенденціями:

#### **I. У сфері наукової діяльності:**

**1.1. Скорочення кількості наукових організацій.** Наукові та науково-технічні роботи у 2013 р. виконували 1143 організації, майже половина з яких відносяться до підприємницького сектора економіки, 41,1% – до державного, 14,6% – вищої освіти і одна організація – до приватного неприбуткового сектора.

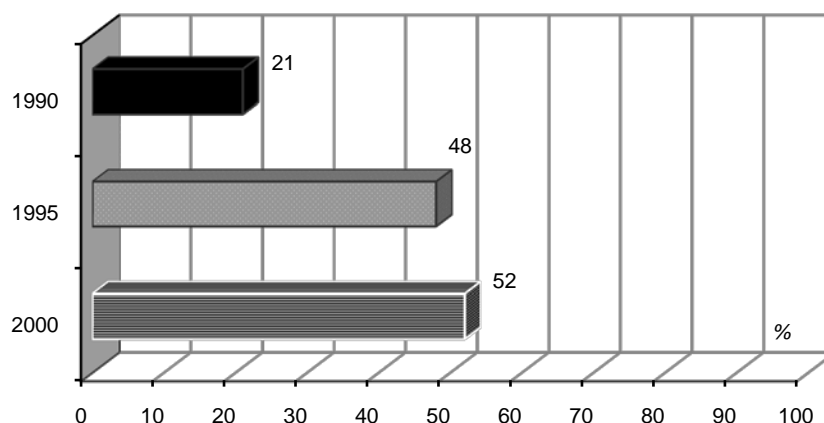
У розподілі організацій за секторами діяльності частка державного сектора за період 2005–2012 рр. стабільно зростала, в середньому на 1,1% в рік. Також зростала частка сектора науки вищих навчальних закладів, але значно меншими темпами – у середньому на 0,4% в рік. На противагу двом попереднім, у приватному секторі спостерігається негативна динаміка – частка організацій галузевого профілю скорочувалася в середньому на 1,7% щороку. Загалом загальна кількість наукових організацій постійно зменшувалася (рис. 7.7) і, що особливо важливо, переважно за рахунок частки організацій технічних наук.

Аналіз динаміки наукових кадрів і кількості організацій, які виконують наукові дослідження та розробки, показав, що кількість наукових установ скорочується щороку починаючи з 2005 р., у середньому на 6%.

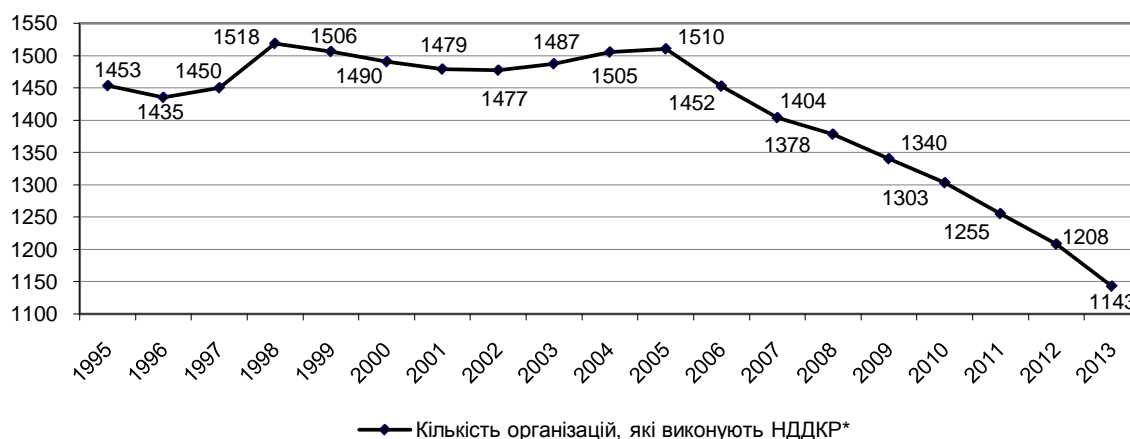
Така ситуація у науковій сфері свідчить, що для підтримки існуючого рівня НДДКР зусиль держави достатньо, але вони не забезпечують розширеного відтворення. Скорочення загальної кількості наукових установ пояснюється залишковим принципом фінансування науки. Особливо гостро ця проблема відчувається протягом останніх двох років – відбувається масштабне скорочення наукового персоналу та фінансування у державному науковому секторі. Спадна динаміка у підприємницькому секторі пояснюється, на жаль, не стільки активізацією співпраці науки та бізнесу та розміщенням замовлень на проведення досліджень у наукових установах, скільки дефіцитом власних ресурсів підприємств, низьким попитом на інновації, відсутністю належної підтримки державою.

**Питома вага енергомістких та сировинних галузей у загальному обсязі виробництва 7.6**

РИСУНОК



Джерело: побудовано за даними Державної служби статистики України за відповідні роки: [Електронний ресурс]. – Доступний з : <http://www.ukrstat.gov.ua>



Примітка: \* починаючи з 2006 р. не звітують організації, які виконували лише науково-технічні послуги.

Джерело: побудовано за даними Державної служби статистики України за відповідні роки: [Електронний ресурс]. – Доступний з : <http://www.ukrstat.gov.ua>

**1.2. Зниження якості наукових кадрів.** Традиційно Україна вважається державою з вагомим науковим потенціалом, розвинутою системою підготовки кадрів. Поки що Україна зберігає непогані позиції у сфері вищої освіти та професійної підготовки на світовому ринку. Проте реальний стан невтішний – у вітчизняній системі освіти визріла ціла низка професійних, фінансових та організаційних проблем. Країна втрачає свої позиції через низьку якість освіти та практичну відсутність подальшого навчання протягом життя. Українська система освіти не забезпечує зростання конкурентоспроможності країни, незважаючи на її відносно високі кількісні показники.

**Ситуація в системі освіти України характеризується такими проблемними факторами:** формуванням такого рівня якості освіти, який не відповідає вимогам міжнародного ринку праці; диспропорціями у структурі підготовки кадрів, спадом у професійно-технічній освіті і, як наслідок, дефіцитом відповідних спеціалістів (так, частка учнів професійно-технічних навчальних закладів у загальному числі студентів знизилася з 62% у 1990–1991 рр. до 27% у 2010–2011 рр.); неефективним використанням виділених на освіту коштів (останніми роками з державного і місцевих бюджетів на освіту виділялося близько 7% ВВП – це досить високий показник. Наприклад, у країнах ОЕСР на освіту витрачають в середньому 4,6% ВВП, ЄС – 5%. В Україні ж переважна частина виділених із бюджету коштів на освіту витрачається на оплату праці та комунальні платежі, – за оцінками експертів, частка цих витрат становить понад 70% – інвестування в поліпшення матеріально-технічної бази та інновації відбувається за залишковим принципом); навчальним закладам України не вистачає фінансової

та академічної автономії. Система освіти в країні централізована. Щоби провести серйозні зміни або нововведення, необхідно пройти складну бюрократичну процедуру. Це є причиною низької якості освітньої інфраструктури та устаткування, застарілої навчальної програми, незначної практичної складової освіти; слабкої системи управління і контролю якості освіти, яка здебільшого оцінюється за кількісними, а не за якісними показниками.

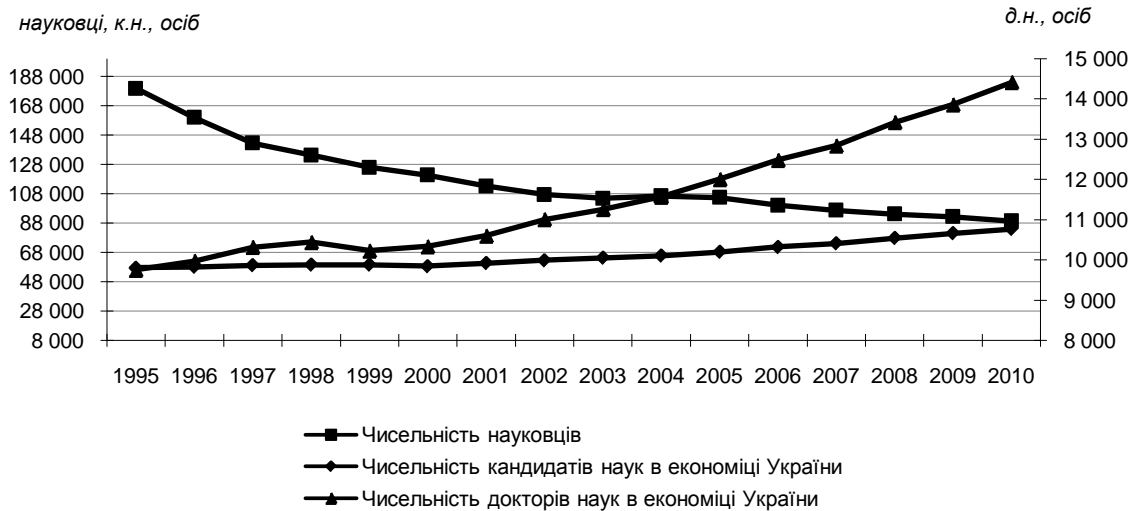
Зазначене стосувалося підготовки наукових кадрів. Щодо самих наукових кадрів, то у 2013 р. загальна чисельність працівників наукових організацій становила 123,2 тис. осіб (94,8% рівня 2012 р., 65,5% – рівня 2000 р. і 24,2% – рівня 1990 р.), з них наукові та науково-технічні роботи виконували 77,9 тис. осіб, що на 35,5% менше, ніж у 2000 р. і на 75,1%, ніж у 1990 р. (рис. 7.8).

Загальна чисельність науковців стабільно зменшувалася, проте кількість докторів і кандидатів наук зростала. Майже три чверті загальної чисельності докторів і кандидатів наук – виконавців наукових досліджень і розробок – працювали в організаціях державного сектора економіки, їхня питома вага у числі виконавців наукових досліджень і розробок сектора становила 31%, в організаціях підприємницького сектора – 12,3%, вищої освіти – 13,9%.

Слід зазначити, що з року в рік продовжує зростати чисельність фахівців вищої кваліфікації, які працюють в економіці України. Так, у 2011 р. в економіці країни працювало 14,9 тис. докторів та 85,0 тис. кандидатів наук, що, відповідно, на 3,3 і 1,2% більше, ніж у 2010 р. Проте лише 20,6% з них виконували наукові та науково-технічні роботи за основним місцем роботи, 37,5% – як науково-педагогічні працівники за сумісництвом.

## Динаміка кількості наукових кадрів за науковими ступенями 7.8

РИСУНОК



Джерело: побудовано за даними Державної служби статистики України за відповідні роки: [Електронний ресурс]. – Доступний з : <http://www.ukrstat.gov.ua>

**1.3. Дефіцит фінансових ресурсів.** За останні три роки загальний бюджет на виконання суспільних програм НДДКР становив від 4,5 до 5% загального фінансування науки. Результати проведеного аналізу стану фінансування наукової діяльності в Україні свідчать про його поступове погіршення. Зокрема, показник фінансування НДДКР відносно ВВП України, починаючи з другої половини 90-х років має тенденцію до зниження: у 1996 р. він становив 1,35%, а у 2011 р. – лише 0,79% (рис. 7.9).

Отже, можна констатувати той факт, що, попри зростання обсягу фінансування НДДКР в абсолютному вимірі, у вітчизняній науковій сфері зберігається негативна тенденція зменшення частки фінансування досліджень і розробок у структурі ВВП, що, до речі, корелю-

ється зі зменшенням кількості наукових організацій та науковців (рис. 7.10).

Для нашого дослідження інтерес становить також структура фінансування НДДКР, яка графічно зображена на рис. 7.11.

Понад половину загального обсягу витрат спрямовано на дослідження і розробки зі створення нових або удосконалення існуючих видів виробів, технологій та матеріалів, 37,1% яких – на замовлення промислових підприємств.

Як видно, у структурі фінансування наукової діяльності в Україні перше місце займають наукові розробки, за ними йдуть фундаментальні та прикладні дослідження і наукові послуги. Така структура фінансування в цілому відповідає сучасним потребам розвитку економіки країни й наближається до світових стандартів.

## Питома вага обсягу виконаних наукових і науково-технічних робіт у ВВП 7.9

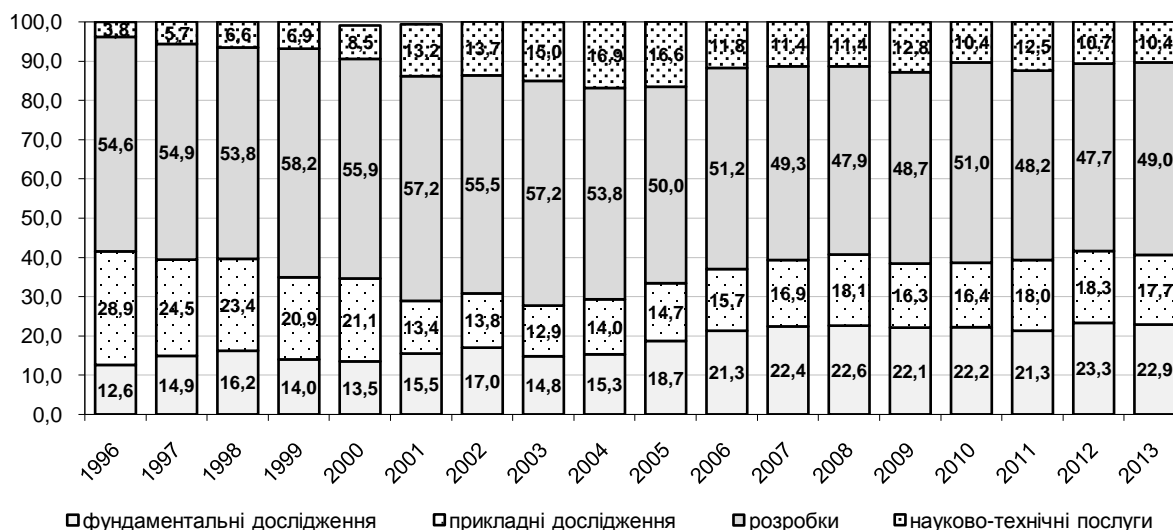
РИСУНОК



Джерело: побудовано за даними Державної служби статистики України за відповідні роки: [Електронний ресурс]. – Доступний з : <http://www.ukrstat.gov.ua>

## Обсяг виконаних наукових та науково-технічних робіт за видами робіт, % 7.10

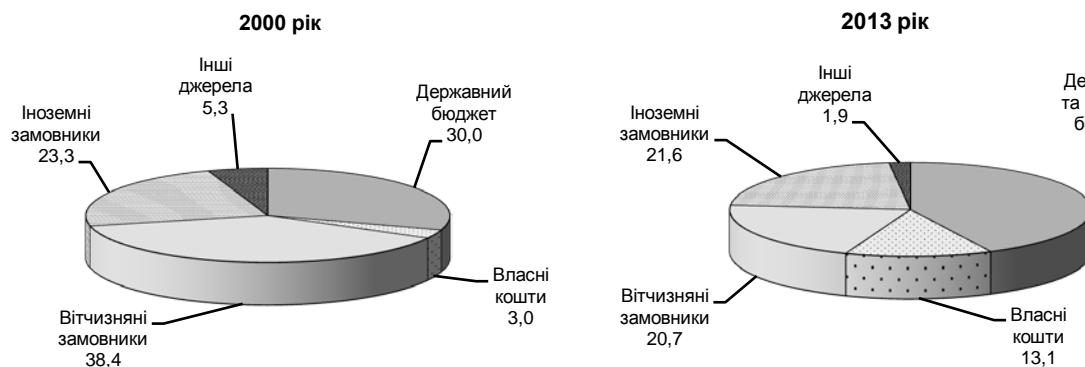
РИСУНОК



Джерело: побудовано за даними Державної служби статистики України за відповідні роки: [Електронний ресурс]. – Доступний з : <http://www.ukrstat.gov.ua>

## Розподіл фінансування наукових та науково-технічних робіт за джерелами фінансування, % 7.11

РИСУНОК



Джерело: побудовано за даними Державної служби статистики України за відповідні роки: [Електронний ресурс]. – Доступний з : <http://www.ukrstat.gov.ua>

Слід зазначити, що частка державного бюджету у фінансуванні витрат на виконання наукових та науково-технічних робіт мала зростаючий тренд і збільшилася з 30% у 2000 р. до 42,7% у 2013 р. Значно зросла частка власних коштів, відповідно з 3 до 13,1%, а частка коштів замовників, як вітчизняних, так і іноземних, скоротилася – вітчизняних з 38,4 до 20,7%, іноземних – з 23,3 до 21,6%, також скоротилася частка інших джерел – з 5,3 до 1,9%.

Отже, фінансування НДДКР в Україні характеризується тією особливістю, що частка бюджетних коштів у структурі витрат є вагомою і поступово зростає, а частка коштів замовників зменшується. У загальному підсумку 57,3% витрат на виконання наукових та науково-

технічних робіт фінансувалися за рахунок недержавних джерел. Однак такий стан справ також не можна назвати оптимальним. Світовий досвід показує, що до 50% витрат на НДДКР повинні фінансуватися за рахунок державних коштів, оскільки істотна частка науково-дослідних робіт має фундаментальний характер і одразу комерціалізувати її не можна. Відповідно бізнес не зацікавлений у їхньому фінансуванні. Без державної підтримки ці роботи будуть згорнуті, але саме вони слугують передумовою для подальших досліджень прикладного характеру та створення інновацій. Таким чином, відзначена особливість щодо зростання державного фінансування НДДКР має позитивний характер.

**1.4. Низькі темпи зростання результативності наукової діяльності.** Кількість робіт, що виконувались науковими організаціями України протягом 2011 р., збільшилась на 0,6% і становила 52,4 тис. грн, з яких понад дві третини упроваджено у виробництво або мали інші форми широкого застосування. Із загальної кількості робіт 12,4% спрямовано на створення нових видів виробів, з яких 36,5% – нових видів техніки; 10,2% – нових технологій, 43,5 з яких – ресурсозберігаючі; 3,0% – на створення нових видів матеріалів; 1,1% – нових сортів рослин, порід тварин, а також 14,7% – на створення нових методів і теорій, понад половину яких було використано у подальшій роботі. У розрахунку на 1000 працівників середньооблікової кількості виконавців наукових досліджень і розробок загальна кількість виконуваних протягом звітного року наукових робіт становила 448 одиниць проти 424 – у 2010 р. і 441 – у 2009 р.

Загалом після значного зростання у 2003 р. кількості виконаних наукових та науково-технічних робіт (на 53% до 63,5 тис. грн) істотних змін протягом наступних десяти років не відбувалося. Незважаючи на скорочення кількості безпосередніх виконавців наукових досліджень і розробок, загальна кількість друкованих праць постійно зростає: з 314,8 тис. у 2009 р. і 345,3 тис. у 2010 р. до 354,7 тис. публікацій у 2011 р., що у розрахунку на 1000 працівників середньооблікової кількості виконавців наукових досліджень і розробок становить 3033 друковані роботи (проти 2547 – у 2009 р. і 2812 – у 2010 р.). У 2011 р. у результаті діяльності наукових організацій до вітчизняного патентного відомства було подано 8849 заявок на видачу охоронних документів на об'єкти права інтелектуальної власності – ОПІВ (8894 – у 2010 р.). До патентних відомств інших країн було подано 68 заявок, що на 39,3% менше, ніж у 2010 р. Водночас ними отримано на 13% більше охоронних документів України (у тому числі на винаходи – на 37,8%), в інших країнах – на 14,3% менше.

**Підбиваючи підсумки аналізу стану вітчизняної наукової сфери, мусимо констатувати, що показники фінансового забезпечення сфери науки в Україні значно нижчі за провідні світові стандарти.** Понад те, протягом останніх років вони погіршуються, що обумовлено подальшим збільшенням технологічного відставання української економіки від провідних економік світу. Це негативно позначається на інноваційній діяльності в економіці, знижуючи її конкурентоспроможність. Курс на підвищення останньої, реалізація якого неможлива без інноваційної діяльності, навпаки, вимагає системного підходу до інтелектуалізації економіки країни та побудови ефективної системи фінансування наукової діяльності. Зазначене обумовлює першочергове об'єднання зусиль держави і бізнесу з метою розвитку трьох основних сфер інтелектуалізації економіки країни – науки, освіти та інформаційних технологій.

Для створення загальної інноваційної екосистеми першочерговими є такі заходи:

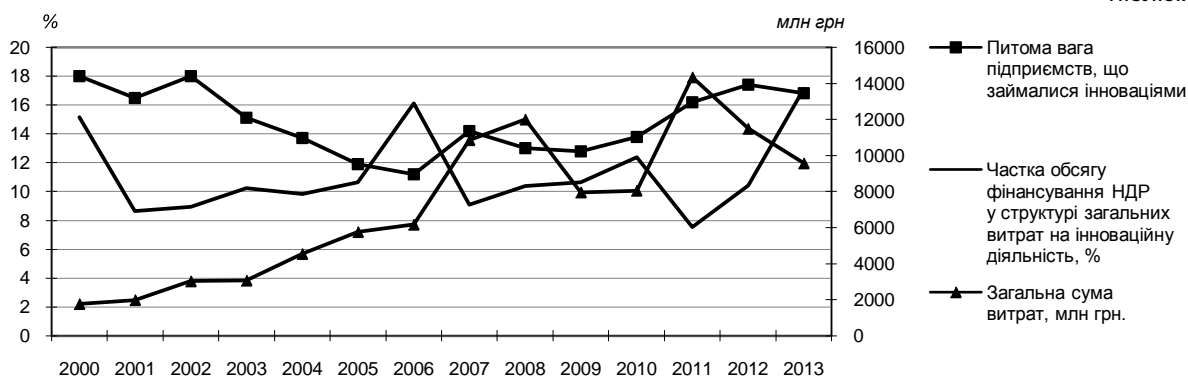
- 1) створення ефективної системи розподілу суспільних ресурсів;
- 2) забезпечення сприятливої системи фінансового регулювання НДДКР;
- 3) створення системи перерозподілу фінансово-кредитних ризиків НДДКР;
- 4) налагодження співпраці з іноземними суб'єктами НДДКР.

## II. У сфері інноваційної діяльності:

Динаміку інноваційної активності підприємств у розрізі кількості підприємств, що займалися інноваціями, а також зміни загальних витрат і частки витрат на дослідження і розробки відображають дані рис. 7.12, які свідчать, що з 2000 р. до 2007 р. відбувалося падіння інноваційної активності підприємств – питомою вагою підприємств, що займалися інноваціями, зменшилася з 18 до 11,2% у 2006 р., але з 2010 р. намітилася тенденція до їх зростання і станом на 2012 р. таких підприємств було 17,4%.

**Динаміка інноваційної активності промислових підприємств 7.12**

РИСУНОК



Джерело: побудовано за даними Державної служби статистики України за відповідні роки: [Електронний ресурс]. – Доступний з : <http://www.ukrstat.gov.ua>

Тут є декілька пояснень: по-перше, це активні дії уряду зі стимулювання розвитку інноваційної сфери (затвердження інноваційних стратегій і програм, розроблення нових і вдосконалення чинних нормативно-правових актів, запровадження нових механізмів тощо); по-друге – приєднання України до СОТ, що вимагає дотримання високих стандартів якості продукції; по-третє – інтеграційні та глобалізаційні процеси, в тому числі у сфері міжнародного науково-технічного співробітництва.

**Проте за підсумками 2013 р. позитивна динаміка, що спостерігалася три роки поспіль, обернулася скороченням кількості інноваційно активних підприємств на 0,6 в. п., таким чином, питома вага підприємств, що займалися інноваціями, становила 16,8%.**

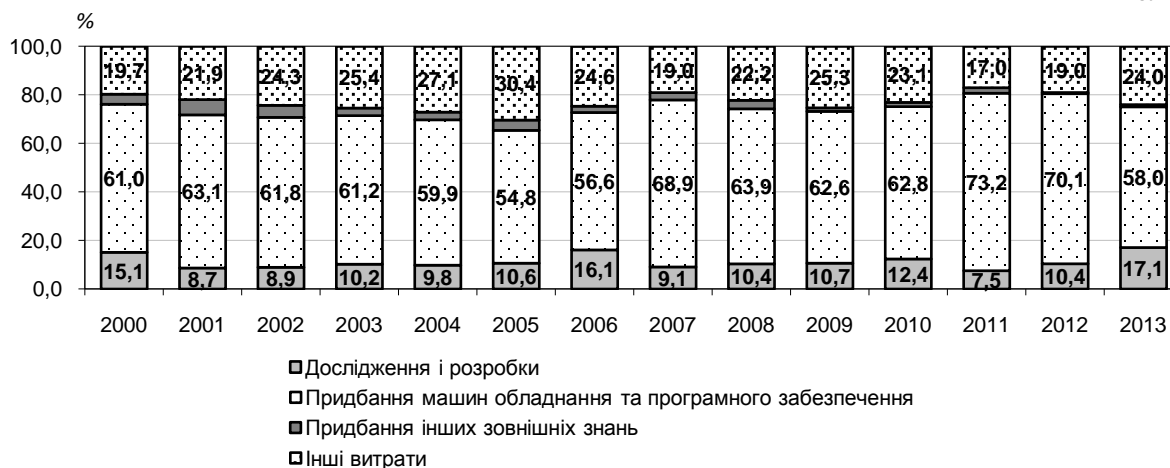
Динаміка інноваційних витрат має більш нестабільний характер: різке падіння на

33,7% у посткризовому 2009 р., незначне зростання у наступному році (на 1,2), значне поживлення у 2011 р. (приріст на 78,16) і знову падіння показника у наступні два роки, в середньому на 18,3% на рік. За напрямками інноваційних витрат структура змінювалася, як зображено на рис. 7.13.

**Основним джерелом фінансування інноваційної діяльності у 2013 р., як і протягом усього аналізованого періоду, були власні кошти підприємств, обсяг яких становив майже 7 млрд грн (проти 4,8 млрд грн у 2010 р.) або 72,9% загального обсягу. Кредити у розмірі 5489,5 млн грн (21%) отримали 67 підприємств. Коштами іноземних інвесторів скористалися 15 підприємств, вітчизняних інвесторів – 19 підприємств. Підтримку держави отримали 55 підприємств, загальна частка цих коштів – 2,2% (рис. 7.14).**

**Зміна структури інноваційних витрат підприємств за напрямками витрат 7.13**

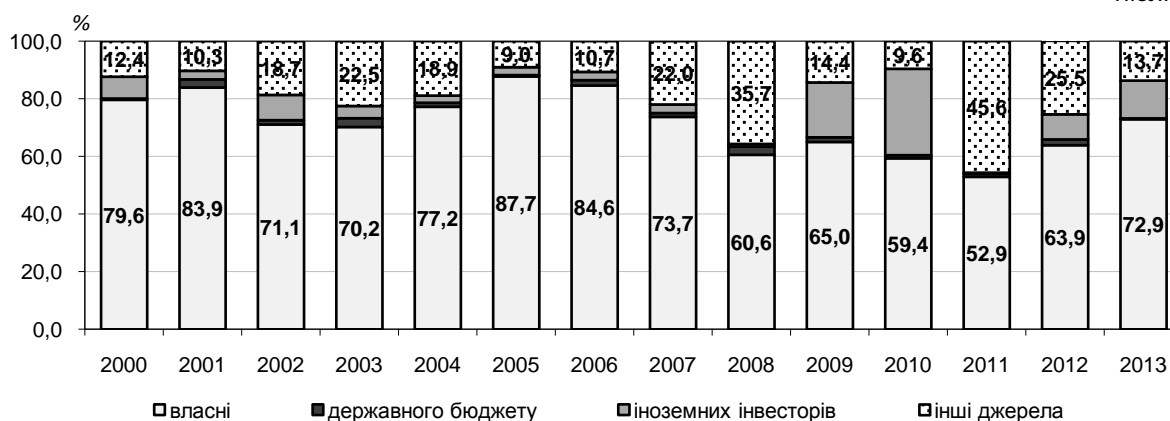
РИСУНОК



Джерело: побудовано за даними Державної служби статистики України за відповідні роки: [Електронний ресурс]. – Доступний з : <http://www.ukrstat.gov.ua>

**Джерела фінансування інноваційної діяльності 7.14**

РИСУНОК



Джерело: побудовано за даними Державної служби статистики України за відповідні роки: [Електронний ресурс]. – Доступний з : <http://www.ukrstat.gov.ua>

Кількість успішних інноваторів (які впровадили у виробництво нові види продукції та інноваційні процеси) протягом усього досліджуваного періоду залишалася незначною – в середньому на рівні 12%. Відзначимо, що після істотного скорочення частки підприємств, що впроваджували інновації у 2005 р. до 8,2%, за результатами 2013 р. показник майже відновився до рівня 2000 р. – 13,6 проти 14,8%.

**Частка реалізованої інноваційної продукції в загальному обсязі невпинно скорочується. Таке скорочення спостерігається від початку кризового 2008 р. (рис. 7.15).**

Обсяг реалізованої інноваційної продукції, в тому числі нової для ринку, має нестабіль-

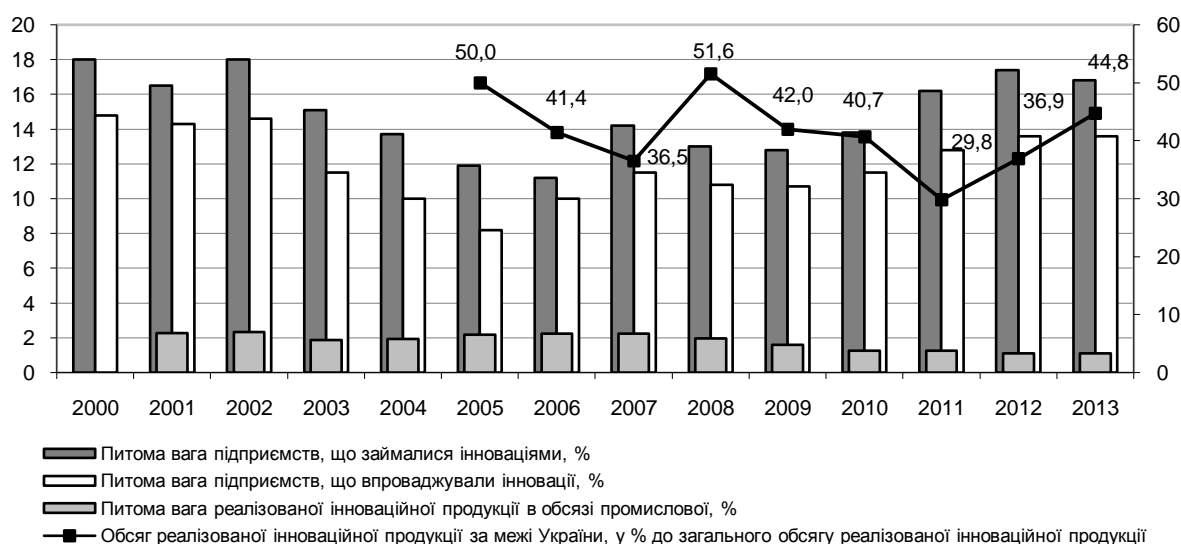
ну, але загалом спадну динаміку. Щодо виходу на зовнішні ринки, то переважна частка інноваційної продукції – 64,9% – реалізовувалася у країнах СНД.

Обсяги експортованої інноваційної продукції (16053,4 млн грн у 2013 р.) у загальному обсязі реалізованої інноваційної продукції в середньому за дев'ять років становили 41,5%. Лише 22,5% із загальної кількості інноваційно активних підприємств реалізовували свою продукцію на зовнішніх ринках.

За даними Світового банку, частка високотехнологічного експорту у загальному експорті товарів за 2000–2012 рр. становила в середньому 4,8% (рис. 7.16).

**Динаміка показників впровадження інновацій 7.15 на промислових підприємствах**

РИСУНОК



Джерело: побудовано за даними Державної служби статистики України за відповідні роки: [Електронний ресурс]. – Доступний з : <http://www.ukrstat.gov.ua>

**Динаміка експорту високотехнологічних товарів України 7.16**

РИСУНОК



Джерело: за даними Світового банку за відповідні періоди.



Порівняно з іншими країнами цей показник свідчить про низьку конкурентоспроможність вітчизняної економіки, а також низький рівень технологічної спроможності. Аналогічний показник для країн ЄС становить 17%, США – 25,5, Китаю – 26,3, РФ – 10,5%. Частка високотехнологічного експорту в країнах ЦСЄ<sup>156</sup> у середньому за 13 років становила 9%.

Щодо структури впроваджуваних інновацій, то кількість освоєних інноваційних видів продукції у виробництві значно скоротилася і десять років поспіль залишається на низькому рівні – 3138 найменувань у 2013 р. проти 22847 найменувань у 2002 р. (рис. 7.17).

Узагальнюючи результати дослідження інноваційно-технологічного розвитку, слід констатувати, що прогресивних структурних зрушень у цій сфері не спостерігалось. Відбувалися значні коливання, пов'язані з фінансовою кризою 2008 р., проте значення більшості показників у крайніх точках – 2000 р. та 2013 р. – перебувають на одному рівні.

#### Виявлено такі тенденції:

– у сфері наукової діяльності – скорочення кількості наукових організацій; зниження якості наукових кадрів; дефіцит фінансових ресурсів; низькі темпи зростання результативності наукової діяльності;

– у сфері інноваційної діяльності – за останні три роки кількість інноваційно активних підприємств зростала, але максимального рівня 2000 р. – 18% досі не досягнуто; у 2013 р. висхідний тренд перервано, прогноз на 2015–2016 рр. – продовження скорочення інноваційно активних підприємств у межах 1–1,5 в. п.; динаміка інноваційних витрат має нестабіль-

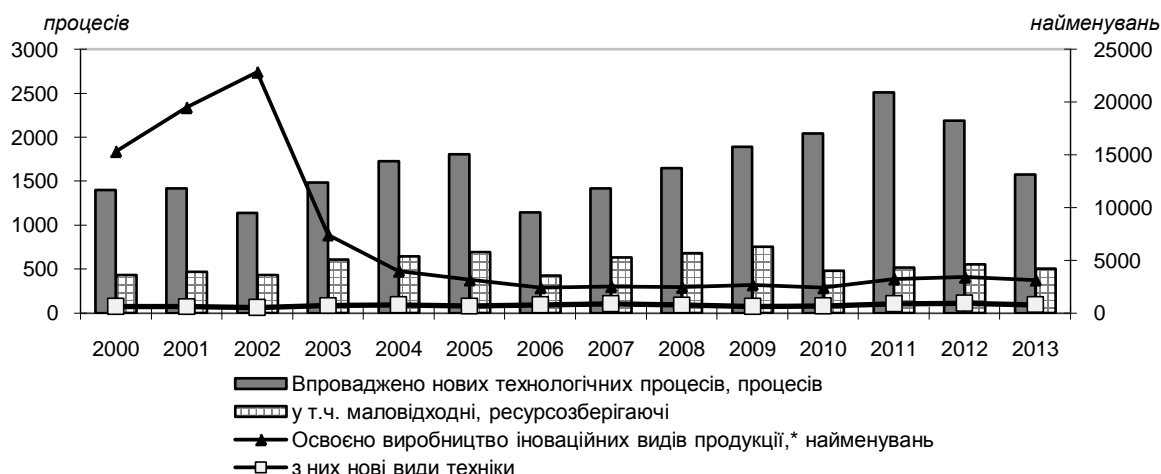
ний характер; один із основних напрямів інноваційної діяльності підприємств України полягав насамперед у придбанні машин, обладнання та програмного забезпечення для виробництва нових або значно поліпшених продуктів і послуг (майже три чверті підприємств із технологічними інноваціями).

Прогнозується збереження такої структури, що обумовлюється високим ступенем фізичного і морального зношування обладнання. Невирішеність проблем комерціалізації результатів наукової діяльності, низький попит на інновації та відсутність ринку збуту; кількість успішних інноваторів протягом усього досліджуваного періоду залишалася незначною – в середньому на рівні 12%; частка реалізованої інноваційної продукції в загальному обсязі скорочується; кількість освоєних інноваційних видів продукції у виробництві значно скоротилася і десять років поспіль залишається на низькому рівні.

**Здійснювати інновації підприємствам перешкоджали численні фактори.** На першому місці за впливом перебувають фінансові фактори – занадто високі інноваційні витрати, недостатність коштів у межах організації або групи підприємств і поза її межами. У більшості випадків інновація є дорогим заходом, і підприємства, що виконують НДР, повинні вкладати кошти в технічне обладнання та заробітну плату висококваліфікованого персоналу. Ці витрати досить високі й не гарантують швидку окупність. Якщо, наприклад, створюється винахід, виникає необхідність його захистити, при цьому методи захисту також потребують коштів.

Динаміка показників структури впроваджуваних інновацій 7.17

РИСУНОК



Примітка: \* до 2003 р. нових видів продукції.

Джерело: побудовано за даними Державної служби статистики України за відповідні роки: [Електронний ресурс]. – Доступний з : <http://www.ukrstat.gov.ua><sup>156</sup>

<sup>156</sup> Показник розраховано для наступних країн п'ятого розширення ЄС – Польщі, Чехії, Угорщини, Естонії, Латвії, Литви, Словаччини, Словенії, Болгарії, Румунії.

Наступні фактори взаємопов'язані зі співробітництвом та інформацією, а також із наявністю кваліфікованого персоналу. Також гальмують інноваційний розвиток фактори, що відносяться до ринкових чинників, – домінування певних підприємств (сильні конкуренти), невизначений попит на інноваційні товари або послуги.

На багатьох ринках дуже жорстка конкуренція і цикл виробництва скорочується. Деякі ринки насичуються, і досить важко безперервно відшукувати нові ідеї для виробництва нової продукції або послуг.

Заходи уряду з дерегуляції, розпочаті у 2014 р., дають підстави прогнозувати зростання показників інноваційної діяльності підприємств у середньостроковому періоді. Проте, як свідчить досвід країн, які досягли значних успіхів у розвитку інноваційної сфери (зокрема, Ізраїлю, Південної Кореї, Китаю), без спеціальної політики заохочення результати неможливі. Тому наступним кроком, або радше – паралельно з дерегуляцією, необхідно запроваджувати стратегію інноваційного розвитку національної економіки, що має містити відповідну систему стимулів.

## 7.3 Особливості інвестицій та інвестиційний клімат

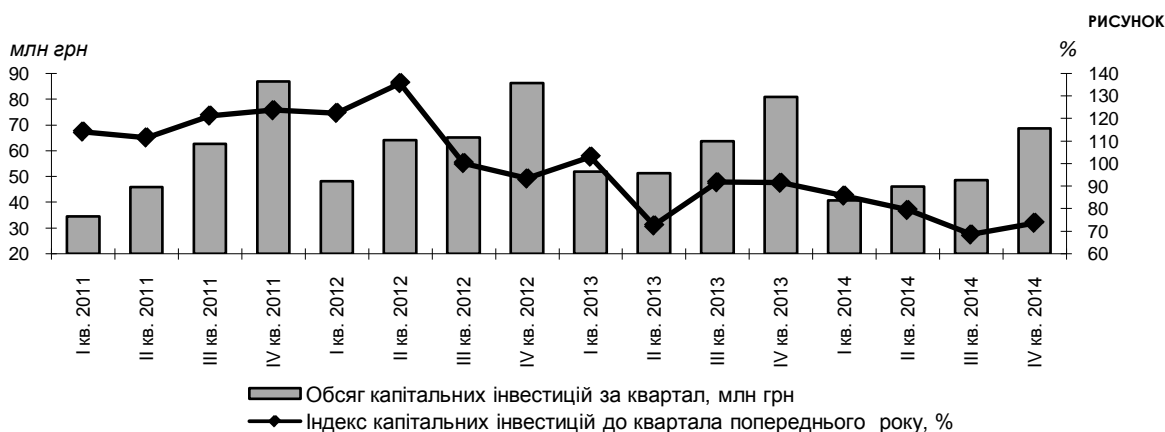
Структурні трансформації, що відбулись у вітчизняній інвестиційній сфері, свідчать про посилення впливу негативних чинників на діяльність інвесторів, підтвердженням чого є зниження обсягів вкладених та освоєних інвестицій і незадовільні характеристики їхньої галузевої, технологічної, джерельної структури. Відповідно, зростання економіки України на основі екстенсивних факторів стає практично неможливим і вимагає кардинальної зміни державних підходів до регулювання інвестиційного процесу.

Протягом кожного з трьох періодів економічного розвитку України у 2002–2014 рр. – докризового, періоду гострої кризи та післякризового – динаміка як капітальних, так і прямих іноземних інвестицій мала нестабільний характер, який формувалася під впливом посилення макроекономічних дисбалансів у національній економіці та коливань фінансово-економічної ситуації на глобальному рівні. Якщо у 2002–

2008 рр. (докризовий період) відбувалось активне нарощування обсягів **капітальних інвестицій** із середнім щорічним приростом близько 35%, то в наступні два роки (період гострої кризи) показники інвестиційного процесу демонстрували значне «просідання», зокрема, приріст капітальних інвестицій набув від'ємних значень (–5,6%), а обсяг інвестицій в основний капітал у 2009 р. становив лише 58,5% рівня попереднього року.

Особливістю післякризового відновлення інвестиційної активності у 2011–2013 рр. було підвищення величини середнього приросту капітальних інвестицій до 11,6%, хоча їх обсяг у 2012 р. все ще не досягав показника 2008 р. – 263,7 проти 272,0 млрд грн. Наприкінці цього періоду динаміка інвестування підтвердила формування нової негативної тенденції до сповільнення темпів економічного розвитку країни і згортання інвестиційної діяльності (рис. 7.18).

Щоквартальна динаміка обсягів та індексу капітальних інвестицій у 2011–2014 рр. 7.18



Примітка: дані за 2014 р. без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим та м. Севастополь.  
Джерело: побудовано за даними Державної служби статистики України за відповідні роки: [Електронний ресурс]. – Доступний з : <http://www.ukrstat.gov.ua>

Обсяги внесених в економіку України **прямих іноземних інвестицій** також демонстрували нестійку динаміку: у докризовий та кризовий періоди (2002–2010 рр.) зафіксовані значні коливання щорічних обсягів надходжень ПІІ під впливом позитивної внутрішньої макроекономічної динаміки та суспільно-політичних чинників. Загальний обсяг ПІІ, внесених в економіку з початку інвестування, на 31.12.2013 р. становив 58,2 млрд дол. США, причому основний його приріст відбувся протягом чотирьох років (2005–2008 рр.), коли надійшло 26,6 млрд дол. США, а середньорічний показник – 6,64 млрд дол. США. Поряд із цим обсяг ПІІ за інші вісім років досліджуваного періоду (2002–2004 рр. і 2009–2013 рр.) менший і становить 26,2 млрд дол. США, а середньорічний приріст – вдвічі менший (3,28 млрд дол. США).

Динаміка середньорічних ПІІ у 2002–2013 рр. підтверджує хвилюподібний характер обсягу іноземного інвестування в Україні. Так, якщо у 2002–2007 рр. він становив 4,16 млрд дол. США, у 2008–2010 рр. підвищився до 5,09 млрд дол. США, то у 2011–2013 рр., незважаючи на загальноекономічне погравлення у країні, зафіксовано зниження зазначеного показника до 4,45 млрд дол. США. Щорічні коливання обсягу ПІІ були значними – від 7,8 та 7,9 млрд дол.

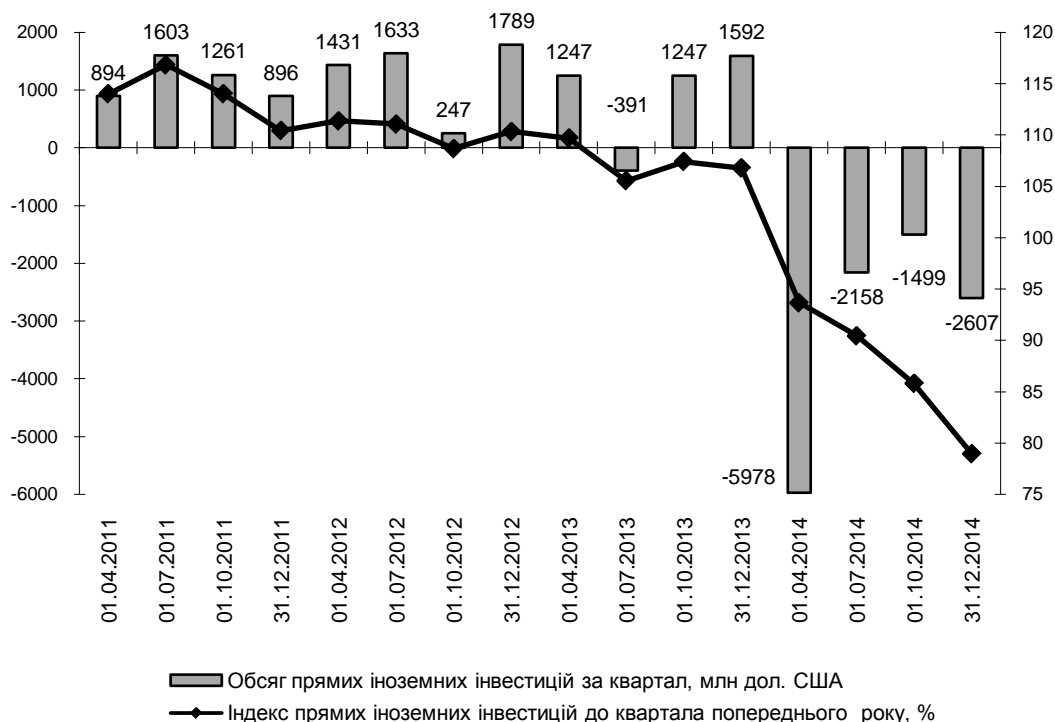
США у 2005 і 2007 рр. до 0,9–2,3 млрд дол. США у 2002–2004 рр. Відзначимо, що у 2013 р. обсяг внесених ПІІ (2,9 млрд дол. США) не набагато перевищив рівень 2004 р. (2,3 млрд дол. США) і був у 2,8 раза меншим, ніж у передкризовому 2007 р., у 2,1 раза – ніж у кризовому 2008 р. і на 42,4% меншим, ніж у 2012 р.

Посилення тенденції до скорочення обсягу внесених ПІІ обумовлене впливом як внутрішніх, так і глобальних економічних чинників, одним із найважливіших серед яких є погіршення інвестиційного клімату через відсутність практичної реалізації проголошених реформ, зростання рівня корупції, відсутність реально діючих механізмів захисту і підтримки інвесторів (рис. 7.19).

**Структурний перерозподіл інвестицій в основний капітал між основними видами економічної і промислової діяльності** у 2002–2013 рр. характеризувався зростанням частки посередницьких галузей і сфери послуг, зокрема, операцій з нерухомим майном (+6,8 в. п.), транспортних послуг (+3,9 в. п.), торгівлі (+1,5 в. п.), комунальних та індивідуальних послуг, діяльності у сфері культури і спорту (+1,0 в. п.), а також низькотехнологічних галузей реального сектора – добувної промисловості (+2,2 в. п.) та сільського господарства (+2,1 в. п.).

**Щоквартальна динаміка обсягів та індексу прямих іноземних інвестицій у 2011–2014 рр.**

РИСУНОК



Примітка: дані за 2014 р. без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим та м. Севастополь.  
Джерело: побудовано за даними Державної служби статистики України за відповідні роки: [Електронний ресурс]. – Доступний з : <http://www.ukrstat.gov.ua>

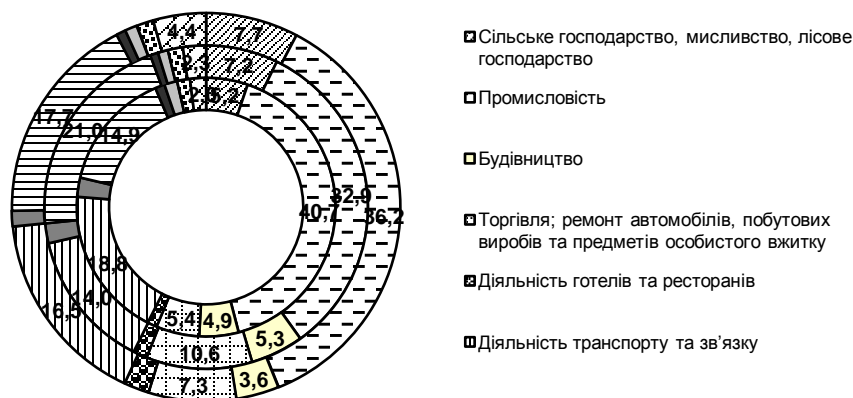
Поряд із тим відбулось зменшення обсягів надходження інвестиційних ресурсів у промисловість (у цілому -6,5 в. п., у тому числі переробна – «мінус» 4 в. п.), будівництво (-2,0 в. п.), підприємства наземного транспорту (-2,3 в. п.), діяльність пошти та зв'язку (-3,1 в. п.). Незважаючи на достатньо високу середню питому вагу промисловості у загальному обсязі інвестицій в основний капітал у зазначений період (близько 37%), вона збільшилась лише на 0,4 в. п., тоді як збільшення питомої ваги, наприклад, будівництва, становило 12,6 в. п., торгівлі – 3,6 в. п., державного управління – 1,7 в. п., сільського господарства – 1,5 в. п., при тому, що на ці види діяльності (крім державного управління) припадало в середньому 6–8% інвестицій (рис. 7.20, 7.21).

У післякризовий період динаміка інвестування у галузі національної економіки характеризувалася різноспрямованими тенденціями: якщо протягом 2011–2012 рр. переважав ви-

східний тренд, то з 2013 р. негативні тенденції в інвестиційному забезпеченні основних секторів економіки – промисловості, сільського господарства, будівництва, транспорту, торгівлі посилилися. Зокрема, вже у 2013 р. у промисловості і сільському господарстві, на які разом припадало 47,8% обсягу капітальних інвестицій, інвестиційна активність помітно скоротилася: приріст їхнього обсягу у промисловості становив лише 0,3%, у сільському, лісовому та рибному господарстві – 0,1%. Продовжувався перерозподіл інвестицій на користь енергетичного сектора, частка якого зросла з 18 до 33% за рахунок добувної (зниження її питомої ваги становило 5,4 в. п.) і переробної промисловості (її питома вага знизилась на 10 в. п.). Позитивним моментом у цьому плані є активний розвиток інформаційного та телекомунікаційного сектора, частка якого у капітальних інвестиціях у 2011 р. – перших кварталах 2014 р. зберігалася на рівні 3,5–6,1%.

**Структура інвестицій в основний капітал за видами економічної діяльності у 2002 (внутрішнє коло), 2008 (середнє коло) та 2011 рр. (зовнішнє коло) 7.20**

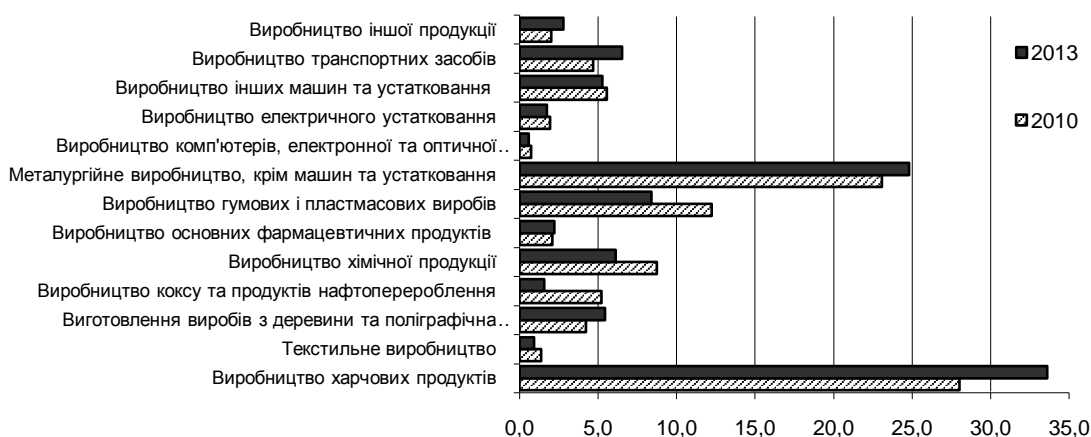
РИСУНОК



Джерело: побудовано за даними Державної служби статистики України за відповідні роки: [Електронний ресурс]. – Доступний з : <http://www.ukrstat.gov.ua>

**Структура капітальних інвестицій у переробній промисловості у 2010 та 2013 рр. 7.21**

РИСУНОК



Джерело: побудовано за даними Державної служби статистики України за відповідні роки: [Електронний ресурс]. – Доступний з : <http://www.ukrstat.gov.ua>

Також відбулось різке зменшення інвестування галузей державної і соціальної сфери через обмежені можливості бюджету: на 64,7% – професійної, наукової і технічної діяльності (зокрема, наукових досліджень і розробок – на 48,7%), 41,3% – державного управління й оборони, на 28,1% – охорони здоров'я та надання соціальної допомоги.

Розподіл інвестицій **за джерелами фінансування** свідчить, що основним серед них протягом усього періоду 2002–2013 рр. залишалися власні кошти підприємств і організацій (58–63%). Це є позитивним явищем і підтверджує здатність підприємств та організацій забезпечувати процес розширеного відтворення їхньої діяльності, проведення технологічної модернізації, впровадження світових стандартів виробництва та управління. З іншого боку, інвестування у ризикові проекти та широка диверсифікація напрямів використання інвестиційних ресурсів притаманна саме інституційним інвесторам, сукупна частка коштів яких серед джерел освоєних капітальних інвестицій протягом 2002–2013 рр. становила 14–20%. Недостатність цього джерела звужує фінансову базу розвитку високотехнологічних виробництв, формування такого сучасного сегмента економічної системи, як стартап підприємства.

Структурна трансформація розподілу фінансування капітальних інвестицій за джерелами відбувалась переважно за рахунок зростання питомої ваги кредитів банків, частка яких збільшилась утричі – з 4,3% у 2001 р. до 14,8% у 2013 р., а також зменшення частки коштів державного та місцевих бюджетів з 11,0% у 2006 р. до 5,3% у 2013 р. Частка коштів іноземних інвесторів у структурі джерел інвестицій є однією з найменших, до того ж через вплив зовнішніх чинників (зокрема, розгортання боргової кризи у країнах ЄС) та несприятливого інвестиційного клімату

у 2002–2013 рр. з'явилася тенденція до її подальшого скорочення (рис. 7.22).

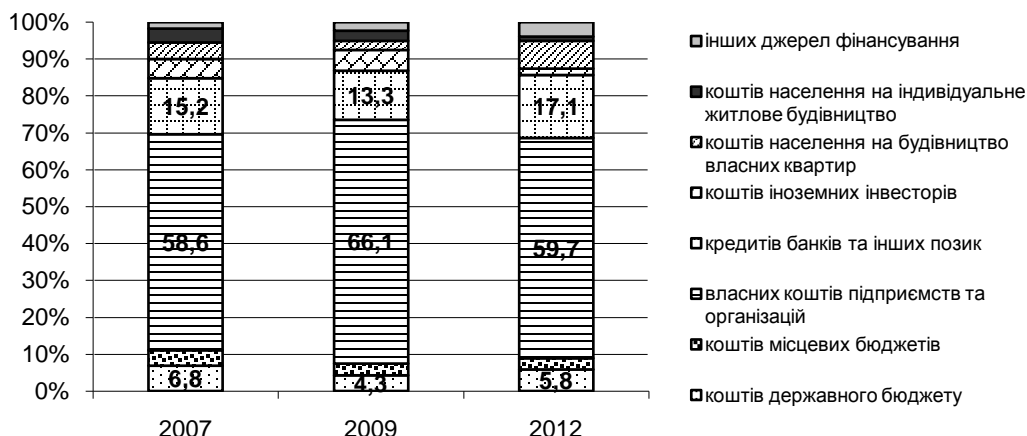
Отже, зміни у розподілі інвестиційних ресурсів за видами економічної та промислової діяльності підтвердили **збереження нераціональної структури інвестицій, яка сприяє консервації її низького технологічного рівня, створює несприятливе підґрунтя для проведення модернізації національної економіки і свідчить про фактичний провал проголошеного урядовими структурами курсу на забезпечення економічного розвитку на інноваційній основі.** Тому необхідно негайно вжити комплекс заходів зі стимулювання інвестування у промислові види діяльності.

Трансформація розподілу **прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу) між видами економічної і промислової діяльності** у 2002–2013 рр. свідчить про усталення тенденції до збільшення питомої ваги таких їхніх видів, які забезпечують обіг, транспортування та розподіл товарів і послуг, є менш ризикованою і не пов'язана з необхідністю довготривалого авансування коштів та організації складних виробничих процесів порівняно з видами діяльності у секторі реального виробництва.

У зазначений період частки реального сектора в цілому та промисловості зокрема у структурі ПІІ скоротилися, відповідно, з 64,9 до 37,7% та з 53,6 до 31,1%, натомість розширилась питома вага таких секторів, як фінансовий (у 3,8 раза) та операції з нерухомим майном (у 1,8 раза). Необхідно зазначити, що збільшення інвестицій у фінансовий сектор стало ресурсною базою для пріоритетного розвитку споживчого кредитування і не супроводжувалось зростанням доступності кредитних ресурсів для вітчизняних виробників, що негативно вплинуло на інвестиційне забезпечення їхнього виробничого процесу (рис. 7.23).

**Структурні зміни у розподілі капітальних інвестицій за джерелами фінансування у 2007, 2009 та 2012 роках, %** 7.22

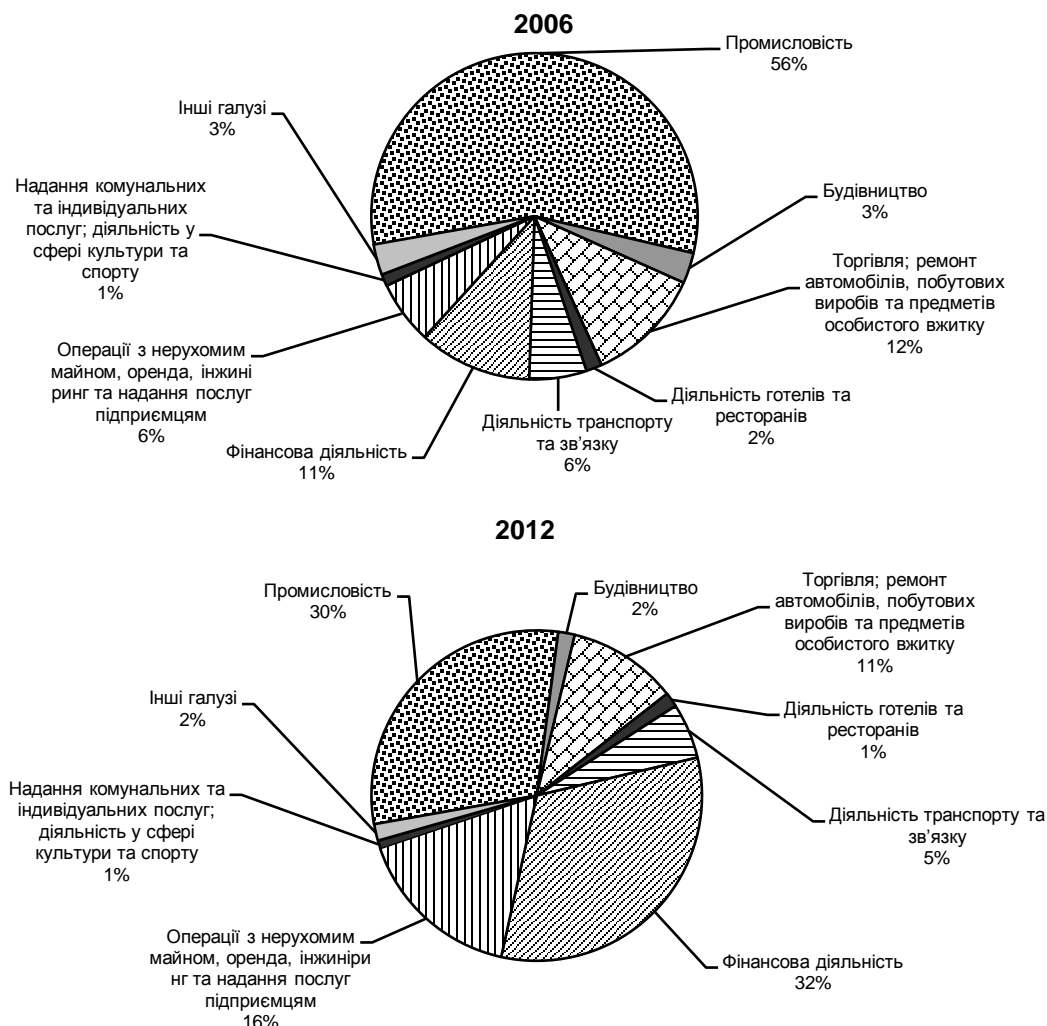
РИСУНОК



Джерело: побудовано за даними Державної служби статистики України за відповідні роки: [Електронний ресурс]. – Доступний з : <http://www.ukrstat.gov.ua>

## Трансформація структури прямих іноземних інвестицій 7.23 в економіці України за видами економічної діяльності у 2006 р. та 2012 р.

РИСУНОК



*Джерело:* Інвестиції зовнішньоекономічної діяльності : стат. зб. / Держстат України. – К., 2010. – С. 21, 23; Інвестиції зовнішньоекономічної діяльності : стат. зб. / Держстат України. – К., 2013. – С. 21, 23.

Серед окремих галузей переробної промисловості найбільш привабливими для іноземних інвесторів в Україні були металургійне виробництво (+35,7%), виробництво харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів (–16,7%), машинобудування (–10,0%), хімічна і нафтохімічна промисловість (–0,5%), виробництво іншої неметалевої мінеральної продукції (+2,6%) (рис. 7.24).

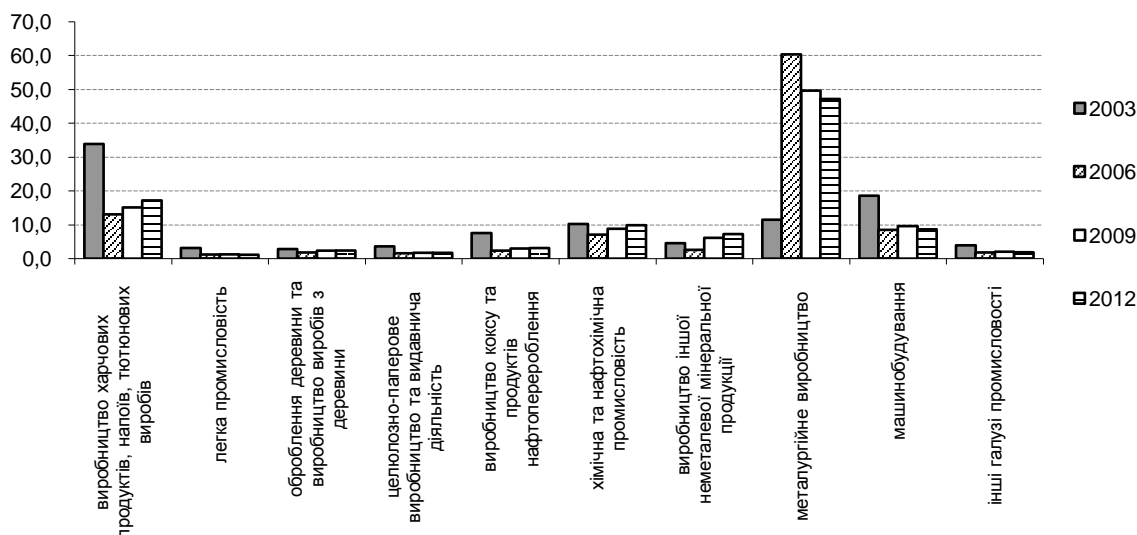
Отже, позитивне динамічне зростання обсягів інвестицій в окремі роки було нівельоване внаслідок негативного впливу не лише зовнішніх, а й – значною мірою – внутрішніх чинників і не стало базисом позитивних структурних зрушень. Фінансово-економічна всередині країни спонукали іноземних інвесторів до вкладення коштів переважно у види діяльності з низькою капіталомісткістю, меншим рівнем ризику, оскільки високі фондо- та матеріаломі-

сткі види виробництва не можуть бути швидко трансформовані та пристосовані до несприятливих умов господарювання. З метою мінімізації ризиків інвестиційної діяльності іноземні інвестори зацікавлені в інвестуванні у галузі, де відсутні технологічні обмеження для призупинення або перепрофілювання діяльності – на фінансову діяльність, сферу послуг, торгівлю, транспортну галузь.

На сьогодні структура розподілу ПІІ, у якій переважають вкладення у фінансово-посередницькі види діяльності, **створює підґрунтя для подальшого нарощування дисбалансів у експортно-імпортній сфері, скорочення виробничої бази основних галузей промисловості і зростання пов'язаної з цим соціальної напруги, є перешкодою для відродження вітчизняного виробництва і розширення внутрішнього ринку.**

## Структура прямих іноземних інвестицій в економіці України 7.24 за видами промислової діяльності у 2003, 2006, 2009, 2012 рр.

РИСУНОК



Джерело: Інвестиції зовнішньоекономічної діяльності : стат. зб. / Держстат України. – К., 2010. – С. 21, 23; Інвестиції зовнішньоекономічної діяльності : стат. зб. / Держстат України. – К., 2013. – С. 21, 23.

Широка географічна диверсифікація **джерел надходження ПІІ** в Україну поєднувалася зі стабільно високим рівнем концентрації основної частини їх обсягу у дуже невеликій кількості країн, перелік яких є практично незмінним. Якщо в цілому протягом розглянутого періоду інвестиційний капітал надходив з більш ніж 85 країн, то лише на десять з них, які є найбільшими інвесторами України, припадало від 74,7 до 84,8%. До таких країн відносяться Кіпр, Німеччина, Нідерланди, Російська Федерація, Австрія, Велика Британія, Британські Віргінські острови, Швейцарія, Франція, США.

Високою залишалася частка іноземних інвестицій з країн, які мають статус офшорних зон або юрисдикцій з пільговими умовами оподаткування бізнесу: лише на Кіпр з 2008 р. припадало понад 20%, а з 2013 р. – понад 30% загального обсягу внесених прямих іноземних інвестицій. Це підтверджує збереження недовіри серед інвесторів розвинених країн до умов діяльності в Україні через відсутність реальних позитивних змін в інвестиційному кліматі.

Події в суспільно-політичній та соціально-економічній сферах **у 2014 р.** негативним чином позначилися на інвестиційних витратах підприємств національної економіки та іноземних інвесторів. Обсяг освоєних **капітальних інвестицій** скоротився на 24,1% порівняно з 2013 р. і становив 204,1 млрд грн; зростання обсягів інвестування відбулось лише в Івано-Франківській та Хмельницькій областях, відповідно, на 27 та 2,6%. У галузевому розрізі най-

вищі показники капітальних інвестицій порівняно з обсягами 2013 р. зафіксовані в операціях з нерухомістю, будівництві, сільському господарстві, фінансовій і страховій діяльності (79–88%), дещо нижчі – у промисловості, транспорті, торгівлі, інформаційно-телекомунікаційній сфері (72–76%), тоді як у галузях водопостачання, каналізації, переробки відходів та діяльності у сфері мистецтва, спорту і розваг їх обсяг ледь перевищив 30%.

У таких видах промислової діяльності, як виробництво меблів, іншої продукції, виготовлення виробів із деревини, виробництво електричного устаткування, виробництво хімічних речовин і хімічної продукції, обсяг інвестування становив 55–68% січня–грудня 2013 р. Лише у виробництві основних фармацевтичних продуктів і препаратів та текстильному виробництві, виготовленні одягу зафіксовано перевищення минулорічних обсягів інвестування – 119,7 та 105,5% відповідно.

Лідерські позиції у структурі інвестування зберегли виробництво харчових продуктів, напоїв, тютюнових виробів (16,1%) та металургійне виробництво (14,3%).

Обсяг **прямих іноземних інвестицій** на 31 грудня 2014 р. становив 45,9 млрд дол. США, з них 2,45 млрд внесено у цьому році. Кількісні параметри іноземних інвестицій перебували під впливом значних коливань курсу національної валюти, свідченням чого є обсяг зменшення капіталу іноземних інвесторів – загалом воно становило 13,6 млрд дол., з них за рахунок курсової різниці – 12,2 млрд дол.



Понад третину (32,3%) прямих іноземних інвестицій надійшло на підприємства промисловості, понад чверть (25,1) – у фінансову та страхову діяльність, 13,1 – в оптову та роздрібну торгівлю, 8,3 – в операції з нерухомим майном, 6,2 – у професійну, наукову і технічну діяльність.

Серед видів промислової діяльності найбільша частка прямих іноземних, як і капітальних інвестицій, надійшла на підприємства металургії (37,4%) та виробництва харчових продуктів, напоїв, тютюнових виробів (18,4%), хоча загальний обсяг ПІІ найбільше скоротився у цих же галузях, а також у торгівлі.

Отже, **оцінка структурних трансформацій, що відбулись у внутрішньому та іноземному інвестуванні протягом 2002–2014 рр. висвітлює їх основні негативні ефекти для національної економіки:**

- закріплення нераціональної структури інвестиційного ресурсу із занадто високими частками фінансових і посередницьких секторів;
- недостатність обсягів інвестиційних ресурсів у середньо- та високотехнологічних сегментах промислового виробництва;
- погіршення можливостей розширеного відтворення галузей промисловості та забезпечення інвестиційними товарами інших галузей;
- невідповідність структури інвестицій потребам задекларованого державою інноваційного зростання економіки;
- зменшення припливу інвестиційних ресурсів через збереження вкрай несприятливого для іноземних інвесторів характеру економічного середовища.

Тобто структурні трансформації, що відбулись в інвестиційній сфері, виступали не джерелом інвестиційних ресурсів для зростання національного виробництва, а навпаки, суттєво обмежували можливості його стійкого довгострокового розвитку. Відсутність інвестиційного забезпечення процесів оновлення виробництва, випуску високотехнологічної продукції, диверсифікації виробничої діяльності створює умови для послаблення позицій України на світових ринках і зниження рівня її конкурентоспроможності.

**Зважаючи на особливості поточного стану національної економіки і країни загалом, можна визначити основні негативні чинники інвестиційної діяльності у короткостроковій перспективі:**

- продовження воєнного конфлікту;
- неоднозначні наслідки практичного втілення реформ, спрямованих на покращення інвестиційного клімату;
- погіршення фінансового стану вітчизняних підприємств через скорочення обсягів випуску продукції/надання послуг;
- скорочення обсягів кредитування банківськими установами;

– імовірний відплив інвестиційних ресурсів у випадку застосування обмежень на участь російського капіталу в інвестуванні українських підприємств;

– збереження галузевого та регіонального розподілу інвестицій, який не відповідає потребам технологічної модернізації виробництва і вирівнювання економічного розвитку регіонів.

У цих умовах особливої актуальності набуває проблема **оновлення наявного державного інструментарію залучення вітчизняних та іноземних інвестицій в економічну систему країни**. В період, коли негативні ефекти для національної економіки, що виникли внаслідок соціально-економічних та суспільних перетворень, посилюються через вплив перманентних кризових явищ у світовому господарстві, загострюється боротьба між країнами за світовий інвестиційний ресурс. Це змушує уряди країн змінювати підходи до створення сприятливих інвестиційних умов – інвестиційного клімату, оскільки на сьогодні видається недостатнім просте визначення набору відокремлених регулятивних, податкових, фінансових стимулів. Дієвим засобом для залучення інвестицій має стати формування комплексної інноваційної екосистеми для інвесторів.

Достатньо ефективними прикладами комплексних систем підтримки інвесторів є **державні й державно-приватні механізми залучення інвестицій і підтримки інвестиційних проектів**, реалізовані країнами Центральної та Східної Європи (ЦСЄ) – Польщею, Чехією, Угорщиною, Словаччиною та Словенією щодо трансформації державної інвестиційної політики та формування сприятливого для вітчизняних і зарубіжних інвесторів економічного та правового середовища.

Досвід країн ЦСЄ свідчить, що державна політика зі створення ефективного інвестиційного середовища передусім має передбачати визначення **пріоритетних (цільових) секторів і видів діяльності** відповідно до наявних у країні конкурентних переваг, розвиток яких створить базис для здійснення структурної трансформації економіки, оптимізації її структурних пропорцій відповідно до тенденцій розвитку світового господарства, і, таким чином, забезпечить економічне зростання у нестабільному глобальному середовищі.

**До цільових секторів державної підтримки відносять, як правило, новітні види діяльності і виробництва останніх технологічних укладів:**

– у Чехії – біотехнології, виробництво устаткування, відновлювані джерела енергії, чисті технології, автомобільну промисловість, електроніку, літакобудування. Секторами з високим потенціалом розвитку визнано: ІКТ, виробництво програмного забезпечення, науки про життя;

– у Польщі – автомобілебудування, авіаційну промисловість, біотехнології, дослідження та розробки, ІТ, електроніку;

– у Угорщині – ІКТ, науки про життя та фармацевтику, автомобільну промисловість, туристичну індустрію;

– у Словаччині – автомобільну промисловість, електротехніку, ІКТ та зв'язок, туристичну індустрію, розвиток мережі технологічних, сервісних і кол-центрів;

– у Словенії – стратегічні послуги (регіональні штаб-квартири, логістичні та розподільні центри, загальні сервісні центри), дослідження і розробки, відродження підприємств у галузях деревообробки, виробництва продуктів харчування і напоїв, хімічній і фармацевтичній промисловості, виробництві гумових та пластмасових виробів, виробництві готових металевих виробів, електрообладнання, машин і обладнання, автомобілів.

**Серед найбільш поширених складових механізму залучення інвестицій у країнах ЦСЄ** (дод. 7.3) доцільно відзначити такі:

– стабільний податковий режим, низькі податкові ставки, наявність податкових пільг і кредитів;

– території зі спеціальним економічним статусом та регіональні (місцеві) програми розвитку. Останні фінансуються повністю або частково з європейського фонду регіонального розвитку;

– полегшення доступу підприємств до фінансування або надання прямої грошової допомоги на поворотній чи безповоротній основі у формі кредитів, гарантій, субсидій, грантів тощо.

Базуючись на потребах національного господарства у залученні інвестиційних ресурсів, особливостях структурних трансформацій, що відбувались у цій сфері за останні 10–12 років, характеристиках поточної політико-економічної ситуації в Україні та з урахуванням міжнародного досвіду розбудови інвестиційної системи доцільно обґрунтувати **рекомендації щодо реформування інвестиційної політики держави та створення сприятливих умов для активізації інвестиційної діяльності.**

**Опорною складовою державної інвестиційної політики** має стати — взаємоузгодження інтересів країни і суспільства у забезпеченні стійкого економічного розвитку з інтересами інвесторів щодо максимізації прибутку на вкладений капітал, тому реалізація заходів щодо стимулювання інвестиційної діяльності повинна передбачати:

– спрямування інвестиційних ресурсів у сектори та види діяльності, які мають достатній ресурсний потенціал для задоволення потреб внутрішнього ринку і розширення експортних

можливостей України, тобто забезпечують конкурентоспроможність країни;

– сприяння формуванню кінцевих циклів виробництва готової продукції відповідно до сучасних технічних стандартів;

– сприяння вирівнювання регіонального розподілу іноземних інвестицій з метою забезпечення для всіх регіонів доступу до необхідних інвестиційних ресурсів.

Для вироблення збалансованих регуляторних механізмів стимулювання інвестиційної діяльності пропонуємо використовувати **організаційний підхід у вигляді «інвестиційної вертикалі»**, який може бути включений у систему державного прогнозування та стратегічного планування. Його зміст полягає у встановленні відповідності і виявленні можливих розривів між обсягами і джерельною структурою доступних інвестиційних ресурсів і потребами у цих ресурсах у розрізі видів діяльності та регіонів (територіальних громад). На цій основі здійснюється розроблення конкретних заходів державної політики (запровадження пільгових податкових режимів, надання грантового фінансування, тощо), спрямованих на реалізацію структурних змін у інвестиційній сфері. Так, для оцінки забезпеченості інвестиційними ресурсами суб'єктів господарювання на мікро- мезо- та макроекономічному рівнях необхідно враховувати:

– на мікрорівні – інвестиційні плани окремих приватних і державних підприємств (особливо – найбільш великих, які мають галузе- або містоутворююче значення) та їхніх об'єднань;

– на мезорівні (регіональному) до «інвестиційної вертикалі» включаються плани регіонів (територіальних громад) щодо залучення інвестиційних ресурсів та їхнє використання для фінансування інвестиційних проектів органів регіональної і місцевої влади (муніципальних органів);

– на макрорівні здійснюється узагальнений аналіз інвестиційних потоків в економіці країни з урахуванням прогнозних глобальних інвестиційних тенденцій.

В умовах кризової ситуації в соціально-економічній сфері, ускладненої воєнним конфліктом, **нагальним завданням державної політики є створення умов для прогресивних структурних змін у галузевому розподілі інвестицій** з метою збільшення обсягів інвестування середньо високотехнологічних і високотехнологічних виробництв і високотехнологічних послуг. Шлях його вирішення – **формування привабливого інвестиційного клімату**, створення сприятливих для діяльності національних та іноземних інвесторів регуляторних умов.

На сьогодні найбільш проблемними складовими національного інвестиційного клімату є:

- високий рівень корупції практично на всіх рівнях державної влади, у тому числі – судової системи;

- відсутність дієвих механізмів захисту приватних інвестицій, прав власності та гарантування безпеки здійснення інвестиційної діяльності;

- неефективність правового забезпечення вирішення корпоративних і комерційних спорів;

- невідповідність української системи сертифікації і стандартизації продукції європейським вимогам, що ускладнює доступ вітчизняних товарів на світові ринки;

- високий рівень податкового навантаження, складні та дорогі вартісні процедури адміністрування податків.

Практика реалізації системи заходів з підтримки інвесторів у країнах ЦСЄ свідчить, що **при наповненні поняття «національний інвестиційний клімат» практичним змістом необхідно враховувати такі чинники:**

- 1) поточні параметри інвестиційного потенціалу, доступного для залучення в економічний процес, його прогнозовану динаміку у майбутньому;

- 2) необхідність адресної підтримки проектів у пріоритетних секторах і видах діяльності через запровадження спеціальних інструментів державної допомоги цим галузям. До безумовних пріоритетів інвестиційної політики відносять посилення інноваційних чинників економічного зростання через стимулювання розвитку сфери досліджень і розробок з акцентом на впровадження результатів досліджень у виробництво і сферу послуг;

- 3) спрямування державної підтримки на подолання диспропорцій у розвитку регіонів країни шляхом застосування особливих механізмів допомоги депресивним регіонам. Залучення інвесторів у такі регіони відбувається, як правило, у формі надання останнім особливого економічного статусу і відповідного пакету пільг підприємствам, що ведуть свою діяльність на їхній території;

- 4) забезпечення модернізації і розширення транспортної, енергетичної, телекомунікаційної інфраструктури як необхідної умови забезпечення надійного функціонування виробничої сфери і, відповідно, реалізації будь-яких інвестиційних проектів.

Одним із важливих питань у процесі реформування державної інвестиційної політики є **визначення переліку пріоритетних видів діяльності**, підтримка яких є першочерговою в умовах обмеженості фінансових ресурсів.

Ураховуючи природоресурсний, кадровий, науковий потенціал вітчизняної економіки, рівень привабливості окремих її галузей для вітчизняних та іноземних інвесторів, прогнозований характер розвитку глобальних тенденцій інвестування, реалізацію переваг Угоди про асоціацію України з ЄС, можна стверджувати, що **пріоритетними для вітчизняних та іноземних інвесторів можуть стати такі види діяльності:**

- **агропромисловий комплекс** (за напрямками – сільськогосподарське виробництво, у першу чергу – рослинництво, а після приведення умов виробництва тваринницької сировини до стандартів ЄС – тваринництво, виробництво харчових продуктів, транспортно-логістична та складська інфраструктура, сільськогосподарське машинобудування);

- **енергетичний комплекс** (за напрямками – модернізація енергетичних підприємств та систем передачі енергії, диверсифікація джерел енергопостачання, підвищення енергоефективності та зниження енергомісткості виробництва, модернізація енергетичних систем у житлово-комунальному господарстві, альтернативна енергетика (вітро-, геліо-, геотермальна енергетика);

- **інформаційно-комп'ютерні технології** (за напрямками – Інтернет-технології, розроблення програмного забезпечення, розроблення мобільних додатків і сервісів, системи управління даними та їх зберігання, електронні платіжні системи, зв'язок, комп'ютерні технології, робототехніка, мультимедіа, сучасні комунікації);

- **транспортна інфраструктура** (за напрямками – будівництво автомобільних доріг, створення мережі логістичних центрів). Більшість інвесторів вважає за доцільне реалізовувати інвестиційні проекти у цьому секторі на принципах державно-приватного партнерства, наприклад на умовах концесії;

- **фінансовий сектор.**

Видами економічної діяльності, які можуть розглядатися як «друга черга» для залучення інвестицій, є **автомобілебудування, роздрібна торгівля, авіа- та суднобудування, виробництво товарів широкого вжитку, аутсорсингові послуги та центри надання бізнес-послуг, туризм.**

Отже, для подолання негативного впливу деструктивних структурних трансформацій, що відбулись у національній економіці у 2002–2014 рр., розбудови системи залучення і підтримки інвесторів та створення умов для активізації інвестування **пропонуємо такий комплекс заходів:**

1. Модернізація нормативної бази інвестиційної діяльності у напрямі імплементації у неї правових норм європейського законодавства щодо створення сприятливого інвестиційного клімату; вироблення державної стратегії стимулювання внутрішнього і зовнішнього інвестування у розвиток пріоритетних виробництв у найближчі роки (2015–2017 рр.) і відповідне коригування державної інвестиційної політики.

2. Продовження співпраці з міжнародними фінансовими установами (Групою Світового банку, ЄБРР, ЄІБ), спрямоване на отримання фінансових ресурсів як для виконання поточних боргових зобов'язань, так і для проведення структурних реформ шляхом залучення інвестицій у види діяльності, які можуть стати «точками зростання» економіки.

3. Стимулювання перерозподілу інвестиційних ресурсів на користь фінансування тих проектів, які передбачають започаткування та/або розширення виробництва продукції з високою часткою доданої вартості, наприклад, збільшення інвестицій у наукомісткі виробництва з тривалим терміном повернення коштів у галузях автомобіле- та авіабудування, біотехнологій, фармацевтики за рахунок скорочення інвестування у низькотехнологічні послуги з коротким інвестиційним циклом (операції з нерухомістю, торгівлю).

4. Сприяння вбудовуванню вітчизняних виробництв у світові (передусім – європейські) ланцюги вартості як середньо- та високотехнологічних елементів.

5. Розширення джерельної бази формування загального інвестиційного ресурсу за рахунок коштів приватних інвесторів та інститутів спільного інвестування, венчурного фінансування, фінансового лізингу.

6. Спрощення доступу вітчизняних інвесторів до кредитних ресурсів через такі механізми, як надання державних гарантій при

довгостроковому кредитуванні інвестиційних проектів у пріоритетних видах діяльності, державна компенсація частини вартості кредитних коштів, залучення іноземних інвесторів під гарантії урядів їхніх країн. Для ефективнішої реалізації заходів з фінансової підтримки інвестиційної діяльності пропонуємо утворення спеціалізованого Державного банку реконструкції і розвитку.

7. Ширше використання державно-приватного партнерства як ефективного механізму підтримки інвестиційних проектів; запровадження спеціальних податкових пільг для реалізації інвестиційних проектів на основі державно-приватного партнерства в інфраструктурних галузях та житлово-комунальному господарстві.

8. Виділення прямих державних субсидій або часткової компенсації витрат на навчання, перепідготовку, підвищення кваліфікації кадрів, створення нових робочих місць (особливо – для вразливих категорій громадян) тим інвесторам, які реалізують інвестиційні проекти у науково-технічній, соціальній та екологічній сферах або у пріоритетних галузях виробництва.

9. Розширення нормативно-правових повноважень місцевих органів влади і фінансових можливостей місцевих бюджетів для їхньої участі у реалізації соціально та екологічно важливих інвестиційних проектів на регіональному і місцевому рівнях; стимулювання місцевої влади до активнішого впливу на діяльність спеціальних територіальних форм інвестиційної діяльності – спеціальних економічних зон, технопарків, індустріальних парків для залучення інвестиційних ресурсів у розвиток регіонів і територій (особливо – депресивних).

10. Активне пропагування можливостей і переваг інвестування в Україну (за умови позитивних зрушень в інвестиційному кліматі).

## 8.1 Структурні особливості ієрархії регіонів

У регіоналістиці склалося уявлення про територіальну структуру господарювання будь-якої країни як економіко-географічний механізм забезпечення функціонування і розвитку усіх територіальних соціально-економічних систем, що її становлять. Територіальна організація суспільства не може розглядатися як щось статичне, не здатне до змін – її еволюція є безперервним процесом, який необхідно постійно структурувати, а принципові зміни соціально-політичних умов ведуть до появи нових тенденцій і підходів до вирішення цієї проблеми<sup>157</sup>.

У кінці 1990-х – початку 2000-х років укладована Україною від Радянського Союзу регіональна організація вступила в період масштабної перебудови. Основними процесами, що трансформували економічні та просторові системи регіонів України, були: формування нового геополітичного та економічного простору після розпаду СРСР; демонтаж адміністративно-планової економіки і перехід до економіки нового типу; відкриття національної економіки для зовнішнього ринку; зміни державного устрою, зокрема адміністративних і бюджетних відносин центру і регіонів. У цих умовах, у повній відповідності з теорією залежності від попереднього розвитку (path dependence) та

просторовими теоріями розвитку, траєкторія поступу регіональних складових національної економіки була зумовлена практичною реалізацією їхніх конкурентних (порівняльних) переваг, переважна кількість з яких сформувалася ще за радянської доби, а саме: структурою економіки, що склалася в кожному з її регіонів, ступенем освоєння території, демографічною ситуацією, соціокультурними особливостями населення і неформальними інститутами (традиції та норми), тобто всім тим, що впливає на форми зайнятості, доходи, мобільність населення, а ширше – на формування людського і соціального капіталу.

Загальне уявлення про етапність, особливості і характер наявних зрушень у територіальній структурі господарства України впродовж 1991–2012 рр. надає співставлення динаміки кількісного складу трьох груп внутрікраїнових регіонів – економічно розвинених, відносно благополучних і збіднілих регіонів, агрегованих за приналежністю до встановлених діапазонів співвідношення ВРП на особу до його середньоукраїнського значення (100% і вищий; від 75 до 100%; 75% і нижчий). Точкою біфуркації у трансформації територіальної структури України є період з 1991 р. по 2003 р., коли відбувався перехід української економіки на ринковий режим відтворення за наявної лібералізації зовнішньоекономічної діяльності і відкритості державного кордону (табл. 8.1, рис. 8.1).

У цей час відносно структурно однорідний економічний простір України через різну адаптованість до ринкових умов господарювання та нерівномірне входження господарств вітчизняних регіонів у світову економіку переформовувався у бік його поляризації, внаслідок чого територіальна структура господарювання України набула асиметричного вигляду:

– навіпіл (з 10 до 5 од.) скоротився кількісний склад *економічно розвинених* регіонів першої групи, яка на сьогодні представлена м. Київ, Дніпропетровською, Полтавською, Донецькою та Київською областями;

<sup>157</sup> Данилишин Б. М. Просторова організація продуктивних сил України: мезо- та мікрорегіональний рівень : монографія / Б. М. Данилишин, Л. Г. Чернюк, М. І. Фашевський. – Вінниця : Книга-Вега, 2007. – 572 с.; Лаппо Г. М. Концепція опорного каркаса территориальной структуры народного хозяйства: развитие, теоретическое и практическое значение [Електронний ресурс] / Г. М. Лаппо. – Доступний з : <http://geo.1september.ru/2002/33/4.htm>; Маергойз И. М. Территориальная структура хозяйства : монография / И. М. Маергойз. – Новосибирск : Наука, 1986. – 304 с.; Паламарчук М. М. Економічна і соціальна географія України (з основами теорії) : монографія / М. М. Паламарчук, О. М. Паламарчук. – К. : Знання, 1998. – 416 с.; Питюрєнко Е. И. Системы расселения и территориальная организация народного хозяйства : монография / Е. И. Питюрєнко. – К. : Наукова думка. – 1983. – 139 с.; Поповкін В. А. Регіонально-цілісний підхід в економіці : монографія / В. А. Поповкін. – К. : Наук. думка, 1993. – 221 с.; Шаблій О. І. Основи суспільної географії : монографія / О. І. Шаблій. – Львів : Вид. центр ЛНУ ім. І. Франка. – 2011. – 260 с.

## Зрушення у територіальній структурі господарства України у 1990–2011 рр. 8.1

(у розрізі регіонів, згрупованих за порівнянням ВРП / на особу з середньоукраїнським показником, од.)

ТАБЛИЦЯ

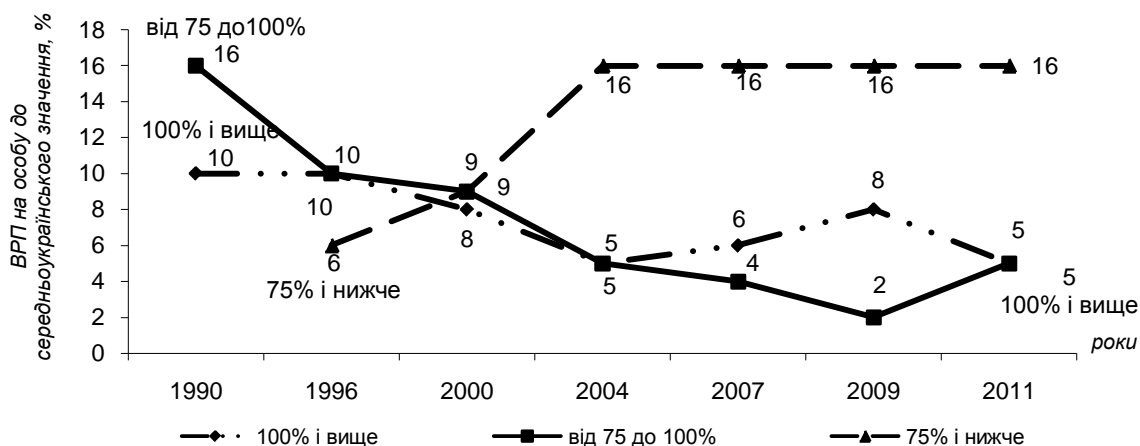
Діапазон	1990	1996	2000	2004	2007	2009	2011
<b>I група регіонів: 100% і вище</b> (м. Київ, Дніпропетровська, Донецька, Полтавська, Київська області)	10	10	8	5	6	8	5
<b>II група регіонів: від 75 до 100%</b> (Харківська, Запорізька, Одеська, Луганська, Миколаївська області)	16	10	9	5	4	2	5
<b>III група регіонів: 75% і нижче</b> (інші 16 регіонів)	0	6	9	16	16	16	16
<b>Максимум до мінімуму, %</b>	1,6	2,7	4,2	6,6	6,8	6,5	6,0
<b>Максимум до мінімуму без м. Київ, %</b>	1,6	2,5	2,7	2,8	2,7	3,0	3,2

Джерело: розраховано та побудовано Голіковою Т.В. за даними Державної служби статистики України за відповідні роки: [Електронний ресурс]. – Доступний з : <http://www.ukrstat.gov.ua/>

## Зрушення у територіальній структурі господарства України у 1990–2011 рр. 8.1

(у розрізі регіонів, згрупованих за порівнянням ВРП / на особу з середньоукраїнським показником, од.)

РИСУНОК



Джерело: розраховано та побудовано Голіковою Т.В. за даними Державної служби статистики України за відповідні роки: [Електронний ресурс]. – Доступний з : <http://www.ukrstat.gov.ua/>

– на дві третини (з 16 до 5 од.) зменшився склад *відносно благополучних регіонів другої групи*, найчисельнішої на початок 1990-х років (відповідно Харківська, Запорізька, Одеська, Луганська і Миколаївська області);

– з 1996 р. утворилася і кількісно збільшилася (з 6 до 16 од.) *група (третья) збіднілих регіонів*, з яких шість областей є найбіднішими (Чернівецька, Закарпатська, Тернопільська, Рівненська, Волинська і Херсонська області).

Перебіг кризових подій (2008–2012 рр.) суттєво не поглибив рівень поляризації економічного простору – чисельність і склад збіднілих регіонів залишився незмінним, проте призупинився економічний поступ трьох розвинених регіонів – Запорізької, Харківської, Одеської областей (які залишили першу групу й увійшли до другої).

Порівняння регіонів України з регіонами країн ЄС свідчить про їхнє значне відставання

у розвитку. Лише м. Київ та Дніпропетровська область мають рівень ВРП на душу населення співставний лише в найбіднішими регіонами Румунії, Болгарії, Угорщини та Польщі. Всі інші регіони України значно відстають від регіонів держав – членів ЄС<sup>158</sup>.

Якщо описану вище картину поляризації економічного простору України проаналізувати крізь призму залученості українських регіонів до інтенсивних зовнішньоекономічних обмінів, тобто за показниками експорту й імпорту, то виявляється, що територіально-господарська структура України зазнала певних трансформаційних змін – до 2004 рр. у країні утворилася нова регіональна ієрархія:

<sup>158</sup> Регіональний розвиток та державна регіональна політика в Україні: стан і перспективи змін у контексті глобальних викликів та європейських стандартів політики. Аналітичний звіт [Електронний ресурс] / Підтримка політики регіонального розвитку в Україні. — Доступний з : <http://surdp.eu/analytical-report/>

– *вищий щабель* посіли великі міські агломерації, обласні центри, серед яких м. Київ є центром першого порядку (на столицю щорічно припадає 13–18% загальних обсягів експорту товарів);

– *другий ешелон регіональної ієрархії* представлений східними експортоорієнтованими регіонами – Донецькою, Дніпропетровською, Луганською, Запорізькою, Полтавською областями (відповідно 52–63%);

– *третья сходинка* – це промислово розвинені регіони, що мають певні конкурентні переваги (виробництва високотехнологічної індустрії й розвинені фінансовий та сервісний сектори) – Харківська на сході країни, Київська у центрі, Одеська і Миколаївська області на півдні (близько 8–13% загальних обсягів експорту товарів).

Інші шістнадцять регіонів перебувають на найнижчому щаблі ієрархії (близько 14–17% загальних обсягів експорту товарів) – це регіони – локальні ринки: *Львівська, Івано-Франківська, Закарпатська, Тернопільська, Чернівецька, Волинська, Рівненська, Хмельницька області* (на заході), *Житомирська, Чернігівська, Сумська області* (на півночі), *Черкаська, Кіровоградська, Вінницька області* (центральні), *АР Крим і Херсонська області* (на півдні).

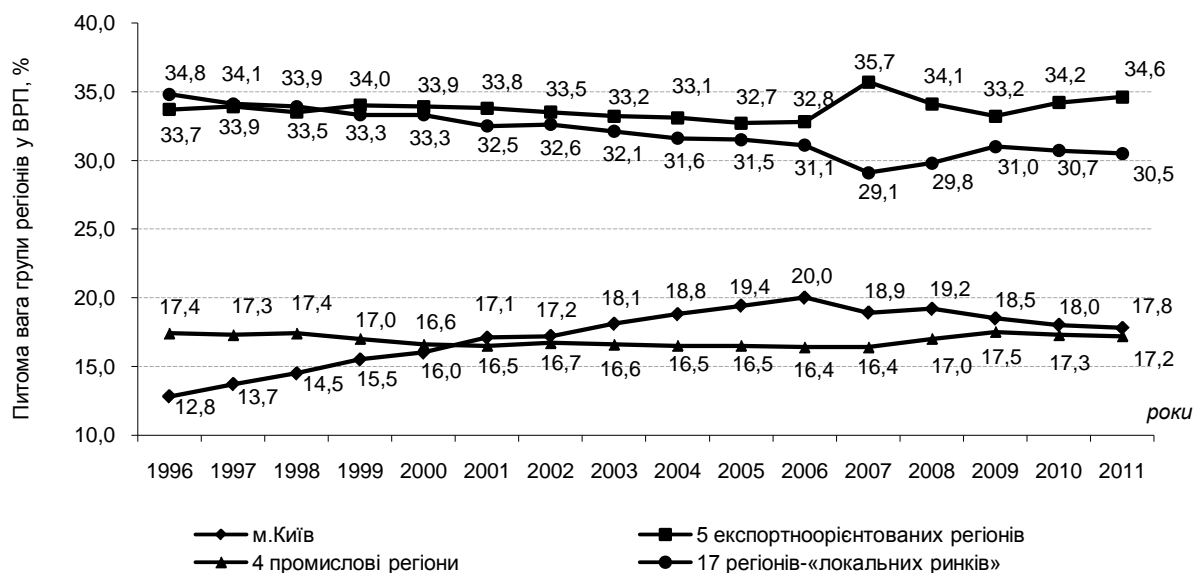
Теорія залежності від попереднього розвитку у регіональному аспекті передбачає, що в еволюції територіальної структури господарювання будь-якої країни чергуються «точки біфуркації» (критичні вузли, critical junction),

коли у певних її складових – територіально-адміністративних одиницях виникають можливості вибору якісно нової траєкторії зростання, що інколи визначається випадковими обставинами, і більш-менш тривалі періоди стабільності, коли у її розвитку «минуле визначає сьогодення». Нова регіональна ієрархія, котра склалася внаслідок біфуркаційних процесів (1991–2003 рр.) у трансформації територіальної структури господарства України, засвідчила той факт, що внаслідок структурних змін у механізмі відтворення національної економіки у пострадянську добу реалізувалася *тенденція до формування іншого типу регіоналізації її господарського простору*. Йдеться, з одного боку, про тенденцію становлення власне *економічних регіонів*, які відтворюються за законами ринкової організації господарювання (зокрема, м. Київ та інші міста-мільйонники). З іншого боку, має місце тенденція становлення *нових трансадміністративних регіонів*, господарства яких включені в інтенсивні глобальні обміни (Дніпропетровська, Донецька, Луганська, Запорізька, Полтавська області).

Спираючись на викладені вище міркування та результати аналізу певних трансформаційних процесів у територіальній структурі національного господарства, зокрема, структурні зміни у внесках у ВРП і ВДВ України зазначених груп агрегованих регіонів (рис. 8.2), можна зробити низку висновків щодо стійкості і збалансованості регіональних економічних систем і України в цілому.

**Динаміка питомої ваги агрегованих груп регіонів у структурі ВРП України у 1996–2011 рр.\*, %**

РИСУНОК



Примітка: \* до 2006 р. – у цінах 2002 р., до 2011 р. – у цінах 2007 р.

Джерело: розраховано та побудовано Голюковою Т.В. за даними Державної служби статистики України за відповідні роки: [Електронний ресурс]. – Доступний з : <http://www.ukrstat.gov.ua/>



По-перше, господарство **м. Києва** (або **18–20% у структурі ВРП України**) завдяки прогресивній адаптації до ринкових умов відтворення, формування сервісної економіки раніше і швидше за інші внутрікраїнові регіони почало нарощувати свою продуктивність у пострадянську добу – упродовж 2001–2012 рр. виробництво ВРП у м. Києві збільшилося у понад 2,7 раза. На відміну від решти регіонів країни конкурентоспроможність економіки міста спирається на переваги другої природи – агломераційний ефект, підсилений столичним статусом (через концентрацію представництва основних бізнес-груп), інновації та людський капітал. Столиця як центр першого порядку різко виділяється з-поміж інших міст і регіонів і служить природною базою для розвитку нововведень або їхнього «експорту» з-за кордону з подальшим поширенням територією країни. Динамічний розвиток м. Києва позитивно транслюється на динаміку поступу мережі середніх і малих міст навколо столиці. Проте порівняно зі схожими за параметрами столицями країн ЄС м. Київ відстає від більшості з них.

Загальним вектором розвитку столичного мегаполісу став напрям руху до постіндустріального типу господарювання та культивування відповідної йому культури, чому сприяв агломераційний ефект, пов'язаний з прискоренням розвитком фінансового сектора і сервісної економіки (у тому числі нових постіндустріальних галузей). Сучасна структура ВДВ міста на 77,4% представлена галузями III-го сектора, а на 22,6% – II-го сектора економіки (проти відповідно 65 і 35% у 2001 р.). А це дає підстави стверджувати, що лише економіка м. Києва у точці біфуркації здійснила певний вибір і вийшла на якісно нову траєкторію зростання.

Для м. Києва характерні загальні процеси деіндустріалізації – особливо висока роль процесів формування *фінансових інститутів* (банки, страхові компанії тощо), а також підсекторів виробництва послуг для бізнесу. За обсягами *промислового виробництва* до 2007 р. столиця удвічі перевищила рівень 1990 р., але в його структурі суттєво зменшилася питома вага переробної промисловості (зокрема, машинобудування, металургійного виробництва, легкої промисловості). Зазначені тенденції кореспондуються з відповідними зрушеннями у структурі інвестицій в основний капітал за видами економічної діяльності: *галузі III-го сектора* (фінансова діяльність, операції з нерухомим майном, інжиніринг та ін.) для інвесторів виявилися найпривабливішими (63,2 проти 43,8% у 2001 р.); питома вага інвестицій в основний капітал *промисловості* де-що знизилася і з 2007 р. стабілізувалася на

рівні 10,0%; інвестиційну привабливість різко втратила діяльність у сфері транспорту і зв'язку (відповідно 18,0 проти 42,2). У структурі інвестицій в основний капітал столиці питома вага *власних коштів підприємств та організацій* переважно становить половину їхнього загального обсягу, а з 2005 р. суттєву роль починають відігравати кредити банків та інші позики, питома вага яких збільшилася у 4,5 раза і досягла 21,0% (проти 4,7% у 2001 р.). Тривалий час у м. Київ набагато важливішим інвестором був значний міський бюджет (8,4–10,5% у структурі інвестицій міста), але з 2009 р. через втрату міською владою політичної і адміністративної ваги ситуація кардинально змінилася – державні інвестиції перевищили місцеві у 3–4 рази.

Порівняно з іншими регіональними економіками структура господарства м. Київ виглядає найбільш збалансованою і стійкою. Прискорене зростання сукупних доходів населення столиці (у 10 разів до 73% у структурі ВРП міста) відбулося за рахунок випереджаючого зростання фонду заробітної плати містян на тлі незначного приросту інших складових сукупного доходу населення (дод. 8.1). Питома вага фонду заробітної плати у ВРП столиці вагомо перевищує обсяги соціальної допомоги і трансфертів, прибутку та змішаного доходу (відповідно 41 і 25% у ВРП міста). У 2005–2008 рр. спостерігалось близьке до оптимального співвідношення між споживанням і нагромадженням – 65 : 26 (дод. 8.2). Під час перебігу кризових подій норма нагромадження різко скоротилася до 13–15% (найнижчою вважається 20%), співвідношення між споживанням і нагромадженням було у пропорції, близькій до 60:15.

За державного сприяння реалізації *метaproекту «Місто Київ – мегаполіс міжнародного (світового) масштабу»* столиця матиме всі підстави претендувати на роль і статус міжнародного фінансового, ділового центру європейського масштабу.

По-друге, господарства п'яти експортоорієнтованих регіонів – Дніпропетровської, Донецької, Луганської, Запорізької, Полтавської областей (або 34% у структурі ВРП України) – регресивно адаптовані до переваг ринкового режиму господарювання. Хоча наведені старопромислові регіони і представляють країну у світі глобальних обмінів, але вони не є територіальними точками зростання – їхній промисловий апарат базується на застарілих галузях, темпи зростання економіки (ВРП, ВДВ, інвестицій тощо) нижчі, ніж в інших регіонах. Упродовж 2001–2011 рр. ця група регіонів погіршила свій інвестиційний клімат відносно інших груп регіонів.

Їхнє перебування на другій сходинці регіональної ієрархії стало наслідком збігу таких обставин, як посилення через девальвацію національної валюти цінової конкурентоспроможності товарів, на випуску яких спеціалізуються ці господарства (продукція чорної металургії, металопрокат та прості хімічні продукти з низькою доданою вартістю), сприятлива кон'юнктура на ринках ближнього і далекого зарубіжжя для експорту певного переліку категорій товарів, наявність резервів потужностей, придатних для випуску відповідних товарів, надання державних преференцій низці виробництв, розміщених на території зазначених областей. Ситуативно, у точці біфуркації бізнес-еліти згаданих областей зробили ставку на сировинну спеціалізацію власних виробництв, від чого ці регіони дійсно виграли, але перемога ніяк не сприяла, а навіть стримувала структурний розвиток національної економіки. В період зростання вітчизняної економіки (2001–2007 рр.) вона забезпечувала вищі доходи місцевим бюджетам і працівникам, зайнятим у цих галузях, а в умовах фінансово-економічної кризи стала гальмом для поступу зазначених регіонів та країни в цілому, тому що в першу чергу криза відчутно вдарила саме по виробництвах, які найбільше включені у світові глобальні обміни.

Крім того, жодних кроків не здійснив уряд, щоби запобігти потраплянню надприбутків експортних галузей у повному обсязі в кишені олігархічних кіл, через що металургійно-добувний комплекс не породив інноваційної хвилі, взятої за основу нового укладу. Відбулася консервація морально та фізично застарілої галузевої структури.

Структура господарського комплексу цих регіонів відрізняється значною концентрацією експортоорієнтованих галузей I і II-го секторів економіки (зокрема, добувної промисловості, важкої індустрії, підприємств ВПК), що вимагає для їх ефективної роботи значного обсягу експорту та імпорту сировини, матеріалів, комплектуючих виробів і особливо науково-технічної продукції. Водночас найнижчою по країні у їхній секторальній структурі залишається питома вага III-го сектора. У середньому співвідношення між I-м, II-м і III-м секторами економіки – 24,9 : 38,2 : 36,9 відповідно (проти 16,1 : 49,1 : 34,8 у 2007 р. і 21,5 : 51,4 : 27,1 у 2001 р.).

Негативним наслідком ринкових трансформацій у цих регіонах стали: зміна у пропорціях використання ВРП на користь споживання, що відбулося за рахунок зменшення у його структурі частки інвестицій в основний капітал (нагромадження) особливо у посткризовий період (відповідно 62 : 13, див. дод. 8.2) що спричинило «консервацію» технологічної відсталості територій (інерційний сценарій розвитку); тенденція до скорочення у структурі ВРП питомої ваги пози-

тивного сальдо торговельного балансу (30,1–43,5% проти 55–57% у 2001–2004 рр.); концентрація критичної для країни маси сукупних фінансових результатів підприємств, як прибутків, так і збитків (наприклад у 2009 р.). Зростання у структурі ВРП питомої ваги доходів населення в цих регіонах до 84–90% прийшлося на кризові 2009–2011 рр. (при цьому частка фонду заробітної плати дещо перевищує обсяги соціальної допомоги і трансфертів, див. дод. 8.1).

Структура інвестицій в основний капітал у зазначений час у цій групі регіонів майже не змінилася: понад половину їхнього загального обсягу продовжувало надходити у *промислове виробництво* (із тенденцією до зниження), повільно зростали обсяги інвестицій у галузі III-го сектора економіки. Структура інвестицій в основний капітал цих регіонів за джерелами фінансування слабо диверсифікована: більше 70% припадає на *власні кошти суб'єктів господарювання* (69,6% проти 77,0% у 2001 р.). У 2005–2011 рр. суттєву роль починають відігравати *кредити банків та інші позики*, питома вага яких збільшилася у 3 рази.

У своєму розвитку експортоорієнтовані регіони досягли піку, а подальше зростання можливе або за умови експансії на експортних ринках та підвищення цін на основні види експортної продукції (метал та продукція хімічної промисловості), або в *результаті фундаментальних структурних реформ і модернізації основних фондів та управління ресурсами*. Формування в Україні інвестиційно-інноваційної моделі розвитку національної економіки стримують саме старопромислові регіони, а це є сигналом, стимул-реакцією для вживання державою заходів з ефективного заміщення домінуючих старих індустрій новими сучасними виробництвами. Пріоритетним завданням для модернізації групи старопромислових регіонів є: формування поверх адміністративно-територіальних границь цих регіонів виробничо-технологічних зон; в інших місцях – здійснення реіндустріалізації, реабілітації та ревіталізації старопромислових поселень, надання їм нових функцій у просторовій організації країни (наприклад, зон інноваційного розвитку).

По-третє, господарства чотирьох промислово розвинених регіонів – Харківської, Київської, Одеської і Миколаївської областей (або близько 17% у структурі ВРП України) – також регресивно адаптовані до переваг ринкового режиму господарювання. Це є наслідком реалізації конкурентних переваг «першої природи» – вигідного географічного розташування, високого рівня транзитності, розвиненої транспортної інфраструктури (у т.ч. морські порти і бази, через які йдуть основні зовнішньоторговельні потоки), наявність виробництв високотехнологічної індустрії, розвинений фінансовий і сервісний сектори.

За секторальною структурою регіональних ВДВ (низька питома вага добувної промисловості та висока частка переробної промисловості й фінансової діяльності) ці регіони мають більш якісну структуру своїх економік I-го сектора порівняно зі «старопромисловими» регіонами, і тим самим кращі умови для перетворення у перші вітчизняні неоіндустріальні регіони. У міжсекторальному співвідношенні останнім часом домінуючу позицію зайняли галузі III-го сектора – 12,4 : 36,8 : 50,8 відповідно (проти 9,1 : 41,4 : 49,6 у 2007 р. і 22,1 : 47,1 : 30,8 у 2001 р.).

Зазначені регіони володіють збалансованим II-м сектором, в якому переважає переробна промисловість, та більш диверсифікованою структурою промисловості, до того ж не мають надвисоких обсягів експорту, тому їхні промислові комплекси вже пережили шок від структурних змін і зуміли краще, ніж старопромислові регіони, пристосуватися до нових кризових реалій. Натомість низка промислових виробництв виявилися кризостійкою. Галузі переробної промисловості, що розвивалися до 2008 р., болісно перенесли шок від кризи – йдеться про машинобудування, хімічну промисловість, іншу неметалеву продукцію. На кінець 2011 р. зростання відбулося лише у галузях сільського господарства, торгівлі, діяльності транспорту і зв'язку, у сфері операцій з нерухомістю та комерційних послуг.

До 2008 р. спостерігалася інвестиційна активність у *галузях III-го сектора економіки*, завдяки чому їхня питома вага збільшилася і досягла 51,0% (проти 30,8% у 2001 р.). Провідне для цих регіонів *промислове виробництво* погіршило інвестиційний рейтинг та зайняло другу позицію, поступившись галузям сервісної економіки. Найменш привабливими для інвесторів були *діяльність транспорту і зв'язку та сільськогосподарське виробництво*. У структурі інвестицій в основний капітал цих регіонів питома вага *власних коштів підприємств та організацій* зменшилася до 45,2% (проти 66,7% у 2001 р.). З 2005 р. у структурі інвестицій за джерелами фінансування суттєву роль починають відігравати *кредити банків та інші позики*, питома вага яких збільшилася у 4 рази і досягла 21,3%.

Упродовж 2001–2012 рр. збільшилася питома вага доходів населення у структурі їхніх ВРП (87–95% і 100,3% у кризовий 2010 р.), що стало наслідком випереджаючого зростання обсягів соціальних допомоги та трансфертів над заробітною платою, які в останні роки (2009–2011 рр.) майже досягли рівня доходів, отриманих за рахунок заробітної плати (див. дод. 8.1). До 2007 р. мала місце відносно оптимальна пропорція між споживанням і нагромадженням – у середньому 80 : 27. Наслідком перебігу кризових подій стали зміни в пропорціях використання ВРП на користь споживання, яке відбулося за ра-

хунок зменшення інвестицій в основний капітал (нагромадження) особливо у посткризовий період. Співвідношення між споживанням і нагромадженням спостерігалось у 2009–2011 рр. у пропорції, близькій до 85 : 17 (див. дод. 8.2). Від'ємне сальдо торговельного балансу у 2006–2011 рр. становило 14–17% їхнього ВРП.

Перспективним вбачається формування на базі цих областей «нових індустріальних регіонів», економіка яких за короткий строк має здійснити перехід до високорозвиненої експортоорієнтованої економіки (із високими темпами економічного розвитку; переважанням переробної промисловості; наявністю процесів активної інтеграції у світову економіку; утворенням власних ТНК; активним розвитком ІТ-технологій, банківського і страхового секторів економіки; інтеграцією вітчизняних високотехнологічних виробництв (хай-тека) у світовий науково-технічний простір та утримання провідних позицій на пріоритетних для України напрямках.

По-третє, господарства інших шістнадцяти регіонів (або близько 30–31% у структурі ВРП України) відносяться до категорії «регресивних неадаптантів», тобто тих, хто не знайшов надійних способів подолання (пом'якшення) проблем і труднощів у господарюванні, що виникли в нових умовах його здійснення, і не уявляє, як поводитися у цих умовах.

У міжсекторальному співвідношенні останнім часом домінуючу позицію зайняли галузі III-го сектора за рахунок згортання діяльності в інших секторах економіки – 20,9 : 30,4 : 48,7 відповідно (проти 17,1 : 37,4 : 45,5 у 2007 р. і 30,6 : 36,0 : 33,4 у 2001 р.). Питома вага III-го сектора у структурі економіки близька до середньоукраїнського значення, в якому майже половина припадає на галузі бюджетної економіки (освіта, охорона здоров'я, комунальне господарство тощо). У їхніх господарських структурах значно нижча за середню по країні питома вага промисловості. Упродовж 1997–2007 рр. у цих областях посилювалися процеси індустріалізації. Зважаючи на те, що у найбільш вираженому стані опинилися галузі споживчого комплексу, традиційно орієнтовані на внутрішній ринок, можна стверджувати, що позитивна динаміка ВРП зазначених регіонів була досягнута саме за рахунок їхнього зростання. При цьому їхнє виробництво зросло динамічно у всіх регіонах країни, що дозволило зменшити міжрегіональні диспропорції у макроекономічних показниках на душу населення. Перебіг кризових подій загальмував розвиток промисловості, зокрема машинобудівної галузі, що розвивалася до 2008 р. Проте аграрно-орієнтований I-й сектор зміцнився після перебігу кризових подій (у їхніх господарських структурах питома вага сільськогосподарського виробництва удвічі вища за середню по країні).

У цих регіонах загальні обсяги доходів населення значно перевищували їхні ВРП, наприклад, у 2008–2011 рр. досягли 120–131% ВРП (див. дод. 8.1), а питома вага у ВРП обсягів соціальної допомоги і трансфертів на 8–10% перевищила фонд заробітної плати. Має місце неконтрольована міграція населення у пошуках кращої долі (за деякими оцінками, майже 7 млн громадян України займається заробітчанством за кордоном), загострення соціально-демографічних проблем, зокрема, зростання так званого демографічного навантаження.

Ці регіони страждають від браку інвестицій і перебувають у певному замкненому колі, коли відсутність внутрішніх ресурсів відштовхує потенційних інвесторів, а без додаткових фінансових впливів досягнення якісно нового рівня розвитку неможливе. У структурі інвестицій у розрахунку на одну особу у розрізі груп регіонів, що виокремлені за величиною співвідношення показника до його середньоукраїнського значення у 2000–2011 рр., щорічно близько 7–9 регіонів країни мають душеві інвестиції менше 60% від середніх по країні, а 3–5 з них – навіть менше 50% (частіше за все Тернопільська, Житомирська, Херсонська, Вінницька, Чернівецька та останнім часом – Чернігівська області).

Проте загальний показник соціального благополуччя – індекс людського розвитку (ІЛР) – є вищим, ніж у багатих східних регіонах, що дають більший внесок у національний дохід та мають вищі рівні доходів населення (останні 10 років Донецька область, яка є лідером по багатьох економічних показниках, стабільно займає останнє місце у рейтингу регіонів України за ІЛР)<sup>159</sup>. Пояснення цього феномену лежать у площині аналізу стимулюючих та протидіючих факторів розвитку та їх диференціального впливу на різні регіони країни. Області Західної України, які мають вищі показники розвитку людського та соціального капіталу та рівень підприємницької ініціативи, мають можливість створити критичну масу малих і середніх підприємств, кластерної організації бізнесу тощо, що необхідно для динамічного економічного зростання.

По суті ці регіони є «локальними ринками» із недорозвиненим сектором послуг. Однак на території окремих областей є точки зростання, що можна віднести до третього ешелону регіональної ієрархії – портові й прикордонні території (райони), розміщені на основних шляхах зовнішньої торгівлі. Регіони, що потрапляють в цю «групу ризику», за рідкісним винятком вибратися з неї вже не зможуть. Упродовж десяти останніх років кількісний склад групи збіднілих регіонів не зменшується, що стає

однією з проблем державної структурної і регіональної політики.

Перебіг світової фінансово-економічної кризи (2008–2012 рр.), продемонстрував різну адаптованість регіонів до викликів сучасності, застарілу та неефективну структуру економіки регіонів, а також неефективну і розбалансовану територіальну структуру національного господарства. Сформований каркас територіальної структури країни має такі вади:

- каркас опорних регіонів (йдеться про регіони групи I і II) не збалансований по горизонталі – найрозвиненіші та заможні регіони й великі міські агломерації переважають на сході країни;

- недостатня кількість сформованих на території України точок/полюсів зростання, які виводять країну у світ глобальних економічних обмінів (м. Київ, декілька міст-мільйонників та п'ять експортоорієнтованих регіонів). Але цього недостатньо для того, щоб, з одного боку, вивести інші українські регіони на глобальний ринок як значні вузли в системі товарних, фінансових, технологічних і культурних обмінів, а з іншого – закріпити за країною значне місце в цій системі. Крім того, рівень міжрегіональної кооперації, якості суспільного управління й партнерства влади і бізнесу, що існують в українських регіонах, не відповідають вимогам, які ставить глобалізація;

- великі міські агломерації, що за структурою діяльності (функціонально) схожі з регіональними економіками, не відповідають глобальним тенденціям урбанізації. Йдеться про виконання функції світових фінансових, інноваційно-інформаційних, культурних тощо центрів). Як наслідок, українські великі агломераційні центри конкурують не зі світовими (або європейськими) містами, а з іншими внутрікраїновими регіонами;

- великі агломерації (м. Донецьк, Дніпропетровськ, Одеса, Запоріжжя, Львів тощо) по горизонталі більш зв'язані між собою, ніж із своєю периферією, і, швидше за все, розвиваються за рахунок обміну імпульсами між собою, а не з прилеглою до кожної з них територією. Утворивши досить автономну мережу, міста-мільйонники і великі обласні центри немовби «нависають» над країною, далеко опереджаючи її щодо інновацій і ступеня модернізації господарських і суспільних взаємовідносин. Відірваність від свого субстрату, з одного боку, є тривожною вагою сформованої системи полюсів зростання, з іншого – забезпечує високу швидкість поширення імпульсів модернізації й розвитку в усі райони країни.

Залежність сучасного стану господарювання в Україні від траєкторії попереднього його розвитку позначилася, передусім, на організації, функціях і завданнях державного управління відповідними процесами.

<sup>159</sup> Там само.

Проте, на відміну від загальної лібералізації ринкових відносин, *система територіального управління, виявилася найменш реформованою та інституційно обумовленою* (хоча була спроба пристосувати звичні адміністративні методи управління до умов ринкової економіки). У цілому використовувався обмежений набір традиційних адміністративно-правових, але не ефективних механізмів управління: директивний розподіл фінансових ресурсів (зокрема бюджетних трансфертів), адміністративні важелі, ухвалення спеціальних цільових програм, постанов і указів, регулюючих соціально-економічний розвиток окремих регіонів чи локальних територій, натомість сучасні інструменти впроваджуються надзвичайно повільно.

До кінця 1990-х років практика «вирівнювання» рівня соціально-економічного розвитку регіонів сполучалася з енергійним посиленням владної вертикалі й підвищенням залежності регіонів від центра. Сьогодні вже очевидно, що проблема наростання асиметрії соціально-економічного розвитку регіонів України є нерозв'язною у рамках таких заходів державної регіональної політики, як: запровадження *спеціального режиму інвестування* (створення спеціальних економічних зон, надання певним місцевостям статусу територій пріоритетного розвитку, прикордонної і трансграничної співпраці<sup>160</sup>) на окремих територіях, яким було охоплено 10% території країни; перерозподіл державою/регіоном доходів і багатства між територіальними і регіональними спільнотами через *бюджетні механізми* (міжбюджетні взаємовідносини, програми соціальної спрямованості)<sup>161</sup>; *програмні документи стратегічного, загальнодержавного*<sup>162</sup> і галузевого<sup>163</sup> характеру тощо.

<sup>160</sup> Закон України «Про загальні засади створення і функціонування спеціальних (вільних) економічних зон» від 13.10.1992 р. № 2673-XII [Електронний ресурс]. — Доступний з : <http://zakon1.rada.gov.ua/>

<sup>161</sup> Бюджетний Кодекс України від 08.07.2010 р. № 2456-VI [Електронний ресурс]. — Доступний з : <http://zakon1.rada.gov.ua/>

<sup>162</sup> Закон України «Про Генеральну схему планування територій України» від 07.02.2002 р. № 3059 [Електронний ресурс]. — Доступний з : <http://zakon1.rada.gov.ua/>; Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015 року» від 21 липня 2006 р. № 1001 [Електронний ресурс]. — Доступний з : <http://zakon1.rada.gov.ua/>; Закон України «Про затвердження Загальнодержавної програми розвитку малих міст» від 04.03.2004 р. № 1580-IV [Електронний ресурс]. — Доступний з : <http://zakon1.rada.gov.ua/>

<sup>163</sup> Розпорядження Кабінету Міністрів України «Енергетична стратегія України на період до 2030 року» від 15.03. 2006 р. № 145 [Електронний ресурс]. — Доступний з : <http://zakon1.rada.gov.ua/>; Постанова Кабінету Міністрів України «Про схвалення Програми розвитку національної мережі міжнародних транспортних коридорів в Україні на 2006—2010 роки» від 12.04.2006 р. № 496 [Електронний ресурс]. — Доступний з : <http://zakon1.rada.gov.ua/>; Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Стратегії розвитку морських портів України на період до 2015 року» від 16.07.2008 р. № 1051 [Електронний ресурс]. — Доступний з : <http://zakon1.rada.gov.ua/>

В умовах недосконалих ринкових і суспільних інститутів пострадянської України адресна державна підтримка територій субнаціонального рівня часто призводить до вибору неефективних проектів, які приносять прибуток вузькому колу зацікавлених осіб у збиток всій економіці і суспільству. Однак для вироблення механізмів такої підтримки можна використовувати успішний досвід нових індустріальних країн, яким вдалося серйозно просунутися в сприянні регіональному піднесенню, розвитку інноваційної активності і підвищенні конкурентоспроможності регіональних економік, незважаючи на не дуже сприятливий економічний клімат, опір традиційних інститутів і недолік ресурсів (йдеться про механізми розкриття інноваційного потенціалу регіональних економік, у т.ч. місцевих суб'єктів господарювання), нових організаційно-інноваційних територіальних структур (технопарки, технополіси, кластери), стимулювання включеності регіональних економік у глобальні обміни (експорт, гнучка спеціалізація в міжрегіональній системі поділу праці).

Таким чином, унаслідок змін, які відбуваються в механізмі відтворення економіки України у пострадянську добу, в країні реалізується тенденція формування іншого типу регіоналізації її господарського простору. Причому території країни, які не охоплюватимуться її новою економічною регіоналізацією, деградуватимуть. Старі адміністративні й нові економічні регіони і надалі існуватимуть паралельно, конкуруючи за право управляти наявними на відповідних територіях господарськими ресурсами і визначати напрям соціально-економічного розвитку країни. Тому процес економічної регіоналізації стає основним джерелом соціально-економічних суперечностей і конфліктів в Україні, які здатні кинути серйозний виклик існуючій практиці державного управління територіальним господарським розвитком країни. Йдеться, насамперед, про *просторові суперечності — суперечності між суб'єктами адміністративно-територіального устрою України за право стати центрами нових економічних регіонів*. Ці суперечності вже виявляються в боротьбі за розподіл бюджетних трансфертів, за створення на підвідомчих територіях центрів сучасних економічних співтовариств і вигідних умов для їхнього функціонування. Підлаштування під запити нових гнучких організаційних утворень у господарському просторі країни щоразу ставитиме під питання збереження солідарності існуючих територіальних людських співтовариств, оскільки виражатиметься в зниженні обсягу фіскального обтяження для мобільних капіталів, у збільшенні бюджетних витрат на створення інфраструктури для сучасного бізнесу.

Суб'єкти адміністративно-територіального устрою України і надалі втрачатимуть традиційну «адміністративну ренту» у міру набуття бізнесом екстериторіального характеру. Отримувати ж бажані доходи від фіскальних обтяжень такого бізнесу органи влади старих адміністративних регіонів поки що не навчилися. Понад те, для отримання цих доходів відповідні регіони повинні неминуче почати конкуренцію з новими економічними співтовариствами, що формуються. Врешті-решт, такі просторові суперечності можуть трансформуватися у суперечності між «заможними» регіонами – центрами локалізації нових економічних співтовариств – і державою в цілому. Оскільки остання несе відповідальність за життєзабезпечення всіх громадян України, включаючи мешканців «бідних» адміністративних регіонів, то природно, що «донорами» коштів для цього повинні виступати «заможні» регіони. У свою чергу «бідні» регіони, їх органи управління цілком здатні виступити супротивниками екстериторіалізації та глобалізації бізнесу усередині країни та організувати опір розгортанню цих процесів, використовуючи засоби політичного тиску на центральний уряд. Отже, просторові суперечності, викликані новою економічною регіоналізацією, можуть набути таких форм:

– *суперечності між суб'єктами адміністративно-територіального устрою країни за право стати «майданчиками» для розбудови нових економічних регіонів.* Надалі в економіці країни відбуватиметься переструктуризація і виокремлення тих генерацій бізнесу, які здатні стати ядром формування нових економічних співтовариств (наприклад, індустриальні кластери, що трансформуються з промислововиробничих протокластерів у пріоритетних виробництвах ІТ-індустрії, машинобудування, авіаційної промисловості, ракетно-космічного комплексу, ВПК, гірничо-видобувної та нафтогазової промисловості, фармацевтики, медичного устаткування). Це спричинить певні структурні суперечності в економіці, пов'язані з перерозподілом на користь таких бізнес-генерацій інвестицій, прибутків, людського капіталу, матеріальних ресурсів, клієнтів тощо. Природно, що ці нові бізнес-формування конкуруватимуть зі старими, якими, наприклад, є великі інтегровані бізнес-групи (у їх першу п'ятірку входять «Метінвест холдинг», «Індустріальний союз Донбасу», «Інтерпайп», «Приват» із адресною пропискою на сході країни). Конкурентоспроможні експортно орієнтовані генерації бізнесу сприятимуть подоланню економічної відсталості та периферійного статусу України на світових ринках;

– *суперечності між «бідними» і «заможними» суб'єктами регіональної організації господарського простору країни.* Українці переважно проживають у схожих економічних умовах, котрі приблизно на третину гірші за середні по країні. Поглибився відрив м. Києва за рівнем розвитку від решти внутрішніх регіонів. Якщо у 1998 р. розбіжності між максимальним і мінімальним значенням ВРП на душу населення становив 3,6 раза (м. Київ і Закарпатська область), то вже у 2007–2011 рр. – у 6,0–6,8 раза (м. Київ і Чернівецька область). У країнах Європи це співвідношення варіювало у межах від 1,4 раза у Словенії, 1,7 – у Фінляндії, Португалії, Данії, Ірландії, до 4,7 раза – у Великій Британії і 3,8 — у Румунії. Подібна картина у співвідношенні регіонів за іншим ключовими показниками динаміки соціально-економічного розвитку, що дає підстави стверджувати, що дивергенція у регіональному розвитку стала підґрунтям посилення дезінтегруючих процесів в економіці та суспільстві. Крім того, дифузія соціальних інновацій, зокрема модернізація способу життя населення, дійшла до великих регіональних центрів, але цим великим містам потрібне «підживлення», щоб у країні склався стійкий каркас центрів модернізації замість системи координат «м. Київ і решта України»;

– *суперечності між різними групами співгромадян – мешканцями старих адміністративних і нових економічних регіонів* (членами нових економічних співтовариств) пов'язані не стільки з місцем проживання, хоча останнє також є способом отримання свого роду «ренти місця», вони швидше є суперечностями професійними, стильовими способів інституціоналізації господарської діяльності (вибір місця роботи, природа господарських інститутів тощо). Відставання у швидкості соціальних змін адміністративно інтегрованих спільнот порівняно з новими економічними співтовариствами призводить до стресового стану ту частину населення, яка не потрапила до складу мешканців нових економічних регіонів. У суспільстві вже з'явилися нові господарські цінності і престижні стилі поведінки, позначилися майданчики їхньої локалізації, але доступ до них обмежений через низьку соціальну і просторову мобільність значної частини населення. Реакція такого населення на соціально-економічні зміни, що відбуваються, може бути різною – від депресії і деградації до політичного опору;

– *суперечності усередині вітчизняної системи державного управління регіональним соціально-економічним розвитком.* Ставлення до території як об'єкта індустриального осво-

єння та експлуатації, властиве індустріальній фазі розвитку, відходить на другий план, натомість актуалізується роль гуманітарного чинника в забезпеченні економічного зростання. Постіндустріальна модель відтворення (або «економіка знань») спирається передусім на людський капітал і тому ставить перед регіональною політикою питання про формування середовища для відновлення і розвитку людських і природних ресурсів.

У цій площині перш за все виникає суперечність між традиційними владними повноваженнями держави і новими методами управління господарською активністю. В регіональній соціально-економічній політиці держава, а також і місцева адміністративна влада вдаються в основному до традиційних технічних рішень (управління податками, дозвільна система, бюджетні інвестиції, соціальний патронаж тощо). Однак нові механізми управління регіональним відтворенням українською державою фактично не використовуються, йдеться про механізми заохочення регіональних господарських ініціатив і стимулювання регіональної господарської самоорганізації. Регіональна реконструкція господарського простору України насамперед характеризується культурними змінами, управління якими вимагає використання гуманітарних технологій. Держава повинна зафіксувати нові культурно-економічні співтовариства (ТНК, ВІК, кластерні мережі тощо) і навчитися взаємодіяти з ними. Проте зараз чи не єдиним інструментом державного управління активністю представників цих співтовариств нової економіки і нової культури можна вважати неформальні доручення і протекціонізм;

– *суперечності між владою і населенням*, коли влада «стягує» на себе велику частину ресурсів і прибутку регіонального співтовариства і мінімізує свою відповідальність за його життєзабезпечення, а на населення покладається максимальна відповідальність за стан справ на території. Такі суперечності породжують кризу довіри до держави. Так, місцеві бюджети України перебувають під постійним тиском зобов'язань, які суттєво перевищують їхні фінансові можливості, навіть у частині соціальних виплат, – через недофінансування делегованих державою повноважень. Питома вага місцевих бюджетів у зведеному бюджеті України поступово знижувалася і досягла у 2012 р. рекордно низької позначки у 19,7% порівняно з 54,4% у 1995 р. та 22,9 у 2007 р. Як наслідок, у структурі доходів місцевих бюджетів неухильно зростала питома вага трансфертів з державного бюджету – з 31,2 до 55,2% (дод. 8.3). А це йшло урозріз із багаторазово задекларо-

ваними урядом намірами надати більше повноважень регіональним та місцевим органам влади, в тому числі фіскальним;

– *суперечності між українськими регіонами і глобальним економічним світом*. Економічна регіоналізація країни здійснюватиметься під впливом глобального світу, який намагатиметься сформувати економічний простір України найбільш вигідним для себе чином: ідеться не про узгоджену політику всіх суб'єктів глобалізації, а про конкуренцію самих економічних регіонів. Ті з них, що вже закріпилися на мапі глобального світу поза українськими кордонами, перешкоджатимуть формуванню і посиленню конкурентів. Можна очікувати, що між Україною і просунутими економічними співтовариствами споруджуватимуться перш за все культурні бар'єри, а способом дискримінації буде обрано звинувачення в невідповідності загальноприйнятим культурним стандартам.

У стратегічному вимірі переформовування регіональних господарств України повинно задумуватися в геоekonomічних координатах – шляхом створення у територіальній структурі національної економіки *глобалізованих центрів розвитку – своєрідних «перехідних містків» у світ глобальних обмінів*<sup>164</sup>, які концентрують на своїй території економічну активність країни й виступають як джерела змін і підвищення капіталізації *території*. Активна позиція української держави щодо модернізації територіальної структури національного господарства має базуватися на формуванні нового опорного каркаса її організації, який забезпечуватиме досягнення заявлених цілей просторового розвитку. Складовими (або вузлами) такого каркаса є *стратегічні опорні регіони* (наприклад, Дніпропетровська, Львівська, Одеська області), *великі урбанізовані поселення* – інноваційні й управлінські центри, що концентрують економічну активність країни й виступають джерелом змін (мегаполіси, великі міські агломерації, міста-мільйонники, обласні центри, інші великі міста), *точки зростання* – зони розвитку та впровадження; кластери національного та міжнародного значення, техно(парки)поліси тощо. З метою оптимізації територіальної структури господарства України пропонується виокремлення в новій Генеральній схемі планування території України та Державній стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року (базові

<sup>164</sup> Семиноженко В. П. Новий регіоналізм : монографія / В. П. Семиноженко, Б. М. Данилишин. – К. : Наук. думка, 2005. – 160 с.; Структурні зміни та економічний розвиток монографія / В. І. Чужиков. – К. : КНЕУ, 2008. – 272 с.



закони)<sup>165</sup> обмеженого числа «стратегічних вузлів», розбудова яких здатна забезпечити: найефективнішу з точки зору капіталізації країни інтеграцію в глобальний ринок шляхом зосередження на території країни центрів управління потоками товарів, фінансів, інформації й людей, центрів розробки й обігу інновацій; сприяння прискореному соціально-економічному розвитку України за рахунок формування декількох територіально закріплених «локомотивів зростання», які стануть джерелом нововведень для інших регіонів, розміщуючи в них замовлення для своїх підприємств, передаючи виконання окремих виробничих функцій на аутсорсинг; інфраструктурну, виробничо-технологічну й соціально-культурну зв'язаність країни, що відкриває доступ територій і їхнього населення до джерел соціально-економічного піднесення; реалізацію в країні пілотних проектів соціально-економічного розвитку.

Запропоновано положення, яким доцільно керуватися під час реалізації в Україні державної стратегії просторового розвитку, зокрема:

- загальним вектором розвитку для світу, що глобалізується, з кінця ХХ ст. стає напрям руху до *постіндустріального типу господарювання*, а в регіонах, де цей тип господарювання реалізується, культивується певна культура. Отже, в розбудові нових економічних регіонів в Україні мають використовуватися сучасні гуманітарні технології;

- «каркасом» для локалізації на території України центрів нових економічних регіонів повинні стати *мегаполіси*. Йдеться про виокремлення в просторі країни найбільш динамічних міст або мегаполісів, опорних регіонів, із покладанням на них функцій національних «перехідних містків» у глобальний ринок і забудовників щодо всієї іншої території країни;

- розбудова нових економічних регіонів України починається зі створення на її території відповідних «майданчиків», де формуються необхідні для розгортання цього процесу інфраструктури, при формуванні яких повинен застосовуватися принцип «пакетного збирання» – для певних нових економічних регіонів формується власний «пакет», який локалізується на відповідних територіях;

- формування нових економічних регіонів не повинно розглядатися як реалізація галузе-

вих чи територіальних проектів – ідеться не про розміщення господарських об'єктів на певному географічному ландшафті, а про створення економічно інтегрованих співтовариств. Це може бути усього лише локалізація на певній українській господарській території «сировинних» ланок чужих технологічних ланцюжків, а в рамках просторового підходу – локалізація периферійних зон чужих економічних регіонів. Створення ж власних нових економічних регіонів завжди відбуватиметься шляхом реалізації комплексних культурно-господарських проектів, пов'язаних з формуванням нової системи господарських цінностей (мотивації до певного типу господарської поведінки), нових «правил гри», а також способів комунікації в суспільстві. Критерієм успішності таких проектів повинні бути підвищення рівня довіри у господарських взаєминах і подовження коопераційних ланцюжків співпраці;

- формування нових економічних регіонів передбачає перебудову існуючих ланцюжків господарської активності людей, котрі є контрпродуктивними. Для створення нового має бути наявний «будівельний матеріал», а ним може стати лише нині зв'язана старими формами та інститутами господарська активність людей. Їм повинні бути відкриті «містки переходу» в нові економічні регіони, причому вибудовані інституційно. Відкриття цих «містків» неможливе без здійснення «соціальної інтервенції». Без перебудови існуючих ланцюжків активності будь-які інституційні новації стануть усього лише імітацією і створенням нових «оболонки» для старого змісту;

- у країні повинні бути створені «зони для експерименту», в яких територіальні громади зможуть апробувати нові практики господарської поведінки, не вдаючись до радикальної відмови від звичних відповідних практик, що буде страховкою суспільства на перехідний період;

- у країні повинні бути належним чином *інституційно вибудовані нові «осередки проектування майбутнього»* – фондовий ринок, рейтингові агентства, система інституційних інвесторів, система «вищих ліг» для розробників нових виробничих технологій і практик господарювання, які повинні стати органами управління господарським розвитком країни в умовах існування в суспільстві різних центрів управління і систем цінностей;

- старіння населення країни і скорочення його чисельності мають розглядатися як серйозна загроза переходу до нової регіоналізації України, тому повинна проводитися усвідомлена *соціально-демографічна політика* (включаючи освітню, професійну та ін. складові), що орієнтована на швидке кар'єрне зростання нового покоління.

<sup>165</sup> Закон України «Про Генеральну схему планування територій України» від 07.02.2002 р. № 3059 [Електронний ресурс]. – Доступний з : <http://zakon1.rada.gov.ua/>; Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015 року» від 21 липня 2006 р. № 1001 [Електронний ресурс]. – Доступний з : <http://zakon1.rada.gov.ua/>

## 8.2 Оцінка динаміки структурно-територіальної диспропорційності

Особливе зростання уваги до проблеми нерівномірності регіонального розвитку, яке простежується у багатьох новітніх дослідженнях як вітчизняних, так і зарубіжних наукових шкіл, викликане світовою фінансовою кризою, що стала додатковим чинником загострення диспропорційності економічного розвитку між регіонами у різних країнах.

Порівняльний аналіз динаміки зрушень у територіальній структурі господарств протягом тривалого періоду в Україні, використовуючи відомий статистичний показник – індекс Джині (рис. 8.3), надає можливість виділити основні етапи трансформацій у регіональному розвитку:

– *1 етап стрімких змін регіональних диспропорцій* – охоплює період 1998–2007 рр. та характеризується швидкими темпами зростання рівня диспропорційності, а саме: значення індексу Джині збільшилося з 0,16 до 0,24;

– *2 етап помірних коливань регіональних диспропорцій* – триває протягом 2008–2010 рр. Значення індексу Джині у зазначений період характеризується незначними змінами, зокрема, у 2008 р. він становив 0,241, а у 2010 р. – 0,237;

– *3 етап поступового зменшення регіональних диспропорцій* – період розпочався з 2011 р. і за останніми даними триває досі. Значення індексу Джині перебуває в середньому на рівні 0,23.

Слід зауважити, що закономірною характеристикою будь-якого економічного простору є диференційований розвиток регіонів (терито-

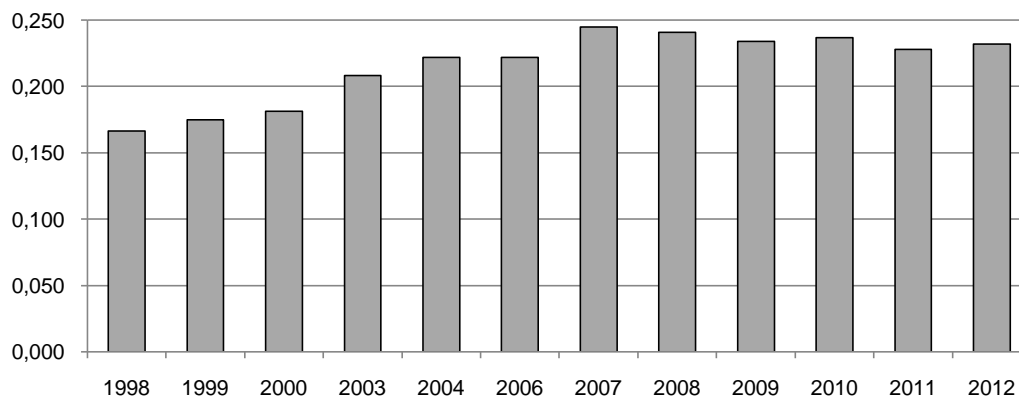
рій), який з об'єктивної точки зору не характеризується чітко визначеним позитивним чи негативним впливом на розвиток національної економіки, оскільки цей вплив залежить від того, які структурні зрушення потенціуює диференційований розвиток територій усередині окремої національної економіки. Зокрема, в країнах з ефективною регіональною політикою та розвинутою економікою, де процес управління диференційованим розвитком регіонів є контрольованим і врегульованим, має місце підсилення стимулу збільшення конкурентних переваг регіонів, що мінімізує прояв розбіжностей соціально-економічного розвитку між регіонами.

Так, наприклад, проведений аналіз розміру територіальних диспропорцій (за значеннями індексу Джині) серед окремих країн – членів Євросоюзу показав (рис. 8.4), що з-поміж країн ЄС, подібних до України за площею території або за кількістю населення, найбільший рівень розбіжності спостерігається у Польщі та Великій Британії, а найменший – у Швеції та Іспанії<sup>166</sup>.

Слід окремо виділити трансформації структурно-територіальної диспропорційності протягом періоду 1995–2010 рр. у цих країнах. Спільною рисою для більшості країн (Франція, Польща, Велика Британія, Швеція) є стрімке збільшення рівня міжрегіональних диспропорцій у період 1995–2007 рр. Проте у період 2007–2010 рр., на відміну від трансформацій в Україні, в цих країнах ЄС продовжується збільшення рівня регіональних диспропорцій.

**Динаміка зміни структурно-територіальної диспропорційності в Україні, 1998–2012 р. (за значенням індексу Джині)**

РИСУНОК

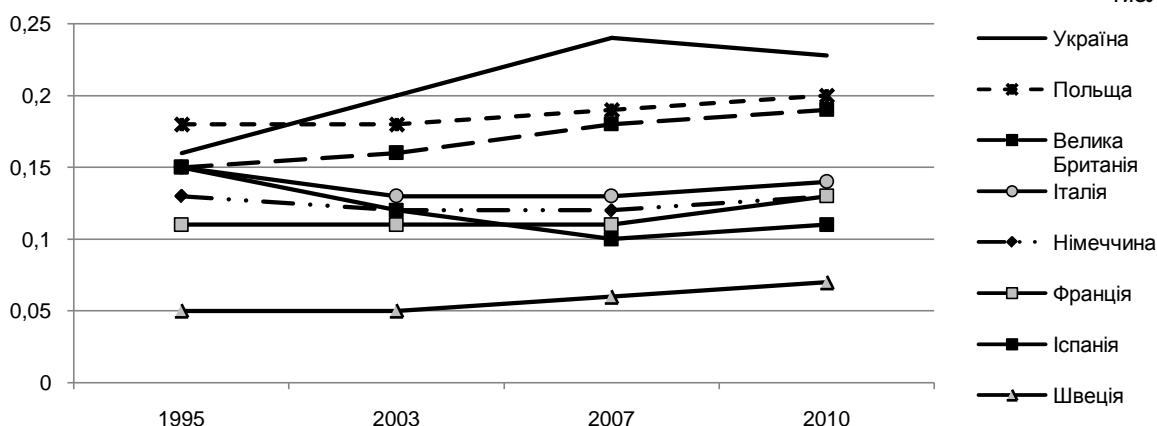


Джерело: за даними Державної служби статистики України: [Електронний ресурс]. – Доступний з : <http://ukrstat.gov.ua/>

<sup>166</sup> OECD Regions at a Glance 2013 [Електронний ресурс] / OECD. – 2013. – Доступний з : [http://www.oecd-ilibrary.org/urban-rural-and-regional-development/oecd-regions-at-a-glance-2013\\_reg\\_glance-2013-en](http://www.oecd-ilibrary.org/urban-rural-and-regional-development/oecd-regions-at-a-glance-2013_reg_glance-2013-en)

## Динаміка структурно-територіальних диспропорцій у країнах ЄС та в Україні 8.4 (за значенням індексу Джині), 1995–2010 рр.

РИСУНОК



Джерело: за даними Державної служби статистики України: [Електронний ресурс]. – Доступний з : <http://ukrstat.gov.ua/>

Таким чином, огляд структурно-територіальних трансформацій диспропорційності в Україні та їх порівняння з країнами ЄС дозволяє стверджувати, що у перший період (1995–2007 рр.) трансформації в Україні пов'язані не лише з внутрішніми факторами, а й із зовнішніми, які тим або іншим чином впливали на збільшення рівня міжрегіональних диспропорцій у більшості країн.

Серед внутрішніх факторів, що зумовили стрімку зміну регіональних диспропорцій в Україні протягом першого етапу, слід виділити процес поляризації економічного простору країни, який спричинив різке поглиблення економічної та соціальної диференціації регіонального розвитку і, як наслідок, посилення дезінтегруючих процесів в економіці країни, тим самим загострюючи міжрегіональну диспропорційність. Серед зовнішніх факторів потрібно виділити:

- процеси глобалізації, які стали одними з визначальних чинників загострення диспропорційності економічного розвитку між регіонами через те, що не всі регіони встигли вчасно та ефективно адаптуватися до нових умов економічної співпраці;

- в умовах зниження трансакційних витрат відбулася концентрація виробництва переважно в окремих регіонах, які в результаті отримали кращі можливості до економічного розвитку;

- торговельна інтеграція стимулювала розвиток економічної діяльності в регіонах, які мали кращий доступ до ринків збуту.

Для визначення головних причин, що зумовили трансформації протягом другого та третього етапів, необхідно провести більш глибокий та комплексний аналіз динаміки зрушень територіальних диспропорцій економічного розвитку України.

Україна серед усіх країн – членів ЄС, які можна зіставити за площею території або ж за кількістю населення, характеризується найбільшим рівнем диференціації регіонального розвитку. Такий надмірний рівень розбіжності (значно вищий, ніж у країнах ЄС) у територіальній структурі господарства України не лише загрожує економічній безпеці окремих регіонів та країни в цілому, а й становить серйозний виклик її збалансованому економічному розвитку, і як наслідок, значно ускладнює процес зближення (конвергенції) територіальних складових структури господарства України.

Такі сильні зрушення у територіальній структурі України породжують не просто регіональну диференціацію, а *викликають міжрегіональну диспропорційність* (як крайній випадок диференціації), що є ризиком для всієї економічної системи України, яка за таких умов виходить зі стану рівноваги та переходить у небезпечну для подальшого функціонування і розвитку зону.

Отже, під *міжрегіональною диспропорційністю* ми будемо розуміти такий ступінь диференціації територіальної структури в країні, який характеризується значними відхиленнями за сукупністю соціально-економічних показників порівняно з іншими еталонними країнами, подібними за структурою (площа території та чисельність населення) до України, та який унеможливорює або ускладнює процес зближення регіонів за рівнями економічного розвитку в країні.

Посилення нерівномірного розвитку окремих територій викликане корінною зміною господарських структур, низьким рівнем галузевої диференціації більшості регіонів, різним ступенем розвитку транспортної інфраструктури, негативними тенденціями у змінах демографічного та екологічного станів тощо.

Слід відзначити, що для ефективного вирішення проблеми надмірних диспропорцій економічного розвитку у територіальній структурі України необхідно:

*по-перше*, визначити напрям структурних змін в економічному просторі України: конвергенція (зближення регіонів) чи дивергенція (розходження регіонів);

*по-друге*, виділити головні фактори, які викликали ці структурні зміни в економічному просторі протягом останніх років.

Усе це насамперед потребує більш детальної та комплексної оцінки стану та тенденцій регіональних диспропорцій в Україні саме у період 2007–2012 рр. – у кризовий та посткризовий періоди, які за останні роки мали найсильніший вплив на виникнення нових і загострення старих ризиків регіонального економічного розвитку.

З огляду на зазначене відмітимо, що набуває актуальності проблема удосконалення методичного забезпечення оцінки міжрегіональної диспропорційності, яке б дозволило здійснити комплексний аналіз її стану, провести порівняльну оцінку протягом певного періоду та створити додаткові можливості для визначення сучасного напрямку регіональних процесів економічного розвитку в країні: конвергенції чи дивергенції.

На сьогодні в Україні єдиною законодавчо закріпленою методикою такої оцінки нерівномірності регіонального розвитку є методика, затверджена Постановою Кабінету Міністрів України «Про запровадження оцінки міжрегіональної та внутрішньорегіональної диферен-

ціації соціально-економічного розвитку регіонів» від 20.05.2009 р. № 476<sup>167</sup>, де чітко визначено два методи, за якими має щорічно проводитися така оцінка (табл. 8.2).

Наразі використання такої методики в Україні не є актуальним, оскільки, *по-перше*, територіальна структура господарства України вже характеризується не просто диференціацією, а яскраво вираженою міжрегіональною диспропорційністю, що за таких умов потребує іншого методичного підходу. *По-друге*, значення коефіцієнта варіації не несе конкретного змістовного навантаження щодо зміни рівня нерівномірності регіонального розвитку в країні у динаміці. Тобто отримавши значення коефіцієнта варіації, наприклад, менше, ніж у попередньому році, не можна дати чіткої відповіді на запитання: ці позитивні зміни у значеннях коефіцієнту пов'язані з прискореними темпами розвитку проблемних регіонів чи зі зниженням економічного розвитку у регіонах-лідерах.

З огляду на зазначені суперечності у методах, визначених Постановою, постає гостра потреба у розробленні методичного підходу оцінки саме міжрегіональної диспропорційності в країні.

Слід зазначити, що подібні питання в різних аспектах висвітлені у чималій кількості наукових праць – як вітчизняних, так і зарубіжних (табл. 8.3), проте всі вони стосуються оцінки регіональної диференціації соціально-економічного розвитку в країні, а не оцінки рівня міжрегіональної диспропорційності, яка на сьогодні має місце у територіальній структурі України.

## Законодавчо визначені методи оцінки міжрегіональної диференціації в Україні 8.2

ТАБЛИЦЯ

Зміст методу	Формула розрахунку	Пояснення до формули
Визначення розбіжності між найбільш благополучними і найбільш проблемними регіонами	$C_i = \frac{x_{\max_i}}{x_{\min_i}}$	$C_i$ – величина диференціації показника; $x_{\max_i} \left( x_{\min_i} \right)$ – максимальне (мінімальне) значення $i$ -го показника серед регіонів
Оцінка діапазону відхилення значення показників регіонів відносно їхнього середнього значення (за допомогою коефіцієнта варіації)	$\bar{x} = \frac{1}{n} \sum_{j=1}^n x_j;$ $C_B = \sqrt{\frac{1}{n} \sum_{j=1}^n (x_j - \bar{x})^2};$ $K_B = \frac{C_B}{\bar{x}}$	$\bar{x}$ – середнє значення показників за регіонами; $x_j$ – значення $j$ -го показника; $n$ – кількість регіонів; $C_B$ – стандартне квадратичне відхилення; $K_B$ – коефіцієнт варіації.

Джерело: складено за даними Постанови Кабінету Міністрів України «Про запровадження оцінки міжрегіональної та внутрішньорегіональної диференціації соціально-економічного розвитку регіонів» від 20.05.2009 р. № 476 [Електронний ресурс] / офіц. сайт Верховної Ради України. – Доступний з : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/476-2009-p>

<sup>167</sup> Постанова Кабінету Міністрів України «Про запровадження оцінки міжрегіональної та внутрішньорегіональної диференціації соціально-економічного розвитку регіонів» від 20.05.2009 р. № 476 [Електронний ресурс] / офіц. сайт Верховної Ради України. – Доступний з : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/476-2009-p>

ТАБЛИЦЯ

Автор	Мета оцінки	Система показників	Розрахункова формула	Недоліки методики	Переваги методики
Шевцова В.І.	Оцінка ефективності регіональної політики, виявлення основних напрямів подолання нерівномірності регіонального розвитку	Окремі показники: загальний рівень економічного розвитку регіонів, рівень доходів населення, стан ринку праці, інвестиційна діяльність	$R_j = \frac{P_{j\max}}{P_{j\min}},$ де $R_j$ – розмір диспропорційного показника, $P_{j\max}$ та $P_{j\min}$ – відповідно максимальне та мінімальне значення $j$ -го показника	у формулі розрахунку не беруть до уваги загальну кількість регіонів і проміжні значення показників	простота практичного застосування; у структурі показників виділяють економічні критерії
Клебанова Т.С.	Здійснити впорядкування регіонів, провести порівняльний аналіз збалансованості їх розвитку	Інтегральний індекс основних соціально-економічних показників розвитку	$k_{ij} = \frac{I_{ij}}{\max\{I_{ij}\}},$ де $k_{ij}$ – коефіцієнт диспропорцій, $I_{ij}$ – інтегральний показник розвитку $i$ -го регіону в $j$ -му періоді	формула не має практичного застосування при визначенні коефіцієнта міжрегіональної диспропорційності для країни в цілому	дає можливість оцінити асиметричність розвитку в динаміці для кожного регіону
Сторонянська І.З.	Регулювання асиметрії регіонального соціально-економічного розвитку	Інтегральний індекс: валовий регіональний продукт, чисельність населення регіону	Індекс Тейла: $IT = \sum_{i=1}^n \frac{Y_i}{Y} \ln \frac{Y_i/P_i}{Y/P},$ де $Y_i$ – ВРП регіону, $Y$ – сума ВРП регіонів країни, $P_i$ – населення регіону, $P$ – населення країни	система показників досить вузька	охоплює загальну кількість регіонів; зручний у проведенні розрахунків
Перфілюв С.В.	Встановлення взаємозв'язку між розвитком територіальної нерівномірності та характером економічного розвитку території	Інтегральний індекс: бюджетна забезпеченість	$K_{\text{ВАР}}^{\tau} = \frac{1}{\lambda^{\tau}} \sqrt{\frac{1}{N} \sum_{\xi=1}^N (\lambda_{\xi}^{\tau} - \lambda^{\tau})^2}$ $K_{\text{ВАР}}^{\tau}$ – коефіцієнт варіації у році $\tau$ ; $\lambda^{\tau}$ – середнє значення показника по країні на душу населення; $\lambda_{\xi}^{\tau}$ – значення показника у регіоні $\xi$ на душу населення; $N$ – кількість регіонів	по-суті є звичайним коефіцієнтом варіації, адаптованим під економічні показники в регіональному розрізі	дозволяє проводити аналіз у динаміці; враховує показники кожного регіону
Алоїс Кьотчерер	Розроблення ефективних заходів зменшення регіональної диференціації	Інтегральний індекс: основні соціально-економічні показники регіонального розвитку	$U_{ij} = \frac{x_{ij} - x_{i\max}}{s_{xi}}$ або $U_{ij} = \frac{x_{i\min} - x_{ij}}{s_{xi}}$ $x_{ij}$ – значення $i$ -го показника для $j$ -го регіону; $s_{xi}$ – стандартне відхилення $i$ -го показника	не можна застосувати за умови, коли мінімальний показник має нульове значення	враховано особливості показників стимуляторів і дестимуляторів; зручний у проведенні розрахунків

Автор	Мета оцінки	Система показників	Розрахункова формула	Недоліки методики	Переваги методики
Вінченцо Спієза	Оцінка відмінностей економічних показників між регіонами або виявлення концентрації економічної діяльності в певних областях	Інтегральний індекс: ВВП на одну особу, кількість населення	Індекс Джині: $G = \frac{2 \sum_{i=1}^n i \cdot y_i}{n \sum_{i=1}^n y_i} - \frac{n+1}{n},$ де $G$ – індекс Джині, $n$ – кількість спостережень, $y_i$ – значення змінних, отриманих при аналізі цих спостережень	система показників досить вузька	зручний у проведенні розрахунків; дозволяє проводити порівняння між різними країнами

Джерело: Шевцова В. І. К оценке эффективности современной региональной политики Украины [Електронний ресурс] / В. І. Шевцова, Я. А. Шевцова // Проблемы и перспективы развития сотрудничества между странами Юго-Восточной Европы в рамках Черноморского экономического сотрудничества и ГУАМ : сб. науч. трудов. – Донецк : Донецкий национальный университет, 2011. – Доступний з : [www.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/pips/2011\\_2/tom2/762.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/pips/2011_2/tom2/762.pdf); Оценка и анализ неравномерности развития регионов Украины / [Т. С. Клебанова, Л. С. Гурьянова, Т. Н. Трунова, А. Ю. Смирнова] // Актуальные проблемы экономики. – 2009. – № 8. – С. 162–168; Сторонянська І. Оцінка асиметрії соціально-економічного розвитку регіонів України та обґрунтування пріоритетів державної регіональної політики / І. Сторонянська // Регіональна економіка. – 2006. – № 4. – С. 101–110; Перфильев С. В. Территориальная дифференциация / С. В. Перфильев, Т. Н. Морозова // Уровень жизни населения регионов России. – 2013. – № 7. – С. 135–140; Kutscherauer Alois, Fachinelli Hana, Hučka Miroslav at al. Disparities in country regional development of the Czech Republic – concept, theory, identification and assessment. – Ostrava, 2010. – 120 p.; Spiezia V. Measuring regional economies // Statistics Brief – Statistics Directorate of the OECD. – 2003. – № 6. – P. 1–8.

Таким чином, підсумовуючи основні *недоліки наведених вище методичних підходів*, слід відзначити, що:

1) різна мета та цілі, які ставилися під час відповідної оцінки, породжують суперечності у використанні отриманих результатів;

2) відсутність чіткої єдиної системи показників оцінки рівня диференціації регіональної структури країни утворює додаткові труднощі при порівнянні отриманих результатів;

3) специфічність розрахункових формул значно ускладнює адаптування цих методів до визначення наявних зрушень у територіальній структурі в Україні;

4) не встановлюється взаємозв'язок між отриманими результатами та структурними змінами у регіональних економіках, що свідчить про некомплексність та незавершеність відповідних оцінок;

5) не визначено період, протягом якого слід проводити оцінку, що породжує серед фахівців невизначеність щодо часового проміжку;

6) не передбачено визначення напряму регіональних процесів (конвергенції чи дивергенції) в країні, що знижує ефективність прийняття управлінських рішень з питань зменшення регіональної диференціації.

Проведений аналіз особливостей цих методичних підходів дозволяє *виділити та узагальнити основні їх переваги*, а саме:

1) у більшості методик оцінка проводиться за інтегральним (зведеним) індексом показників соціально-економічного розвитку, що забезпечує цілісність отриманих результатів;

2) відсутність експертних оцінок під час проведення дослідження у підсумку підвищує об'єктивність отриманих результатів;

3) можливість проведення оцінки у динаміці, що дозволяє проводити порівняльний аналіз у різних часових проміжках.

Для досягнення мети цього дослідження щодо *розроблення методичного підходу до оцінки міжрегіональної диспропорційності в Україні* ми вважаємо доцільним використовувати основні переваги наведених вище методичних підходів та, водночас, уникаючи їхніх недоліків. З огляду на це розроблення методичного підходу оцінки міжрегіональної диспропорційності, на нашу думку, має здійснюватися з урахуванням таких вимог:

*по-перше*, проводити оцінку міжрегіональної диспропорційності потрібно за інтегральним індексом економічного розвитку кожного регіону, що повністю ґрунтується на використанні економіко-математичних методів дослідження (без експертних оцінок);

*по-друге*, сформована система показників має складатися з тих показників, що входять до номенклатури офіційних статистичних даних, або розраховуватись на їх основі – тобто система показників, за якою проводитиметься оцінка, має бути інформаційно доступною;

*по-третє*, чітко сформулювати алгоритм аналітичної частини дослідження із рекомендованим часовим проміжком, протягом якого має досліджуватись динаміка рівня міжрегіональної диспропорційності економічного розвитку, що полегшить проведення подібних досліджень іншими фахівцями у майбутньому;

по-четверте, проводити аналіз не лише окремо встановленої оцінки міжрегіональної диспропорційності, а й зіставляти її з темпами приросту основних показників економічного розвитку у регіонах, що забезпечуватиме завершеність та комплексність дослідження;

по-п'яте, визначати напрями регіональних процесів (конвергенції чи дивергенції) в країні, що стане підґрунтям при формуванні та коригуванні заходів регіональної політики, спрямованих на зменшення прояву міжрегіональної диспропорційності в країні та забезпечення стійкого зближення регіонів за соціально-економічним розвитком.

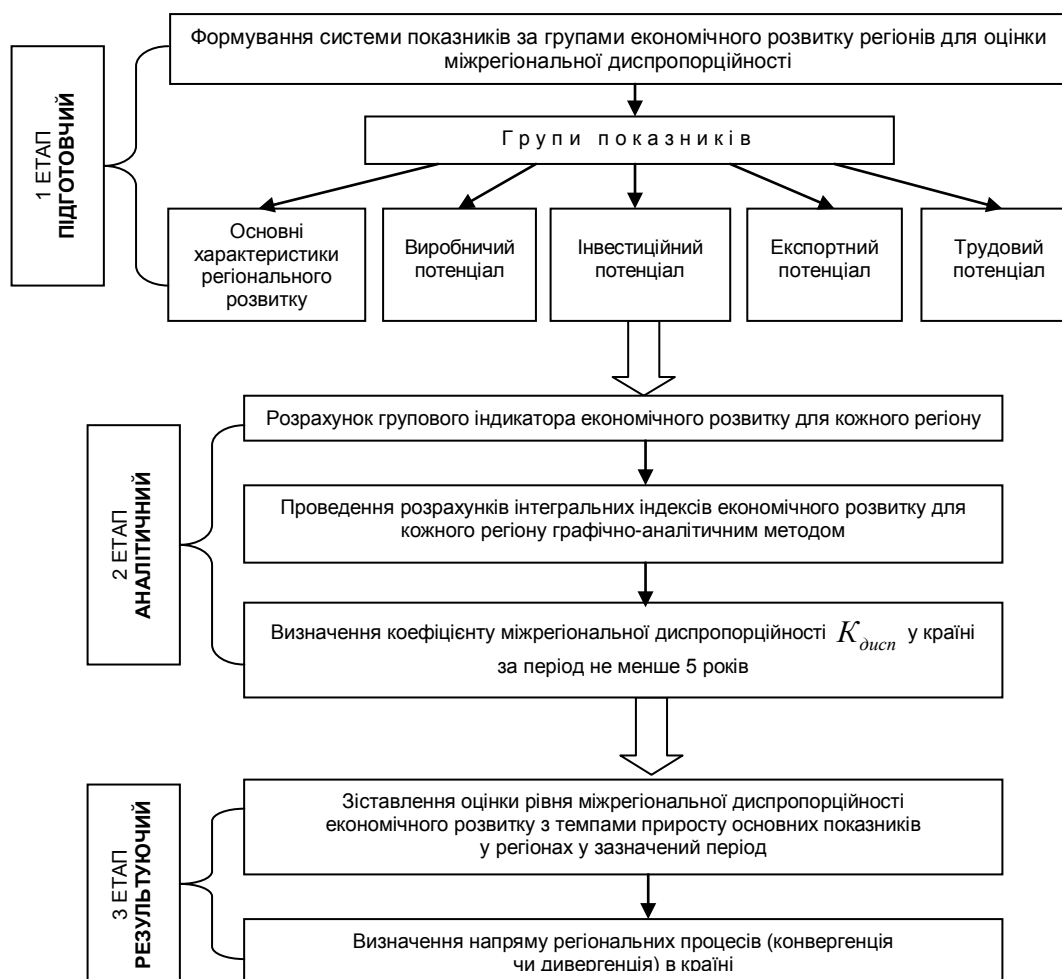
Дотримання цих вимог при розробленні методичного підходу до оцінки міжрегіональної диспропорційності за допомогою наведених

вище рекомендацій дасть можливість не лише визначати ступінь міжрегіональної диспропорційності в Україні та його зміни протягом досліджуваного періоду, а й дозволить визначити основні фактори, які зумовлюють зміни у розмірах міжрегіональної диспропорційності, що, як наслідок, визначатиме тип розвитку регіонів (конвергентний чи дивергентний).

Узагальнюючи сказане вище, зауважимо, що основні вимоги та рекомендації до розроблення методичного підходу до оцінки міжрегіональної диспропорційності економічного розвитку можна представити у вигляді взаємопов'язаних та взаємодоповнюючих етапів (підготовчий, аналітичний та результуючий), які у підсумку дозволять провести комплексну оцінку рівня міжрегіональної диспропорційності в країні (рис. 8.5).

## Методика оцінки міжрегіональної диспропорційності економічного розвитку 8.5

РИСУНОК



Джерело: складено Бевз І.А.



Першочерговим завданням для проведення оцінки міжрегіональної диспропорційності у **підготовчому етапі** ми пропонуємо сформувати систему показників, використовуючи зарубіжний досвід. Так, зокрема, у *Великій Британії* у центрі досліджень європейської політики для оцінки міжрегіональних диспропорцій сформували систему показників за такими трьома групами: фізичні (кліматичні умови, транспортна доступність, щільність населення), економічні (ВВП на одну особу, промисловий, економічний та демографічний потенціали) та соціальні (трудоий ринок, рівень життя населення) індикатори.<sup>168</sup>

У доповіді *Шведського інституту європейських політичних досліджень* для оцінки диспропорцій регіонального розвитку запропоновано використовувати досить вузький перелік показників, зокрема, ВВП на одну особу, заробітну плату, витрати домашніх господарств, чистий дохід, рівень безробіття та економічно активного населення.<sup>169</sup>

Дослідження, що були проведені *Міжнародним валютним фондом* з питань диспропорцій у Словаччині, теж обмежувалися невеликою кількістю індикаторів, які характеризували ВВП на одну особу, дохід домашніх господарств, продуктивність праці, зайнятість робочої сили, рівень безробіття, розмір заробітної плати, обсяг прямих іноземних інвестицій.<sup>170</sup> Набагато ширшим переліком показників користувалися фахівці *Остравського технічного університету у Чехії*, коли проводили дослідження з питань міжрегіональних диспропорцій у країні. Зокрема, ними було використано 14 показників, що характеризують такі аспекти регіонального розвитку: економічний потенціал, рівень життя населення, соціальна інфраструктура, стан навколишнього середовища.<sup>171</sup>

З огляду на зазначене вище пропонуємо систему показників для оцінки міжрегіональної диспропорційності в Україні рекомендуємо поділити на такі групи: *основні показники економічного розвитку регіонів* (ВРП, доходи місцевого бюджету), *виробничий потенціал* (обсяг реалізованої промислової та сільськогосподарської продукції), *інвестиційний потенціал* (обсяг інвестицій в основний капітал та виконаних будівельних робіт), *експор-*

*тний потенціал* (прямі іноземні інвестиції, обсяг експорту товарів та послуг) та *трудоий потенціал* (середньомісячна заробітна плата, рівень безробіття, розмір заборгованості з виплати заробітної плати).

Завданням **аналітичного етапу** є зведення показників економічного розвитку регіонів у інтегральні індекси, які агрегують великі обсяги інформації у зручний і зрозумілий формат, адекватно відображають стан міжрегіональної диспропорційності економічного розвитку в країні, оскільки окремий показник не може виступати орієнтиром її розмірів.

Перш за все, цей етап передбачає розрахунок групових індикаторів для кожного регіону відповідно до визначених груп показників за допомогою методу групування часткових показників, який вважаємо за доцільне розраховувати як середньгеометричну величину.

На цьому ж етапі необхідно встановити значення інтегрального індексу економічного розвитку для кожного регіону за допомогою графічно-аналітичного методу, перевагами якого є простота використання, наочність та об'єктивність.<sup>172</sup> Зміст цього методу полягає у побудові радіальної діаграми відповідно до групових індикаторів економічного розвитку регіонів, тобто у проектуванні значень групових індикаторів на площину, в результаті чого одержується багатокутник. Установлення значення інтегрального індексу кожного регіону відбувається через розрахунок площі отриманих відповідних багатокутників за допомогою методу триангуляції, тобто розбиття неправильних багатокутників на симплекси, сума площ яких і визначатиме інтегральний індекс економічного розвитку регіону.

Наступним кроком є встановлення коефіцієнта міжрегіональної диспропорційності  $K_{dusc}$  на базі визначених інтегральних індексів економічного розвитку регіонів, зокрема, складається рейтинг регіонів за їхнім значенням: починаючи з регіону, що має найбільше значення цього індексу та завершуючи регіоном з найменшим його значенням. Погоджуючись з думкою В. Федоряк<sup>173</sup>, що одним із критеріїв оцінки міжрегіональної диспропорційності є середнє значення показників по країні, наголошуємо на потребі встановлення середнього значення інтегрального індексу економічного розвитку по Україні.

<sup>168</sup> Wishlade F., Yuill D. Measuring disparities for area designation purposes: issues for the European union. Report to European Policies Research Centre. – Glasgow, 1997. – P. 11, 17.

<sup>169</sup> Villaverde J., Maza A. Disparities in the EU. Report of Swedish Institute for European Policy Studie. – Stockholm, 2011. – P. 14.

<sup>170</sup> Banerjee B., Jarmuzek M. Anatomy of Regional Disparities in the Slovak Republic. Report International Monetary Fund. – 2009. – P. 18–29.

<sup>171</sup> A. Kutscherauer, H. Fachinelli, M. Hučka at all/ Disparities in country regional development of the Czech Republic – concept, theory, identification and assessment. – Ostrava, 2010. – P. 36.

<sup>172</sup> Стасюк О.М., Бевз І.А. Інтегральна оцінка конкурентоспроможності регіонів України // Економіка і прогнозування. – 2012. – № 1. – С. 75–86.

<sup>173</sup> Федоряк В. С. Межрегиональные диспропорции социально-экономического развития современной России // Известия Саратовского университета. Новая серия. Сер. : Экономика. Управление. Право. – 2008. – № 2. – С. 12–20.

Зауважимо, що наразі кількість регіонів, у яких значення інтегрального індексу є вищим за середнє значення по Україні, є критично низька, а саме, нараховується лише п'ять таких регіонів (м. Київ, Дніпропетровська, Донецька, Київська та Полтавська області). З огляду на це пропонуємо регіони, значення інтегральних індексів економічного розвитку яких більше за середнє значення, умовно вважати *регіонами-лідерами*; всі ж інші регіони – *проблемними регіонами*. Така сильна диференціація регіонів за економічним розвитком в країні свідчить про потребу розробки дієвих інструментів, націлених на зменшення міжрегіональної диспропорційності, і, як наслідок, поступове збільшення кількості регіонів-лідерів та зменшення проблемних регіонів – як передумови виникнення процесу конвергенції в країні.

З огляду на сказане вище відзначимо, що відмінності у співвідношеннях між сумами попередньо встановлених інтегральних індексів у регіонах-лідерах та у проблемних регіонах слугуватимуть основою для встановлення коефіцієнта міжрегіональної диспропорційності економічного розвитку: чим ближчим до одиниці буде значення цього співвідношення, тим меншим буде ступінь міжрегіональної диспропорційності економічного розвитку регіонів у країні. Цю характеристику можна описати формулою:

$$\lim \left( \frac{\sum_{i=m}^n I_i}{\sum_{i=1}^m I_i} \right) \rightarrow 1, \quad (8.1)$$

де  $I_i (m < i < n)$  – значення інтегрального індексу економічного розвитку у регіонах-лідерах;  $I_i (1 < i < m)$  – значення інтегрального індексу економічного розвитку у проблемних регіонах;  $n$  – кількість регіонів.

Користуючись відношенням (8.1), визначення коефіцієнту міжрегіональної диспропорційності економічного розвитку регіонів  $K_{дисп}$  проводиться за такою формулою:

$$K_{дисп} = \frac{\sum_{i=m}^n I_i}{\sum_{i=1}^m I_i}, \quad (8.2)$$

Отже, оцінка міжрегіональної диспропорційності визначається коефіцієнтом диспропорційності  $K_{дисп}$ , який прямо пропорційно залежить від суми значень інтегральних показників економічного розвитку у регіонах-лідерах та обернено пропорційно – від суми значень цих показників у проблемних регіонах.

На **результуючому етапі** значна увага приділяється тому, що згаданий взаємозв'язок

між параметрами коефіцієнта міжрегіональної диспропорційності виступає своєрідною характеристикою регіональних процесів (конвергенції чи дивергенції) в економічному просторі. Запропоноване визначення коефіцієнта диспропорційності дає цілісне уявлення про перебіг зазначених регіональних процесів у країні лише під час розгляду динаміки розвитку міжрегіональної диспропорційності протягом тривалого часу, принаймні за період 5–6 років.

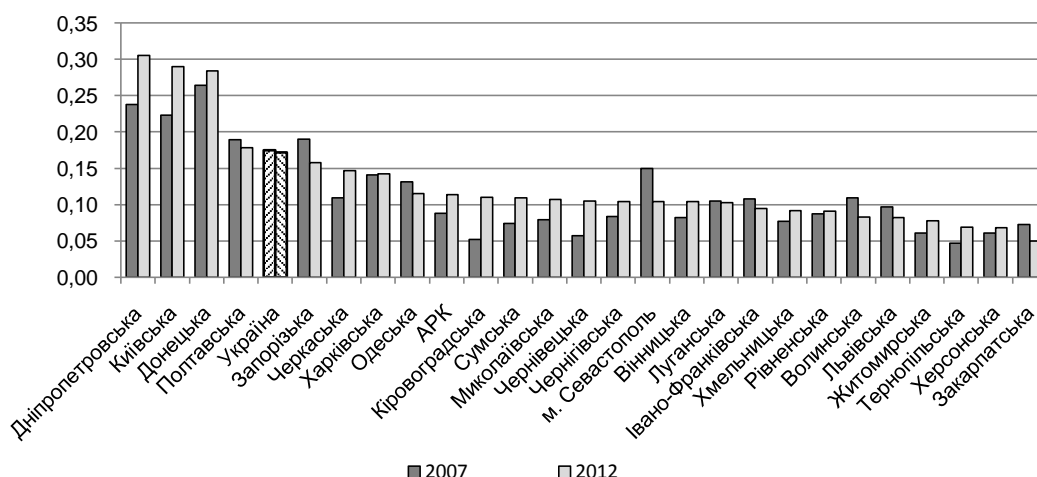
Визначення особливостей диспропорційного розвитку економічного простору України насамперед передбачає проведення аналізу динаміки інтегральних індексів економічного розвитку регіонів, що стане підґрунтям для визначення характеру тенденцій конвергентно-дивергентних процесів в Україні. Під час цього дослідження було проведено такий аналіз протягом періоду 2007–2012 рр., проте для зручності порівняння отриманих результатів ми наводимо лише динаміку змін інтегральних індексів економічного розвитку регіонів лише за 2007 р. та 2012 рр. без значення інтегрального індексу м. Київ у зв'язку з тим, що його значення значно більші, ніж у інших регіонах, що ускладнює проведення порівняльних характеристик інтегральних індексів, представлених на діаграмі (рис. 8.6).

Аналіз динаміки економічного розвитку регіонів України за період 2007–2012 рр. свідчить, що беззаперечним лідером економічного розвитку залишається м. Київ, інтегральний індекс економічного розвитку якого у досліджуваному періоді є більшим у середньому в 5 разів, ніж, зокрема, індекс Дніпропетровської області. Наступні позиції серед регіонів-лідерів протягом останніх років тримають Дніпропетровська, Донецька, Київська та Полтавська області, хоча, слід зазначити, що у 2007 р. до лідерів належала і Запорізька область.

Серед найбільш проблемних регіонів суттєво не змінюють положення у рейтингу Тернопільська та Закарпатська області, в той час як Кіровоградська область відчутно покращила показники економічного розвитку порівняно з 2007 р. Проведені розрахунки дозволяють зробити висновок, що середнє значення інтегрального індексу економічного розвитку по Україні за досліджуваний період не зазнало особливих змін, тим самим залишаючи стабільною кількість проблемних регіонів (22). Отже, відмінності у рівнях економічного розвитку між регіонами-лідерами та проблемними регіонами характеризують регіональні диспропорції, посилення або зменшення яких відбувається одночасно зі змінами у розривах значень інтегральних індексів економічного розвитку регіонів України.

## Рейтинг регіонів України за значенням інтегральних індексів економічного розвитку у 2007 та 2012 рр. 8.6

РИСУНОК



Джерело: складено за розрахунками Бевз І.А.

Установлене значення коефіцієнту міжрегіональної диспропорційності свідчить, що у період 2007–2012 рр. відбувалися коливання ступеня диференціації регіонів за показниками економічного розвитку (рис. 8.7).

Як уже зазначалося, дуже важливим у контексті комплексного дослідження проблеми міжрегіональних диспропорцій є зіставлення отриманих результатів з темпами приросту економічних показників у регіонах-лідерах і у проблемних регіонах. З огляду на це відзначимо, що спостерігаються неоднакові тенденції у змінах темпів приросту (зниження) між регіонами-лідерами та проблемними регіонами (рис. 8.8).

Так, у 2008 р. темп приросту інтегрального індексу економічного розвитку у проблемних регіонах становив 14% порівняно з 2007 р., тоді як у регіонах-лідерах спостерігалось зниження економічної діяльності, що відобразилося на зниженні інтегрального індексу цих регіонів на 9,6%.

Загалом регіони-лідери протягом 2007–2012 рр. яскраво демонструють зменшення показників економічного зростання, виняток становив лише 2010 р., коли темп приросту у зазначених регіонах перебували на рівні 14,3%. В останні ж роки у показниках економічного розвитку цих регіонів спостерігається негативна тенденція, зокрема, у 2012 р. темп зниження показників економічного розвитку набув максимального значення 12,3%.

Негативна динаміка темпів економічного розвитку у регіонах-лідерах безпосередньо пов'язана зі скороченням обсягів виробництва у цих регіонах. Так, зокрема, Донецька область за останні роки характеризується зменшенням обсягів реальної промислової продукції, а саме у металургійному виробництві та виробництві готових металевих виробів (які

становлять у загальній структурі обсягу промислової продукції регіону приблизно 40%). За офіційними даними, з 2010 р. обсяг цього виробництва стрімко знижується та наразі становить 81,5 млрд грн, що на 24,3% менше, ніж у попередньому році.

Цю негативну тенденцію у структурних зрушеннях переробної промисловості Донецької області засвідчують і фінансові звітності окремих підприємств. Зауважимо, що два найбільші українські виробники сталі, що входять до світових рейтингів, – гірничо-металургійний холдінг «Метінвест» та корпорація «Індустріальний союз Донбасу», за даними Всесвітньої асоціації виробників сталі Worldsteel за період 2011–2012 рр. скоротили обсяги виробництва відповідно на 13 і 5%<sup>174</sup>. Негативна динаміка в обсягах виробництва спостерігається також у діяльності одного з найбільш сучасних металургійних підприємств України – Донецького електрометалургійного заводу, який побудовано за принципом міні-заводу з неповним металургійним циклом.

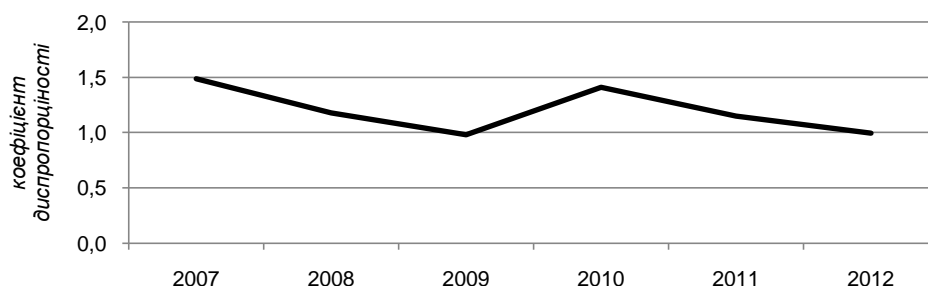
За офіційними даними, на підприємстві відбувалося скорочення виробництва сталі з 2009 р., зокрема, обсяги виплавки були скорочені на 52% та у 2012 р. становили 505 тис. т сталі; з кінця цього року було припинено діяльність заводу через високі ціни на основну сировину та низьку ціну кінцевої продукції<sup>175</sup>.

<sup>174</sup> «Метінвест» занял 24-е место среди мировых производителей стали, Украина – в тройке главных экспортеров [Електронний ресурс] // Комп&ньон. – 2012. – Доступний з : <http://www.companion.ua/articles/content?id=197680>

<sup>175</sup> «КВБ Групп» отрещивается от владения Донецким электрометаллургическим заводом [Електронний ресурс] // Укррудпром. – 2013. – Доступний з : [http://www.ukrudprom.ua/news/-KVV\\_Group\\_otkreshchivaetsya\\_ot\\_vladieniya\\_Donetskim\\_elektrometall.html](http://www.ukrudprom.ua/news/-KVV_Group_otkreshchivaetsya_ot_vladieniya_Donetskim_elektrometall.html)

## Динаміка рівня міжрегіональної диспропорційності економічного розвитку в Україні у період 2007–2012 рр. 8.7

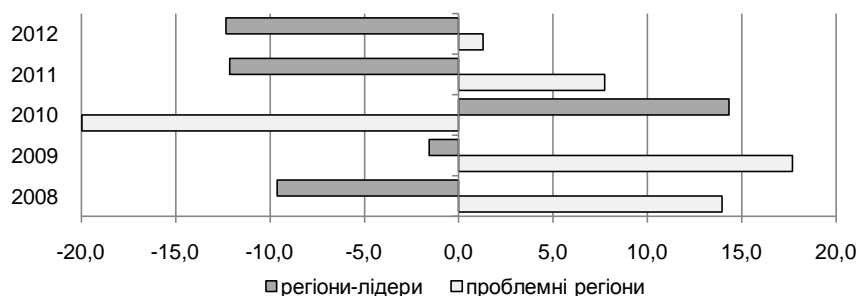
РИСУНОК



Джерело: складено за розрахунками Бевз І.А.

## Темпи приросту (спаду) економічного розвитку регіонів України за період 2007–2012 рр. 8.8

РИСУНОК



Джерело: складено за розрахунками Бевз І.А.

Слід зазначити, що структурні зміни у розвитку такого регіону-лідера, як Дніпропетровська область, найбільше стосуються добувної промисловості та розроблення кар'єрів, які становлять 25–27% у структурі обсягу промислової продукції цього регіону та характеризуються негативною динамікою в останні роки. Зокрема, відбулося зменшення обсягів добувної промисловості у 2012 рр. на 1,1 млрд грн порівняно з 2011 р., коли обсяг становив 54,4 млрд грн. Ці структурні зрушення відбувалися одночасно і на провідних підприємствах Дніпропетровської області. Так, один із найбільших представників гірничодобувної промисловості ПАТ «Інгулецький гірничозбагачувальний комбінат» у 2012 р. скоротив виробництво залізрудного концентрату на 3,7% – до 13,58 млн т<sup>176</sup>.

Аналогічна тенденція спостерігається і на одному з найбільших підприємств України з видобутку залізної руди підземним способом – ПАТ «Криворізький залізрудний комбінат». Зокрема, з 2010 р. до 2012 р. відбувається поступове скорочення цього виробництва на 5,6%

і за останніми даними становить 5,556 млн т<sup>177</sup>. Коротко підсумовуючи проведений аналіз, відзначимо, що зниження економічної діяльності у регіонах-лідерах відбувається одночасно зі зменшенням виробництва у найбільших підприємствах цих регіонів, що свідчить про відсутність суперечностей у структурних змінах пріоритетних галузей промисловості, як на мезо-, так і на мікрорівні.

Зазначимо, що проблемні регіони характеризуються протилежною тенденцією у змінах показників економічного розвитку, а саме за досліджуваній період ці регіони поступово відновлюють власну економічну діяльність, винятком став 2010 р., коли у них різко уповільнився темп економічного розвитку – до 20% порівняно з 2009 р. Найбільші темпи приросту відбулися у період 2007–2009 рр. – темп приросту економічного розвитку проблемних регіонів перебував у межах 14,0–17,6%. В останні роки ці регіони зберігають позитивну тенденцію, зокрема, у 2012 р. зміна показників економічного розвитку перебувала на рівні 1,3% порівняно з попереднім роком.

<sup>176</sup> Горнообогатительные комбинаты отчитались за 8 месяцев [Електронний ресурс] // УНІАН. – 2013. – Доступний з : <http://economics.unian.net/industry/830328-gorno-obogatitelnyie-kombinatyi-otchitalis-za-8-mesyatsev.html>

<sup>177</sup> Криворізький залізрудний комбінат скоротив обсяги виробництва [Електронний ресурс] // Новини Кривого Рогу. – 2012. – Доступний з : <http://www.0564.ua/article/145307>

Проведене дослідження дозволяє стверджувати про тісну кореляцію між прискореними темпами економічного зростання у цих регіонах та позитивною динамікою розвитку провідних підприємств. Зокрема, слід відзначити регіони, що спеціалізуються на агропромисловому секторі. Так, у Тернопільській області, де розташований один із найбільших виробників сільськогосподарської продукції в Україні – агрохолдінг «Мрія» – у якому протягом останніх років зберігається позитивна динаміка нарощування обсягів виробництва та спостерігається збільшення прибутку компанії (лише за період 2012–2011 рр. прибуток збільшився на 25% та, за даними агентства УНІАН, становить 563 млн грн<sup>178</sup>), відбувається відчутне збільшення виробництва зернових та зернобобових культур: з 2010 р. їхній обсяг збільшився майже у 2 рази та становить у 2012 р. 21638,4 тис. ц. Слід окремо виділити Кіровоградську область, яка характеризується високими темпами посткризового відновлення АПК, зокрема привертає увагу збільшення у період 2007–2012 рр. більше ніж удвічі обсягів виробництва насіння соняшнику. Такі позитивні структурні зрушення у рослинництві Кіровоградської області безпосередньо пов'язані з динамічним розвитком агропромислової групи «Креатив», яка є одним із лідерів в Україні на ринку жирів і маргаринів з часткою понад 30%. Чистий дохід цієї компанії від реалізації продукції лише за останній рік становив 4,754 млрд грн, що на 77,5% більше, ніж у 2011 р.<sup>179</sup>

Позитивну динаміку у показниках економічного розвитку, зокрема в обсягах експорту, за останні роки має Миколаївська область. Зокрема, лише за 2011–2012 рр. спостерігаються відчутні зміни у товарній структурі експорту: якщо ще у 2011 р. найбільша частка експорту регіону належала продуктам неорганічної хімії (32% загального експорту), то у 2012 р. лідером серед експортованих товарів стали зернові культури (35%), збільшивши темпи зростання експорту всього регіону на 30%, що становить 2,3 млрд дол. США. Такі структурні зрушення обсягів експорту Миколаївської області не в останню чергу пояснюються успішною діяльністю ТОВ СП «Нібулон», що стала у 2012 р. лідером з експорту українського зерна<sup>180</sup>. Слід зауважити, що з 2010 р. лідерські позиції за темпами збільшення обсягів продукції сільського господарства тримає Чернігівська область, де за згаданий пе-

ріод вони зросли на 40% та у 2012 р. становили 5442,9 млн грн. Одна з найбільших часток усієї реалізованої с/г продукції області належить аграрній компанії «Дружба-Нова» (15%), яка у цьому році збільшила чистий прибуток на 26,2% порівняно з 2011 р.<sup>181</sup>

Отже, серед факторів, що спричинили прискорені темпи розвитку проблемних регіонів, слід відзначити збільшення попиту на продукти харчування в Україні і за кордоном, що позитивно відобразилося на нарощуванні потужностей відповідного виробництва у підприємствах, які переважно розміщені у регіонах сільськогосподарського типу.

Результатом проведеної оцінки структурно-територіальної диспропорційності в Україні стає виокремлення ризику та виклику регіональному розвитку в Україні під дією суперечності динаміки структурно-територіальної диспропорційності (рис. 8.9). **Зокрема, суперечність** полягає у тому, що **негативні наслідки для національної економіки від світової фінансової кризи спричинили позитивні зміни у рівнях диспропорційності економічного розвитку регіонів**. Тривале збереження цієї суперечності регіонального розвитку породжує **ризик** того, що існуючі на сьогодні повільні темпи післякризового відновлення економічного зростання у провідних регіонах (Луганській, Донецькій, Дніпропетровській областях) спричинять падіння темпів економічного зростання всієї національної економіки. Якщо ймовірність настання цього ризику не буде суттєво знижена, то для регіональної політики постане **виклик** загострення рівня міжрегіональної диспропорційності економічного розвитку в Україні до такого критичного рівня, який стане реальною перешкодою для створення єдиного економічного простору в країні.

Запропоноване удосконалення методичного підходу до проведення оцінки міжрегіональної диспропорційності ґрунтується не лише на визначенні стану та тенденцій диспропорційності протягом останніх років в Україні, а й на виділенні основних факторів, що спричинили зміни у регіональній структурі країни та визначення напряму регіональних процесів.

Проведений аналіз значень коефіцієнта міжрегіональної диспропорційності та темпів приросту (зниження) показників економічного розвитку регіонів дозволяє зробити висновок, що регіональні процеси конвергенції у період 2010–2012 рр. є короткочасними та головним чином пов'язані з відчутними темпами **зниження показників економічного розвитку регіонів-лідерів**, які, в свою чергу, обумовлені спадом виробництва основних видів економічної діяльності, що є провідними у відповідних регіонах (металургія та добувна промисловість).

<sup>178</sup> Агрохолдінг «Мрія» разместил 5-летние евробонды на 400 млн долл. [Електронний ресурс] // УНІАН. – 2013. – 12 квітня. – Доступний з : <http://economics.unian.net/agro/776051-agroholding-mriya-razmestil-5-letnie-evrobondyi-na-400-mln-doll.html>

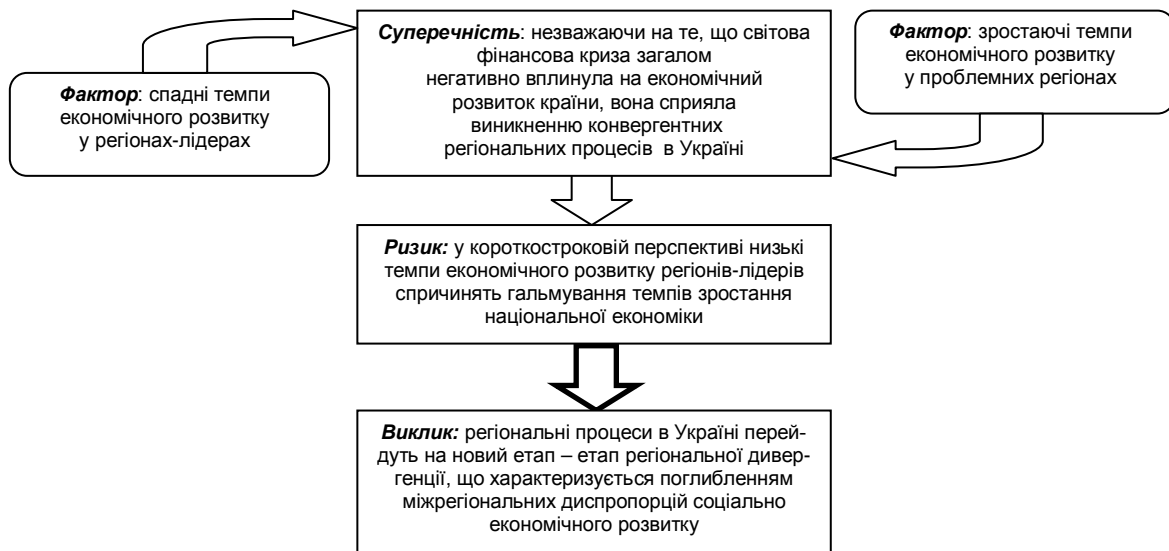
<sup>179</sup> Агропромислова група «Креатив» в 2012 році збільшила чистий прибуток на 32,7% [Електронний ресурс] // УНІАН. – 2013. – Доступний з : <http://economics.unian.ua/agro/783980-agropromislova-grupa-kreativ-v-2012-rotsi-zbilshila-chistiy-pributok-na-327.htm>.

<sup>180</sup> Нібулон [Електронний ресурс] // Forbes Ukraine. – 2013. – Доступний з : <http://forbes.ua/company/709>

<sup>181</sup> Компанію «Дружба-Нова» покинул генеральный директор [Електронний ресурс] // Agronews. – 2013. – Доступний з : <http://agronews.ua/node/33860>

## Схема ризиків та викликів регіональному розвитку в Україні під впливом 8.9 суперечності динаміки структурно-територіальної диспропорційності у післякризовий період

РИСУНОК



Джерело: складено за розрахунками Бевз І.А.

Відтворення динаміки регіонального розвитку, зокрема, дослідження наявних зрушень у територіальній структурі господарства України за останні роки, зіставленого з аналізом відповідних змін на макрорівні, дозволяє стверджувати про наявність взаємозв'язку між регіональними темпами економічного розвитку та діяльністю провідних компаній (підприємств), які визначають напрям і темпи економічного зростання економік регіонів у цілому.

Необхідно зауважити, що, незважаючи на позитивні зміни у розвитку міжрегіональної диспропорційності, *слід характеризувати регіональні процеси в Україні як умовно конвергентні*, оскільки період регіональної абсо-

лютної конвергенції має стати тривалим, більш відчутним і забезпечуватися прискореним економічним розвитком проблемних регіонів разом із збереженням позитивної тенденції цього розвитку у регіонах-лідерах.

Узагальнюючи сказане вище, слід відзначити, що головним *викликом* для регіональної політики є різке збільшення рівня міжрегіональної диспропорційності, який пов'язаний із *суперечністю* регіонального розвитку (виникнення умовної конвергенції регіональних процесів як наслідок впливу світової фінансової кризи) та посилюється *ризиком* у короткостроковій перспективі темпів економічного зростання національної економіки.

### 8.3 Особливості економічних інструментів подолання структурно-територіальної диспропорційності

Протягом тривалого часу серед головних завдань державної регіональної політики України ключові позиції займає вирішення проблеми диспропорційного соціально-економічного розвитку регіонів.

У регіональній політиці за час незалежності України було розроблено та реалізовано різні інструменти, націлені на подолання міжрегіональних диспропорцій, серед яких головну роль відіграють інструменти економічного напрямку.

Зокрема, таким інструментом є перерозподіл капіталу, який в Україні представлений у вигляді міжбюджетних трансфертів (дотацій

вирівнювання та субвенції з державного бюджету), що за своєю суттю є бюджетно-фінансовою підтримкою регіонів та реалізується шляхом надходження грошових коштів з центрального бюджету до місцевих.

На сьогодні зміст цього інструменту зводиться до концепції фінансового вирівнювання, тобто до перерозподілу фінансових ресурсів між усіма регіонами. Слід зауважити, що у багатьох країнах світу активно і успішно використовується саме цей інструмент з метою зменшення розбіжностей у доходах місцевих бюджетів.

Проте реалізація такого інструменту фінансового вирівнювання в Україні породжує певну суперечність у регіональному розвитку і виступає одним із факторів збереження високого рівня міжрегіональної диспропорційності економічного розвитку (рис. 8.10).

**Суперечність** полягає в тому, що незважаючи на виконання фінансовим вирівнюванням свого головного завдання (забезпечення повного виконання фінансових зобов'язань держави щодо надання суспільних послуг на встановленому мінімально гарантованому рівні), цей інструмент, як показує досвід, не виконує свою стратегічну мету – сприяння динамічному, збалансованому соціально-економічному розвитку всієї країни та окремих територій.

Щодо реалізації головного завдання фінансового вирівнювання слід зазначити, що протягом останніх років цей інструмент ефективно сприяв зменшенню фіскальних дисбалансів у доходах місцевих бюджетів. Так, використовуючи статистичний показник лінійного коефіцієнту варіації, було розраховано рівень дис-

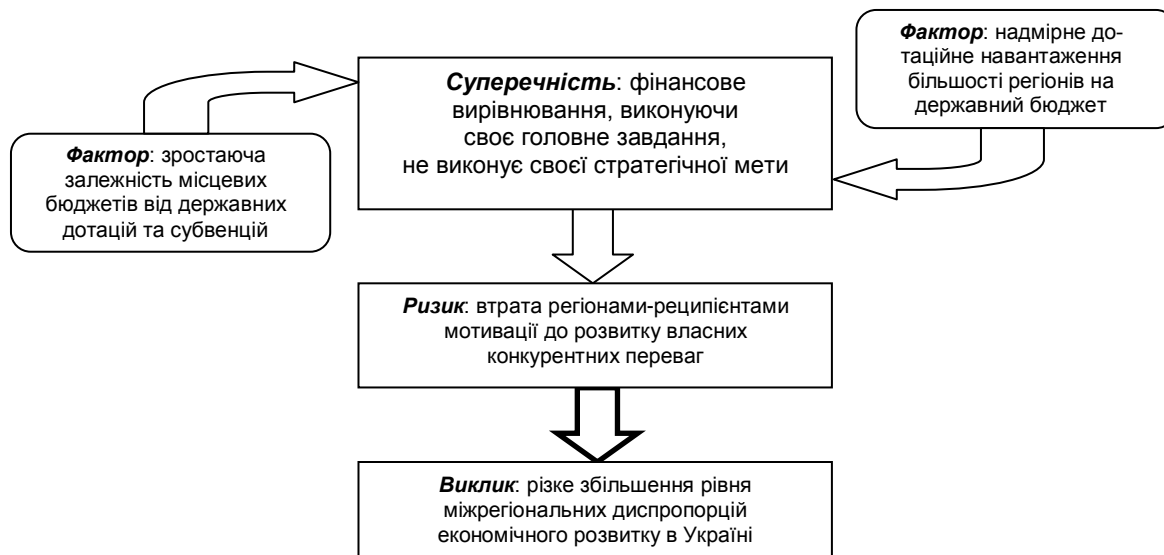
балансів у доходах місцевих бюджетів на одну особу без урахування міжбюджетних трансфертів та враховуючи їх (табл. 8.4).

Отриманий результат дозволяє стверджувати, що значення коефіцієнта варіації є досить низьким, що свідчить про однорідність і збалансованість доходів місцевих бюджетів за регіонами у розрахунку на одну особу після перерахування до регіонів з центрального бюджету міжбюджетних трансфертів. Отже, розподіл міжбюджетних трансфертів за регіонами України сприяє подоланню розбіжностей за доходами регіонів, які мали місце до застосування інструменту «фінансового вирівнювання».

Проте в результаті проведеного дослідження було зроблено висновок, що цей інструмент має слабкий ступінь впливу на створення передумов для динамічного, збалансованого соціально-економічного розвитку регіонів. Окрім того, ефективна реалізація фінансового вирівнювання ускладнюється таким фактором, як зростаюча залежність місцевих бюджетів від державних дотацій і субвенцій.

**Схема ризиків та викликів регіональному розвитку в Україні 8.10**  
**під впливом суперечності інструменту фінансового вирівнювання**

РИСУНОК



Джерело: складено за розрахунками Бевз І.А.

**Динаміка рівня дисбалансів у доходах місцевих бюджетах регіонів України, 8.4**  
**2008–2012 рр.**

ТАБЛИЦЯ

Лінійний коефіцієнт варіації, %	2008	2009	2010	2011	2012
Дохід місцевих бюджетів без трансфертів на одну особу	35,1	31,8	31,6	27,6	27,4
Обсяг міжбюджетних трансфертів на одну особу	19,3	20,0	21,5	18,2	15,5
Дохід бюджетів з трансфертами на одну особу	15,2	11,5	7,5	5,7	6,7

Джерело: складено за розрахунками Бевз І.А.



Так, у 2008 р. рівень залежності місцевих бюджетів у середньому по Україні був на рівні 46,3%, у 2010 р. відбулося зростання цього рівня до 52,3%, уже у 2012 р. значення рівня залежності сягнуло 55,2%. Серед найбільш дотаційно залежних регіонів протягом останніх років є Волинська, Закарпатська, Івано-Франківська, Тернопільська та Чернівецька області, у яких протягом 2008–2012 рр. рівень дотацій у місцевих бюджетах збільшився з 65 до 73%.

Слід зауважити, що негативно впливає на ефективність використання фінансового вирівнювання фактор надмірного дотаційного навантаження більшості регіонів на державний бюджет. Так, загальна частка трансфертів у ВВП України щорічно зростає та значно перевищує цей показник у більшості країн світу (рис. 8.11).

Щорічно регіони України не лише отримують дотації та субвенції з центрального бюджету, а й з місцевих бюджетів відраховують кошти до державного. Ці кошти у структурі доходів Зведеного бюджету України у період 2008–2012 рр. становлять 21,7–25,6%.

Найбільше коштів у вигляді міжрегіональних трансфертів отримують протягом тривалого часу місцеві бюджети регіонів-лідерів, а саме Донецька область (у 2012 р. отримала дотацій і субвенцій обсягом 105828 млн грн), Дніпропетровська область (7134 млн грн) та м. Київ (8747 млн грн). У той час, як найбільше поповнюється державний бюджет України за рахунок таких регіонів, як Донецька (обсяг коштів направлених до державного бюджету становить у 2012 р. (330 млн грн), Запорізька (230 млн грн), Київська (154 млн грн), Одеська (130 млн грн) та Дніпропетровська (110 млн грн) області.

Для того щоб отримати об'єктивну оцінку щодо обсягів трансфертів і зворотних коштів з місцевих бюджетів до центрального, ми пропонуємо розглядати такий відносний показник, як *дотаційне навантаження на державний бюджет*, що показує, який обсяг трансфертів припадає на одну гривню, направлену з місцевого бюджету регіону до центрального. Перевагою цього показника є те, що він дає обґрунтовано виявити, які регіони є донорами, а які реципієнтами (дод. 8.4).

Слід зазначити, що порівняльний аналіз обсягів трансфертів у період 2008–2012 рр. дозволяє зробити висновок, що регіон пе-

реважно стали отримувати обсяг дотацій та субвенцій значно більший, ніж передавали коштів до державного бюджету. Винятком стала лише Рівненська область, яка за цей час зменшила своє навантаження на державний бюджет з 139 до 89 млн грн. Окрім того, слід відмітити ряд регіонів, які за цей час суттєво не змінили свого дотаційного навантаження: Донецька, Запорізька, Кіровоградська, Миколаївська, Полтавська та Хмельницька області.

Зауважимо, що у період 2008–2012 рр. зазнала змін трійка лідерів у регіонах-донорах, якщо у 2008 р. до них належали м. Київ, Дніпропетровська та Донецька області, тобто саме ці регіони мали найменше дотаційне навантаження на державний бюджет (на 1 грн, відправлену з їхніх місцевих бюджетів до державного, регіони отримували в межах 5–7 грн у вигляді трансфертів), наразі лідируючі позиції регіонів-донорів зайняли Запорізька (дотаційне навантаження на державний бюджет у 2012 р. становить 17), Київська (29) та Донецька області (33).

Негативна тенденція спостерігається серед усіх інших регіонів, які переважно є регіонами-реципієнтами. Серед таких регіонів слід виділити: Волинську та Херсонську області, які ще у 2008 р. на 1 грн, передану до державного бюджету, отримували 700 грн трансфертів, а вже у 2012 р. – 4500 грн. Проте найбільшим регіоном-реципієнтом уже протягом тривалого часу залишається Чернівецька область, її дотаційне навантаження на державний бюджет зазнало найсуттєвіших змін – з 926 до 10938 грн.

Підсумовуючи дослідження щодо ефективності використання інструменту фінансового вирівнювання, слід відзначити, що цей інструмент хоча й сприяє вирівнюванню доходів місцевих бюджетів (у розрахунку на одну особу), проте спричиняє надмірне навантаження на державний бюджет, і такий перерозподіл не відповідає інтересам успішних регіонів (які виступають у ролі регіонів-донорів) та не стимулює економічний розвиток у регіонах-реципієнтах. Наслідком сукупності недоліків фінансового вирівнювання є збереження високого рівня міжрегіональної диспропорційності економічного розвитку серед регіонів України.

#### Частка трансфертів до місцевих бюджетів у ВВП різних країн 8.11



Джерело: Blochliger H. Fiscal Equalisation / H. Blochliger, C. Charbit // OECD Economic Studies. – №. 44. – 2008. – Р. 22

Зазначимо, що такий інструмент фінансового вирівнювання був успішно реалізований у деяких європейських країнах, зокрема у Швеції. Для того щоб застосування цього інструменту не гальмувало, а, навпаки, стимулювало розвиток проблемних регіонів, фахівці запропонували вирівнювати не лише доходи, а й витрати місцевих бюджетів. Разом з фінансовим вирівнюванням у Швеції одночасно використовуються державні програми, націлені на фінансування різних інвестиційних проектів у проблемних регіонах, що позитивно відображається на формуванні єдиного економічного простору Швеції<sup>182</sup>.

В Україні 2012 р. теж було **створено Державний фонд регіонального розвитку (ДФРР)**, який має виступати головним державним джерелом підтримки розвитку регіонів<sup>183</sup>. Кошти ДФРР становлять один відсоток від доходів загального фонду держбюджету та мають забезпечити довгострокове цільове фінансування регіональних проектів, інноваційне стимулювання міжрегіонального співробітництва та досягнення збалансованого розвитку регіонів.

Проте реалізація цього економічного інструменту подолання міжрегіональної диспропорційності спричиняє появу суперечності регіональної політики (рис. 8.12). **Суперечність** полягає в тому, що, незважаючи на те, що головною метою ДФРР є підтримка розвитку проблемних регіонів, створення в них то-

чок зростання та сприяння рівномірному економічному розвитку через низку факторів діяльності ДФРР загострює рівень міжрегіональної диспропорційності. За рахунок коштів ДФРР мають реалізовуватися інвестиційні програми (проекти), спрямовані на розвиток окремих галузей, секторів економіки, виробництв у регіонах та мають стати їхніми точками зростання. Зокрема, пріоритетність фінансування має надаватися тим інвестиційним програмам (проектам), які мають важливе значення для соціально-економічного розвитку двох і більше регіонів.

Окрім того, для ДФРР розписано особливі критерії розподілу коштів: 70% бюджетних коштів розподіляються відповідно до чисельності населення, яке проживає у відповідному регіоні; 30% бюджетних коштів – з урахуванням рівня соціально-економічного розвитку регіонів відповідно до показника валового регіонального продукту в розрахунку на одну особу (для регіонів, у яких ВРП на одну особу становить менш як 75% середнього показника по Україні). Ця частина коштів спрямовується на підвищення конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості регіонів і окремих адміністративно-територіальних одиниць, зокрема, на фінансування інвестиційних програм (проектів), які сприяють розвитку інфраструктури, створенню нових робочих місць, енергозбереженню та захисту навколишнього природного середовища<sup>184</sup>.

**Схема ризиків та викликів регіональному розвитку в Україні 8.12**  
**під впливом суперечності практичної реалізації ДФРР**

РИСУНОК



Джерело: складено Бевз І.А.

<sup>182</sup> Fedyuk V., Bychenko A. Regional development in Sweden and Ukraine // National Security & Defence. – 2009. – № 1. – С. 48–50.

<sup>183</sup> Постанова Кабінету Міністрів України «Питання державного фонду регіонального розвитку» від 04.07.2012 р. № 656

[Електронний ресурс] / офіц. сайт Верховної Ради України – Доступний з : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/656-2012-p>

<sup>184</sup> Там само.

Одним із **факторів** неефективної реалізації ДФРР є те, що у 2012 р за рахунок коштів у всіх регіонах було заплановано профінансувати лише об'єкти соціальної інфраструктури (дитячі навчальні заклади, заклади охорони здоров'я тощо). Наступним таким **фактором** є порушення механізму перерозподілу коштів у розділі «Об'єкти і заходи, що фінансуються за рахунок 30% коштів державного фонду регіонального розвитку, які розподіляються з урахуванням проблем соціально-економічного розвитку окремих адміністративно-територіальних одиниць». Відповідно до встановленого законом порядку кошти повинні були направлятися лише у 10 таких регіонів. Проте за офіційними даними обсяг коштів на користь визначених регіонів становив тільки 16%, або 76,4 млн грн. Натомість в обсязі 404,5 млн грн було профінансовано об'єкти і заходи у тих регіонах, які взагалі не підлягали фінансуванню за цим критерієм, оскільки мають показник ВРП на душу населення більше 75% (табл. 8.5).

Таке порушення не лише самого механізму розподілу, а й цільового призначення коштів ДФРР закладає **ризик** відсутності фінансових можливостей для економічного розвитку більшості регіонів країни, зокрема створення у них точок зростання. На додаток, враховуючи нинішні тенденції до різкого скорочення видатків із державного бюджету, виникає **ризик** того, що ДФРР у поточному році може виявитися частково чи навіть взагалі несформованим.

Проаналізований поточний стан перерозподілу коштів ДФРР та оцінка ризиків економічного зростання регіонів кидає **виклик** державній регіональній політиці: через малу ефективність ДФРР у регіональному розвитку загострюється проблема зростання рівня міжре-

гіональної диспропорційності. Головною *причиною* збереження високого рівня міжрегіональної диспропорційності стала неефективна державна регіональна політика в Україні, яка реалізовувалася переважно у вигляді двох інструментів економічного напрямку: фінансового вирівнювання – за допомогою дотацій та субвенцій з державного бюджету, а також фінансового стимулу – Державного фонду регіонального розвитку (ДФРР), зміст якого полягає у створенні сприятливих можливостей для формування точок зростання з метою залучення додаткового потоку інвестицій у проблемні регіони країни. Ефективне використання цих інструментів повинно було створити синергетичний ефект у подоланні міжрегіональної диспропорційності економічного розвитку. Замість того зазначені інструменти загострили старі **ризики** та сприяли виникненню **нових** для економічного розвитку регіонів:

- обмежені можливості фінансових ресурсів держави можуть спричинити проблеми перерозподілу капіталу між регіонами, що ймовірно проявиться у скороченні обсягів міжбюджетних трансфертів до місцевих бюджетів усіх регіонів. Особливо гостро відчують нестачу коштів проблемні регіони, що негативно відобразиться на їх економічній діяльності;

- враховуючи нинішні тенденції до різкого скорочення видатків у державному бюджеті, ДФРР може у поточному році виявитися частково чи навіть взагалі несформованим. Як наслідок, проблемні регіони не отримуватимуть належної можливості для створення точок зростання, що в результаті відобразиться на гальмуванні темпів їхнього економічного розвитку та на збільшенні рівня міжрегіональної диспропорційності.

#### Обсяги фінансування у розділі «Об'єкти і заходи, що фінансуються за рахунок 30% коштів ДФРР» за регіонами, 2012 р.

ТАБЛИЦЯ

	Регіон	Обсяг фінансування, млн грн
менше 75% середнього по країні	Чернівецька	0
	Закарпатська	0
	Рівненська	0
	Житомирська	1,0
	Тернопільська	6,2
	Івано-Франківська	7,3
	Волинська	8,2
	Хмельницька	11,9
	Вінницька	14,8
	Херсонська	27,0
більше 75% середнього по країні	Миколаївська	3,5
	Київська	6,1
	Запорізька	8,9
	Кіровоградська	11,4
	Харківська	20,0
	Львівська	20,7
	м. Севастополь	21,6
	Черкаська	24,6
	Дніпропетровська	30,6
	Сумська	32,3
	Чернігівська	38,1
	Донецька	92,0
	АРК	94,7

Джерело: складено Бевз І.А.

## 8.4 Структурні особливості економіки Донбасу

На Донбасі відбуваються безпрецедентні події, хоча й не з вини України, але їх важкі наслідки стосуються кожного українця, тому безсумнівно вимагають адекватної державної політики подолання наслідків війни.

Збройний конфлікт на Сході України безперечно чинить надзвичайно негативний вплив не лише на промисловість регіону, а й на економічний потенціал країни, оскільки йдеться не лише про результати руйнування економіки регіону – окупованої й підконтрольної Україні частини, – але й про проблеми безпосередньо зв'язаних з ним підприємств інших регіонів. Ситуація у Донецькій та Луганській областях негативно позначилась також на економіці областей, які з ними межують – Дніпропетровської, Запорізької, Харківській, де зосереджено значну частину промислового потенціалу України.

Економіка Донбасу – це застарілі технології, небезпечні та шкідливі умови праці, висока енергомісткість; ніхто навіть не мав наміру розбудовувати тут сучасну промисловість. Олігархів ця ситуація влаштовувала, оскільки без значних капіталовкладень у регіон отримувался значний прибуток. Будь-яка ініціатива щодо змін наштовхувалася на основний аргумент – зростання безробіття та необхідність розв'язати міф про те, що Донбас годує всю Україну. Щодо Донецької області то у 2011 та 2012 роках перевищення обсягів податкових надходжень, зібраних на її території, над обсягами перерозподілу фінансових ресурсів через місцеві бюджети було незначним, тому «регіоном-донором» її можна було вважати тільки умовно.

На сьогодні, як би це не звучало жорстоко, руйнування значної частини виробничого потенціалу Луганської та Донецької областей, певною мірою, спрощує завдання структурної перебудови їхніх економік, але й потребує гармонізації та узгодження новацій призначених саме для Донбасу з загальноукраїнською програмою реформ і вимагає поширення реформ на всю Україну. Разом із тим руйнування морально і фізично застарілої промисловості, відкриває можливості для розбудови ресурсоефективних підприємств, сучасних доріг і комунікацій, житла, системи освітніх, медичних і соціальних закладів, які дозволять забезпечити сталий розвиток XXI ст. При відбудові економіки Донбасу необхідно акцентувати увагу на стратегічному плануванні розвитку територій у напрямі погодження зусиль влади, суспільства, бізнесу щодо зосередження на перспективних та невикористаних раніше ресурсах регіону та концентрації ресурсів на довгострокових цілях розвитку територій.

На сьогодні розроблено пакет реалізації заходів із відновлення Донбасу, але цей процес повинен здійснюватися не на засадах старої парадигми промислової політики, а на сучасній технологічній базі. Промисловість зазначеного регіону, зокрема таких традиційних галузей спеціалізації, як паливно-енергетичного комплексу, чорної металургії, хімічної промисловості, машинобудування, має стати конкурентоспроможною на глобальному рівні та генерувати становлення нових видів діяльності для розширення присутності на внутрішнього ринку, нарощування експортного потенціалу, а також вирішувати соціальні проблеми регіону.

Донецька та Луганська області – найбільші в Україні за своїм промисловим потенціалом. Основною причиною падіння обсягів промислового виробництва на контрольованій українською владою територіях Донецької та Луганської областей, є *зупинка промислових підприємств*. Збройний конфлікт спричинив зупинку виробничих потужностей металургійної та коксохімічної галузі або скорочення завантаження їх промислових потужностей, обумовлене обмеженням постачання сировини, відвантаження готової продукції, міжгалузевими зв'язками з призупиненими підприємствами з територій, підконтрольних так званим ДНР та ЛНР. Основними чинниками, що створюють логістичні обмеження, є пошкодження транспортної (автомобільних та залізничних доріг) і енергетичної інфраструктури (ліній електропередач, газопроводів), відновлення роботи яких потребує значних капіталовкладень.

У галузевій структурі промислового виробництва Донецької області до початку озброєного конфлікту переважали металургійна та хімічна промисловість, галузі паливно-енергетичного комплексу, машинобудування. Область була основним виробником металопродукції, продукції машинобудування і хімічної промисловості. Характерною рисою господарського комплексу області було поєднання потужної промисловості з багатогалузевим сільським господарством, на розвиток якого останнім часом робився значний акцент, з подальшою перспективою виходу продукції на світові ринки. Промисловий потенціал Луганської області характеризувався як багатогалузевий, де провідні позиції посідали добувна промисловість, важке машинобудування та нафтопереробка.

Починаючи з 2014 р. падіння промислового виробництва у Донецькій та Луганській областях було найбільшим серед інших областей України і старопромислових регіонів зокрема та було обумовлене втягненням їх територій в збройне протистояння (табл. 8.6).

**Сфера реального сектора економіки старопромислових регіонів України, 8.6**  
% до відповідного періоду попереднього року

ТАБЛИЦЯ

Область	2013 р.	2014 р.	Січень– березень 2015р.*	Березень 2015 р.	Березень 2015р. до лютого 2015р.*
<b>Індекси промислової продукції</b>					
Дніпропетровська	98,5	92,5	89,1	85,2	107,2
Донецька	93,6	68,5	47,5	50,6	121,6
Запорізька	97,1	96,8	92,4	86,4	101,0
Луганська	91,1	58,0	12,0	10,0	96,0
<b>Індекси обсягу сільськогосподарського виробництва</b>					
Дніпропетровська	131,1	94,0	96,0	98,1	98,6
Донецька	105,8	96,2	67,3	65,1	74,0
Запорізька	134,4	96,3	95,1	97,3	99,7
Луганська	103,5	82,3	43,8	42,8	45,9

Примітка: \* без урахування частини зони проведення антитерористичної операції.

Джерело: за даними Державної служби статистики України: [Електронний ресурс]. – Доступний з : <http://ukrstat.gov.ua/>

**У Донецькій області** обсяги промислового виробництва в 2014 р. порівняно з аналогічним попереднім періодом скоротились на близько 30%<sup>185</sup>. Найбільш значущим падіння обсягів виробництва за період з 2014 р. по травень 2015 р. було в добувній промисловості (у 1,7 раза). Це відбулося переважно за рахунок втрати контролю над значною часткою вугільних шахт (60% шахт залишилось на території, невідконтрольній українській владі, у т.ч. 100% шахт, що видобувають антрацитове вугілля (Сніжне, Шахтарськ, Торез). Досить значним стало падіння обсягів промислового виробництва (у 1,3 раза) в переробній промисловості. Найбільш відчутними наслідки збройного конфлікту простежуються за такими видами економічної діяльності, як: виготовлення виробів з деревини, паперу та поліграфічна діяльність (падіння індексів промислового виробництва за цей період становило близько 4 рази), виробництво коксу та продуктів нафтоперероблення, а також виробництво хімічних речовин і хімічної продукції (практично у 2,5 раза).

**У Луганській області** обсяги промислового виробництва в 2014 р. по відношенню до відповідного періоду попереднього року скоротились майже у 2 рази, а на початку 2015 р. становили лише трохи більше 10% до відповідного періоду 2014 р.<sup>186</sup>. Значно кращою по Луганській області ситуація у сфері сільськогосподарського виробництва становив понад 80% до відповідного періоду 2013 р., а на початку 2015 р. скорочення обсягів сільськогосподарського виробництва наближалось до 50% до відповідного періоду попереднього року проти 88% у промисловості.

Статистичні дані щодо економічного становища Луганської області надають змогу провести детальне оцінювання лише за I півріччя 2014 р. Спад обсягів продукції за цей період проти січня–червня 2013 р. спостерігався у більшості основних видів промислової діяльності. Найбільш значущим він був у сфері видобування сирової нафти – на 38%, природного газу – на 36%, інших корисних копалин та розроблення кар'єрів – на близько 30%<sup>187</sup>.

Динаміка зміни структури промисловості Луганської області за обсягами реалізованої продукції підтверджує втрату контролю над переважною часткою промислових активів базових галузей Луганської області<sup>188</sup>.

Так, у структурі обсягів реалізованої промислової продукції області частка металургійного виробництва та виробництва готових металевих виробів скоротилась у 18 разів, а частка машинобудування – практично у 2 рази. Це в цілому визначило скорочення у структурі промисловості області частки переробної промисловості у 1,2 раза. Одночасно у структурі переробної промисловості області відчутно зросли частки виробництва готових продуктів, напоїв і тютюнових виробів (більш ніж у 3 рази), виготовлення виробів з деревини, паперу та поліграфічної діяльності (майже у 3 рази), виробництва гумових і пластмасових виробів, іншої неметалевої продукції (у 2 рази) та виробництва хімічних речовин та хімічної промисловості (більш ніж у 1,5 рази). Воєнні дії на території Донецької та Луганської областей мали негативний вплив на всі галузі економіки регіонів без винятку.

<sup>185</sup> За даними Головного управління статистики у Донецькій області: [Електронний ресурс]. – Доступний з : <http://www.donetskstat.gov.ua/>

<sup>186</sup> За даними Головного управління статистики у Луганській області: [Електронний ресурс]. – Доступний з : <http://lg.ukrstat.gov.ua/>

<sup>187</sup> Повідомлення Головного управління статистики у Луганській області [Електронний ресурс]. – Доступний з : [lugastat.lg.ua/files/obl\\_0614.doc](http://lugastat.lg.ua/files/obl_0614.doc)

<sup>188</sup> На час проведення дослідження відсутні дані, що характеризують динаміку змін обсягів виробництва по Луганській області. Інформація, представлена Головним управлінням статистики у Луганській області, обмежується структурою реалізованої продукції за 2014 р. та січень–травень 2015 р.

Значними були втрати Донецької області в металургійній галузі. Область втратила близько 60% її виробничих потужностей через втрату двох (із трьох) потужних вузлів металургійної промисловості області: Донецько-Макіївського та Єнакіївського, до яких входять найбільш значущі підприємств металургійної галузі<sup>189</sup>. Проте частка металургійної галузі в структурі реалізованої промислової продукції Донецької області в I півріччі 2015 р. по відношенню до 2014 р. практично не змінилась. Це відбулося переважно за рахунок збереження на території, підконтрольній українській владі, виробничих активів двох найбільш потужних підприємств чорної металургії Донецької області – ПАТ «Маріупольський металургійний комбінат ім. Ілліча» та ПАТ «Металургійний комбінат «Азовсталь».

Позитивно впливає на перспективу розвитку металургійної галузі в нових економічних та політичних умовах збереження на території області, підконтрольній українській владі, виробництв, що забезпечують основний технологічний процес металургійного виробництва.

Позитивним при оцінюванні можливості розвитку металургійної галузі у нових економічних та політичних умовах є практично безперешкодна можливість щодо отримування рудної сировини з Криворізького басейну. Навіть при тимчасових незручностях в умовах пошкодженої транспортної інфраструктури їх згладжування, а також розширення можливостей відвантажування готової продукції можливі за рахунок використання ДП «Маріупольський морський торговельний порт».

Для посилення конкурентних позицій на металургійних підприємствах області було реалізовано напрями, що додатково обґрунтовують можливість розвивати галузь в нових економічних та політичних умовах – модернізація устаткування, впровадження енергозберігаючих технологій, освоєння альтернативних джерел енергії.

Додатковим чинником, що позитивно впливає на можливості розвитку металургійної галузі є: наявність на території, підконтрольній українській владі, металомістких галузей, зокрема машинобудування і металообробки; зростаюча місткість внутрішнього ринку, обумовлена потребою відбудови інфраструктури Донецької та Луганської областей; широкий перелік підприємств – трейдерів металопродукції.

Можливості ефективного розвитку металургійної галузі Донецької області ускладнюються проблемами видобутку антрацитового вугілля та виробництва коксу. Так, 100% шахт, що видобувають антрацитове вугілля (Сніжне,

Шахтарськ, Торез, Ровеньки), перебувають на території, не підконтрольній українській владі, що, відповідно, ускладнює можливість реалізації потреб коксохімічної галузі та негативно впливає на роботу металургійної.

На території, підконтрольній українській владі, залишився ВАТ «Авдіївський коксохімічний завод», проте його розташування лінії зіткнення через постійні обстріли та перебої у постачання електроенергії ставить під загрозу стабільність функціонування металургійної галузі навіть за наявності коксівного вугілля. До покращення ситуації з метою унеможливлення зупинки металургійних підприємств тимчасово збільшилися поставки коксу з Польщі.

Питома вага металургійного виробництва Луганської області, підконтрольній українській владі, за структурою обсягів реалізованої промислової продукції у I півріччі 2015 р. скоротилась порівняно з 2014 р. у 18 разів – з 36,2 до 2%. Це відбулося внаслідок окупації частини території області<sup>190</sup>.

Однією з найбільш постраждалих галузей економіки Донецької області стала хімічна промисловість. Частка реалізованої промислової продукції у сфері виробництва хімічних речовин та хімічної продукції в загальному обсязі реалізованої промислової продукції у січні–травні 2015 р. скоротилась у 2 рази порівняно з 2014 р.<sup>191</sup> Провідне підприємство хімічної промисловості області Концерн «Стирол», який виробляв 80% обсягів хімічної продукції області, знаходиться на території, не підконтрольній українській владі. З-поміж 15 підприємств різної спеціалізації хімічної промисловості, що виробляли широкий спектр хімічної продукції (мінеральні добрива, пластмасові та хімічні реагенти, аміак, сірчана кислота, вибухові речовини тощо), на території Донецької області, підконтрольній українській владі, з найбільш значущих залишилися ДП «Костянтинівський хімічний завод», Хіміко-металургійна фабрика ТОВ «Маріупольський металургійний комбінат ім. Ілліча», Краматорський завод емалей, Маріупольський завод ізоляційних матеріалів, Слов'янський завод «Тореласт», Дзержинський фенольний завод тощо.

В Луганській області у I півріччі 2015 р., порівняно з 2014 р., питома вага хімічної галузі за обсягами реалізації продукції за видами економічної діяльності зросла практично у 2 рази<sup>192</sup>.

<sup>190</sup> За даними Головного управління статистики у Луганській області: [Електронний ресурс]. – Доступний з : <http://lg.ukrstat.gov.ua/>

<sup>191</sup> За даними Головного управління статистики у Донецькій області: [Електронний ресурс]. – Доступний з : <http://www.donetskstat.gov.ua/>

<sup>192</sup> За даними Головного управління статистики у Луганській області: [Електронний ресурс]. – Доступний з : <http://lg.ukrstat.gov.ua/>

<sup>189</sup> За даними Головного управління статистики у Донецькій області: [Електронний ресурс]. – Доступний з : <http://www.donetskstat.gov.ua/>

Це забезпечується функціонуванням на території Луганської області потужних підприємств галузі, а саме – ПрАТ «Сєверодонецьке об'єднання «Азот», ТОВ «Рубіжанський трубний завод», ДП «Хімічний завод Південний», РКХЗ «Зоря», ТОВ НВР «Зоря».

Через бойові дії виробничі потужності хімічної галузі на територіях, підконтрольних українській владі, суттєво не постраждали. Основними обмежувальними чинниками функціонування підприємств хімічної галузі є наявність енерго-сировинного ресурсу (природного газу) за цінами, що забезпечують конкурентоспроможність продукції, та стабільність у забезпеченні електроенергією. Луганська ТЕС, що забезпечує підприємства Луганської області електроенергією, знаходиться в районі ведення бойових дій, що значно ускладнює завдання безперебійного та стабільного постачання електроенергії.

З огляду на зазначені обмеження, актуальним видається: забезпечення резервної лінії енергопостачання; забезпечення розвитку хімічної галузі на неоіндустріальній основі – із застосуванням нових технологій щодо забезпечення енерго-сировинними ресурсами із застосуванням технологій газифікації вугілля та забезпечення хімічних підприємств технологічними газами.

Частка машинобудування у загальному обсязі реалізованої продукції в Донецькій області за I півріччя 2015 р. незначно (близько в 1,2 рази) скоротилась порівняно з 2014 р. Це відбулося переважно за рахунок фактичного функціонування на території, підконтрольній українській владі, значної частки провідних підприємств машинобудівельної галузі, представлених підприємствами важкого машинобудування, виробництва сільськогосподарської техніки, устаткування для хімічної промисловості та побутової техніки. Переважна кількість машинобудівних підприємств не постраждали від бойових дій або отримали незначні неprinципові ушкодження.

Збереглися основні центри, що концентрують промисловий потенціал машинобудівної галузі, за певними напрямками з переважанням важкого машинобудування. Так, у містах Маріуполь, Краматорськ, Костянтинівка, Артемівськ сконцентровано підприємства важкого машинобудування – з виробництва верстатів, машин та устаткування для металургії, добувної та будівельної промисловості, у м. Маріуполь, м. Авдіївка та м. Слов'янськ – сільськогосподарської техніки та виробництва електричного устаткування, у Маріуполі та Краматорську – виробництво автотранспортних засобів та вироблення побутова техніка.

Питома вага продукції підприємств машинобудування в Луганській області, підконтрольній

українській владі, у I півріччі 2015 р. скоротилась майже у 2 рази і становила трохи більше 5%.

Завдання з відновлення економіки Донбасу потребує відбудови машинобудування. Додатковим стимулом щодо відновлення та розвитку в Донецькій та Луганській областях машинобудівної галузі стає збереження на території, підконтрольній українській владі потужної науково-дослідної бази.

Значною перевагою розвитку промисловості виробництва будівельних матеріалів на території Донецької області, підконтрольній українській владі, є базування їх виготовлення на власній сировині, яка представлена родовищами піску, будівельного та облицювального каменю, азбесту, гіпсу, крейди, вапняків та доломітів, вогнетривкої та керамічної глини, щебеню, цегельно-черепичної сировини.

Поєднання територіального розташування корисних копалин та високого рівня їх промислового освоєння, обумовило виокремлення окремих центрів виробництва будівельних матеріалів. На території Донецької області, підконтрольній українській владі, це виробництво цементу, скла, вапна, гіпсових сумішей, керамічних виробів, а також вироблення металоконструкцій для будівництва, плит, проводів і кабелю, шиферу готових для використання бетонних сумішей та цегли, черепиці, виробів з глини.

Структура виробництва матеріалів для будівництва в Луганській області базується передусім на розвинутій хімічній промисловості області і представлена виробництвом термоізоляції, плит, труб та профілів з пластмас вироблення металоконструкцій для будівництва, плит, проводів і а також цегли, черепиці та виробів з глини.

Потреба відбудови інфраструктури, системи життєзабезпечення Донецької та Луганської областей, підконтрольних українській владі, може надати новий поштовх розвитку виробництва будівельних матеріалів в областях та забезпечить їх ефективне функціонування.

Донбас – старопромисловий регіон і саме у європейців є значний досвід структурної перебудови та диверсифікації економіки старопромислових регіонів, які займають значну частину Великої Британії, Німеччини, Франції, Нідерландів, Бельгії, де концентрація важкої та видобувної промисловості є найбільшою у Європі;

Реалізація плану дій Угоди про асоціацію між Україною та ЄС та спрямованість України на поступову інтеграцію у європейський соціально-економічний простір і необхідність адаптації загальних принципів державної регіональної політики, у межах якої здійснюється структурна перебудова національних економік країн – членів Європейського Союзу (ЄС), до



вимог ЄС дають можливість скористатися досвідом європейців.

Політика ЄС щодо структурної перебудови старопромислових регіонів базується на Концепції спільного розвитку, на яку покладається завдання посилення ефекту від структурної політики ЄС. *Метою сприяння структурній перебудові економіки старопромислових регіонів* є стимулювання розвитку регіонів промислового спаду – у минулому промислово розвинених територій, які в процесі структурної перебудови економіки або під тиском кон'юнктурних чинників ринку перебувають у занепаді.

*Принциповими положеннями політики ЄС щодо розвитку старопромислових регіонів і вирішення соціально-економічних проблем їх реструктуризації:* забезпечення економічного розвитку Європейського Союзу та окремих регіонів загалом; пріоритетне працевлаштування працівників, які вивільнились з ліквідованих унаслідок реструктуризації підприємств; створення нових робочих місць, перекваліфікація кадрів, розвиток соціальної інфраструктури малих шахтарських міст, недопущення значного зниження доходів населення; розвиток малого та середнього підприємництва; піднесення культури самозайнятості населення, стимулювання приватного підприємництва; залучення інвестицій і розвиток корпоративного підприємництва; впровадження інноваційних наукомістких виробництв, розвиток рекреаційного сектора та туризму на території старопромислових регіонів; організація суспільних робіт; сприяння переселенню вивільнених працівників та їх сімей в інші регіони країни.

Сприяння ЄС структурній перебудові старопромислових регіонів здійснюється в межах регіональної політики ЄС на підставі вирішення таких завдань, як:

- концентрація впливу на розвиток старопромислових регіонів за окремими обмеженими напрямками;
- посилення синергетичного впливу структурних фондів та досягнення ефекту у суміжних галузях економіки;
- урівноваження розподілу коштів Європейського фонду регіонального розвитку, метою якого є інвестування в промисловість, між інфраструктурними та виробничими інвестиціями;
- раціональний розподіл коштів між національним і регіональним рівнем.

У процесі структурної перебудови економіки старопромислових регіонів концентрація коштів структурних фондів ЄС здійснюється за такими напрямками:

- розвиток та активізація економічного потенціалу старопромислових регіонів, диверсифікації економічної діяльності;
- фінансування науково-дослідних робіт та експериментальних розробок;

– інфраструктурні інвестиції на оздоровлення та модернізацію традиційних галузей промисловості для розвитку альтернативних видів економічної діяльності без розширення базової інфраструктури;

– інвестиції в інфраструктуру загальногосподарського призначення, в економічну інфраструктуру та інфраструктуру туризму – дороги, аеропорти, установи для надання професійної освіти та підвищення кваліфікації, створення промислових та бізнес-парків, центрів малого та середнього бізнесу, наукових парків та бізнес-інкубаторів, відродження покинутих промислових майданчиків, розвиток електронно-інформаційного та телекомунікаційного простору;

– вдосконалення промислового розвитку на підставі впровадження інформаційних технологій, технічної та технологічної модернізації промисловості;

– посилення виробничого сектора та підтримка промисловості як основи розвитку підприємництва; забезпечення повторного використання промислових площадок;

– реабілітація та розвиток депресивних територій: сприяння розширенню та активізації їх економічного потенціалу; підтримка промислових підприємств, розміщених на депресивних територіях, сприяння активному впровадженню нових технологій;

– підвищення привабливості територій для розвитку можливостей становлення нових видів економічної діяльності;

– покращення екологічного стану навколишнього середовища;

– сприяння розвитку внутрішнього та міжнародного туризму;

– покращення використання сільськогосподарських ресурсів старопромислових регіонів;

– створення розширених можливостей зайнятості як альтернатива скороченню зайнятості в промисловості; сприяння населенню у розвитку підприємницької діяльності; підтримка малого та середнього підприємництва; розвиток ділової та підприємницької інфраструктури, що обслуговує підприємницьку діяльність на території старопромислових регіонів.

Загалом реструктуризація старопромислових регіонів у країнах Західної Європи здійснювалась протягом 30-40 років і була обумовлена конкуренцією імпортої нафти та переміщенням виробництва традиційних старих галузей економіки у регіони з низкою конкурентних переваг. Старопромислові регіони Європейського Союзу охопив процес деіндустріалізації та реіндустріалізації на базі впровадження нових технологій та зниження зайнятості в традиційних галузях.

Акценти у вирішенні соціально-економічних проблем реструктуризації економіки старопромислових регіонів були зроблені на об'єднанні приватного та державного капіталу, створенні організаційно-управлінських струк-

тур різних правових форм, діяльність яких спрямовувалась на проектне фінансування розвитку малого підприємництва, створенні малих виробничих підприємств та фінансуванні венчурних проектів. Найбільший розвиток у країнах Західної Європи отримали заходи щодо створення нових робочих місць і розвитку підприємницьких ініціатив. Джерелами фінансування стали Програми розвитку Європейського Союзу.

На сьогодні в Україні ухвалено Державну стратегію регіонального розвитку на період до 2020 р.<sup>193</sup>, положення якої, у межах секторального підходу, спираються на необхідність підвищення рівня конкурентоспроможності регіонів шляхом оптимізації та диверсифікації структури економіки. При викладенні стратегічних цілей стратегії враховуються окремі положення світового досвіду стосовно структурної перебудови економіки регіонів: підвищення рівня інноваційної та інвестиційної спроможності регіонів на підставі розвитку інноваційної діяльності; розвиток підприємницького середовища; раціональне використання природно-ресурсного потенціалу; посилення міжгалузевої координації в процесі формування та реалізації регіональної політики. Проте у подальшому увага приділяється лише диверсифікації сільськогосподарського виробництва та розвитку альтернативних видів економічної діяльності в сільській місцевості. Поряд із цим гостра необхідність диверсифікації економіки старопромислових регіонів залишається поза межами стратегії, хоча й визнається наявність загрози консервації недосконалої структури економіки окремих старопромислових регіонів (зокрема Донецької та Луганської областей), їхня залежність від кон'юнктури зовнішніх ринків, фактична інтегрованість до російського ринку, монофункціональний характер промисловості та визначається необхідність подолання цих загроз шляхом здійснення заходів, спрямованих на вирішення актуальних проблемних питань Донецької та Луганської областей.

Кабінетом Міністрів України здійснюється робота щодо розроблення державних програм із відновлення зруйнованої виробничої та соціальної інфраструктури Донбасу з визначенням обсягів руйнувань та об'єктів інфраструктури, що потребують першочергового відновлення, обсягів фінансування відповідних заходів, строків виконання робіт, відповідальних суб'єктів за належне та своєчасне виконання програмних заходів тощо. Серед напрямів по-

новлення економічної діяльності у Донецькій та Луганській областях:

- відновлення пошкодженої інфраструктури (доріг, залізничної інфраструктури, електричних та водопровідних мереж);
- відновлення та забезпечення безперебійного енерго-, газо- та водопостачання об'єктів соціальної сфери, освіти, охорони здоров'я та промисловості;
- відновлення роботи комунального транспорту;
- залучення до відновлювальних робіт вітчизняних підприємств та організацій на основі міжрегіональної співпраці й кооперації;
- створення умов для збільшення вітчизняних та іноземних інвестицій у розбудову і реконструкцію об'єктів інфраструктури,
- максимальне спрощення адміністративних процедур, що регулюють діяльність малого та середнього бізнесу;
- створення соціально-економічних стимулів для зростання інвестиційної активності та збільшення трудової зайнятості;
- реалізація, із залученням коштів міжнародної технічної допомоги і ресурсів міжнародних фінансових організацій, проектів реабілітації промисловості, реконструкції та відновлення інфраструктури.

Надзвичайно важливим для забезпечення позитивних кроків з відновлення промисловості Донбасу є ініціювання Проекту Закону України «Про спеціальний режим здійснення господарської та інвестиційної діяльності в окремих районах Донецької та Луганської областей», яким передбачено стимулювання державою бізнесу до розбудови інвестиційно-інноваційної інфраструктури регіону за допомогою створення наукових і технологічних парків та промислових інвестиційних зон індустріальних парків.

Завдяки цьому підвищиться частка інноваційно активних підприємств Донецької та Луганської областей, активізується взаємовигідне співробітництво між наукою, освітою і виробництвом, зростатиме експортний потенціал регіону з виробництва продукції високого ступеня переробки, зросте кількість інноваційних проектів. Це дасть можливість збільшити надходження до державного і місцевого бюджетів та підвищити добробут населення, що в кінцевому результаті знизить рівень соціальної напруженості в регіоні.

<sup>193</sup> Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року» від 06.08.2014 р. № 385 [Електронний ресурс] / офіц. сайт Верховної Ради України – Доступний з : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/385-2014-p#n11>

# МОДЕЛЮВАННЯ СТРУКТУРНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ ТА СТРУКТУРНА ПОЛІТИКА

# 9

РОЗДІЛ

## 9.1 Прогнозування структурних зрушень в економіці України внаслідок підписання Угоди про асоціацію між Україною та ЄС (на прикладі країн Вишеградської четвірки)

Динаміка розвитку вітчизняної економіки характеризується значним технологічним відривом її структури виробництва від країн ЄС. Зумовлена цим низька продуктивність факторів виробництва є основною причиною низького рівня доходів та умов життя населення. Очікувана гармонізація умов ведення бізнесу в Україні з країнами ЄС може створити можливості для її технологічного наближення до цих країн. Таке наближення потребуватиме значних інвестиційних ресурсів, які повинні бути залучені в країну для здійснення капітальних вкладень у запровадження в Україні сучасних технологічних рішень та техніки ведення бізнесу.

Прогнозування потреб у інвестиційних ресурсах може базуватися на досвіді адаптації країн, які всередині 90-х років підписали відповідні Угоди про асоціацію (УА) з країнами ЄС. Унаслідок підписання УА у центральних та східноєвропейських країнах (СЄЕ) після проведення необхідних реформ спостерігались структурні зміни, що суттєво вплинули на економічне зростання регіону. За гіпотезою Меддісона (1987)<sup>194</sup> структурні зміни, що є важливим джерелом економічного зростання та покращення продуктивності праці, передбачають перехід надлишку праці з менш продуктивних секторів економіки в більш продуктивні. Як правило, під менш продуктивними мають на увазі сільське господарство, а під більш продуктивними – промислове виробництво. Проте такий перехід може відбутися і між окремими секторами промислового виробництва. Незважаючи на досить низький рівень ринку послуг на початку 1990-х років, у країнах СЄЕ високі показники зростання продуктивності праці були досягнуті в обробній промисловості, а не за рахунок послуг у період 1995–2007 рр. (Peter Havlik 2012)<sup>195</sup>.

Більшість нинішніх нових членів ЄС (NMS) на початку 90-х років мали величезний неефективний промисловий сектор, успадкований від періоду централізованого планування, – подібний до тієї структури, яка склалась в Україні. Так, у 1990 р. частка обробної промисловості становила близько 40% у Польщі, 35 – у Чехії, Румунії, Словаччині та країнах Балтії, менше 30 у Словенії та 20% – в Угорщині (Peter Havlik 2013)<sup>196</sup>. На першому етапі висока частка промисловості вважалася швидше недоліком, ніж перевагою. На додаток також економічно відсталими були й інші сектори, особливо сектор послуг. Проте надалі це стало підґрунтям для відновлення промислового виробництва на іншому – конкурентоспроможнішому рівні.

У всіх країнах NMS на першому етапі наближення після підписання УА промисловість постраждала пропорційно трансформаційній рецесії на початку періоду. Термін рецесії змінювався залежно від проміжку часу, на якому були впроваджені заходи щодо необхідних перетворень. У країнах СЄЕ цей процес почався у 1989–1990 рр. і завершився у 1993 р., за винятком країн Балтії, де він відбувся із запізненням на два роки.

Якщо розглядати країни Вишеградської четвірки (V4), то структура об'єднаної економіки Польщі, Угорщини, Словаччини та Чехії на початку 90-х років нагадує українську з великою часткою ресурсомісткої низькопродуктивної обробної промисловості та розвиненим аграрним сектором. Крім того, маємо співставні демографічні, природо-ресурсні, кліматичні умови, що дає право розглядати ці країни як деякий орієнтир (еталон) можливого розвитку для України. На момент підписання УА країнами V4 їхня економіка перебувала у досить скрутному становищі. На першому етапі внаслідок лібералізації торговельного режиму та втрати традиційних експортних ринків промислових товарів на Сході, за обмеженої макроекономічної політики та недостатньої реструк-

<sup>194</sup> Maddison A. Growth and Slowdown in Advanced Capitalist Economies : Techniques of Quantitative Assessment [Електронний ресурс] // Journal of Economic Literature. – 1987. – Доступний з : <https://ideas.repec.org/a/aea/jecolit/v25y1987i2p649-98.html>

<sup>195</sup> Havlik P., Leitner S., Stehrer R. Growth resurgence, productivity catching-up and labour demand in Central and East European Countries / Vienna Institute for International Economic Studies. – Vienna, 2008. – 71 p.

<sup>196</sup> Havlik P. Structural Change and Economic Growth in the New EU Member States / P. Havlik / The Vienna Institute for International Economic Studies. – Vienna : GRINCOH Deliverable, 2013. – 26 p.

туризації економіки обсяги промислового виробництва скоротилися. Проте після підписання УА вже з другої половини 90-х років країнам СЕЕ вдається змінити цю тенденцію внаслідок зусиль щодо реструктуризації та створення сприятливого бізнес-клімату для припливу ПІІ. Особливо це стосувалось Угорщини, Польщі, Румунії та країн Балтії. Так, вдале проведення реформ в Угорщині та Польщі вже в 2001 р. дозволило збільшити обсяги промислового виробництва на 60 та 70% відповідно порівняно з 1990 р. Водночас через менш ефективні реформи промисловість Болгарії та Румунії скоротилась на 30% відносно 1990 р. Те ж саме стосувалось країн Балтії, де скорочення становило близько 50% унаслідок високої частки підприємств ВПК, що не відповідали європейським стандартам.

Упродовж 2000-х років обсяги промислового виробництва та ВВП країн СЕЕ почали зростати швидшими темпами, хоча відновлення для різних країн ішло нерівномірно. Реструктуризація країн СЕЕ відбулась в основному в період 1995–2000 рр., разом із тим п'ятирічка, що передувала вступу цих країн до ЄС 2000–2004 рр. характеризувалася стабільним періодом зростання економіки. Друга хвиля реструктуризації відбулась після набуття країнами СЕЕ повного членства у 2005 р. Результатом її стали структурні зрушення, що дозволили окремим країнам – представникам V4 не тільки забезпечити постійний розвиток, а й отримати певну стійкість до впливу світової кризи 2008–2009 рр. Так, країни V4 демонстрували значно менше падіння економіки, ніж у середньому по Європі, а у Польщі рецесія навіть не відбулась.

У контексті імплементації Угоди про Асоціацію між Україною та Європейським Союзом (Угода) доцільно припустити, що зміна інституційного середовища, що відбуватиметься в умовах поступового запровадження положень Угоди, визначатиме основні тренди розвитку вітчизняної економіки у середньостроковій перспективі. Імплементація Угоди пов'язана з реалізацією реформ регуляторного середовища, які зумовлюватимуть структурні зрушення у секторах та галузях економіки та зміни трендів економічної динаміки. Зрушення у країнах, що вже реалізували такі реформи, можуть слугувати орієнтиром для прогнозування результатів реформування економіки України. Отже, можна припустити, що реалізація таких реформ в Україні сформує умови для аналогічної динаміки вітчизняної економіки. Відповідно до такого припущення динаміка економіки України стане подібною до динаміки країн, які вже інтегрувалися до торговельного простору ЄС і здійснили подібні реформи.

З огляду на це припущення прогнозування економічної динаміки України у середньостроковій перспективі в умовах реформування регуляторного середовища доцільно

здійснювати з використанням еталону. На основі узагальнення динаміки розвитку країн у період їхньої адаптації до умов Асоціації формується певний еталон та припускається, що економіка України буде розвиватися подібно до динаміки цього еталону.

Еталон, у такому разі, являє собою модель абстрактної економіки, структура якої узагальнює характеристики динаміки розвитку країн з подібними до України стартовими умовами для асоційованого членства. Відповідно до цього припущення технологічний розрив економіки України з еталоном на прогностичному періоді буде скорочуватися за рахунок формування подібних умов ведення бізнесу. Гармонізація умов ведення бізнесу з умовами, у яких розвивалися економіки країн, на основі яких побудовано еталон, зумовить поступове наближення структури вітчизняної економіки до структури еталону. Слід зазначити, що ступінь імовірності таких сценарних умов значно залежить від внутрішніх і зовнішніх політичних ризиків.

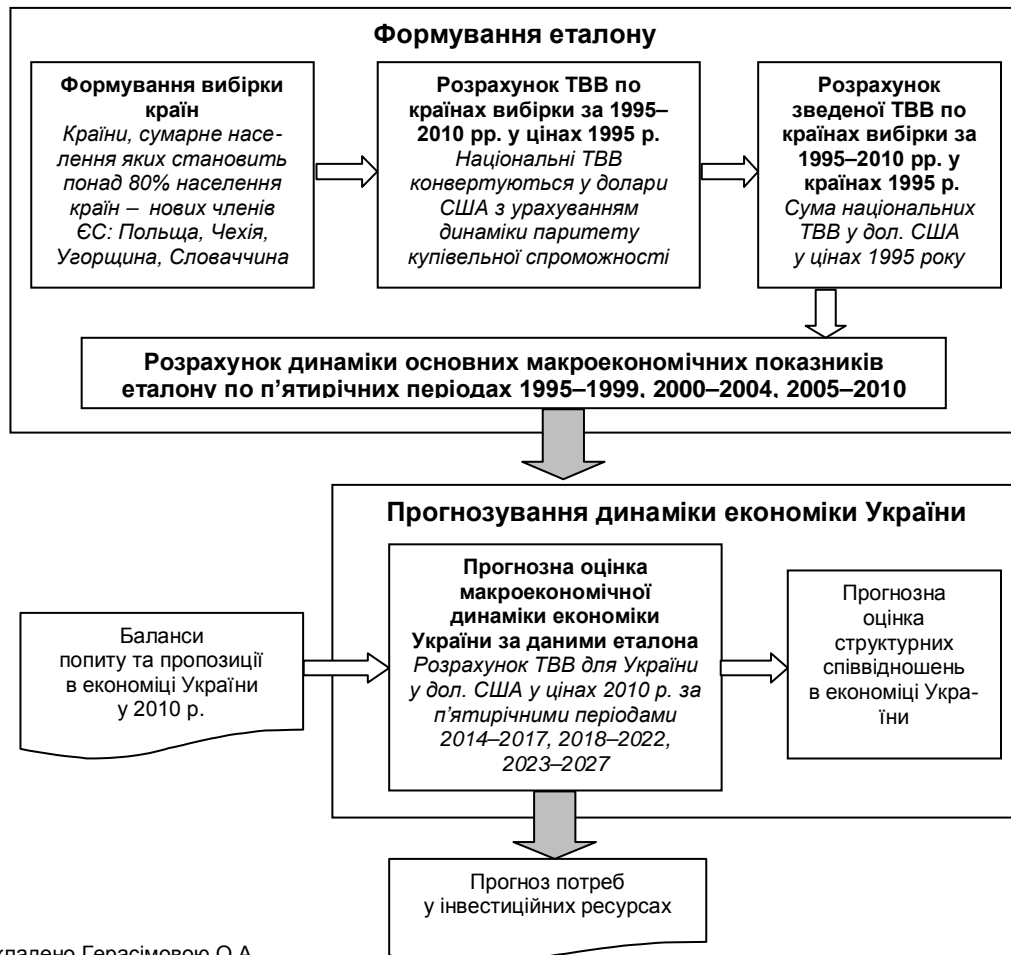
Загальна схема прогнозування структурних зрушень економіки України у середньостроковій перспективі в умовах інтеграції до Європейського торговельного простору представлена на рис. 9.1. Вона складається з двох основних етапів – формування еталону та прогнозування структурних зрушень на базі сформованого еталону.

Прогнозні розрахунки допоможуть оцінити потребу в інвестиційних ресурсах, які повинні спрямовуватися на нагромадження основного капіталу в країні.

Забезпечення зазначеного рівня нагромадження капіталу є основною передумовою досягнення темпів зростання економіки та добробуту населення на рівні країн, які вже інтегрували свої економіки у європейський торговельний простір.

Формування еталону потребує визначення кола країн, які мали подібні до України умови інтеграції до європейського торговельного простору, та узагальнення основних характеристик розвитку цих економік.

Структурні зрушення економіки України прогнозуються на наступні 15 років з моменту підписання Угоди. Слід зазначити, що розраховані показники відображають потенціал економічного зростання, який може бути досягнутий завдяки гармонізації регуляторного середовища України з ЄС. Разом із тим припускається, що економіка Євросоюзу продовжуватиме розвиватися відповідно до її середньострокових трендів, які сформувалися на момент підписання Угоди. Імовірність того, що такий потенціал буде реалізований, залежить від спроможності уряду України створити сприятливе середовище для адаптації вітчизняної економіки до нових умов, а також геоекономічних та геополітичних ризиків.



Джерело: складено Герасімовою О.А.

Рівень технологічного та соціального розвитку в ЄС є неоднорідним, він різний у «старих» (OMS) та «нових» (NMS) членів цього об'єднання, а також залежить від спеціалізації кожної з країн. Для аналізу основних тенденцій, які формувалися у країнах, що підписали Угоду про асоціацію з ЄС за подібних до України умов, сформовано сукупність країн із перехідними економіками, що приєдналися до Асоціації у 1994 р. До неї увійшли Польща, Чехія, Угорщина, Словаччина, країни Балтії. Всі країни сукупності зараз є «новими» членами ЄС і набули членства в цьому об'єднанні у 2005 р. З цієї сукупності сформовано вибірку країн, які формують більш ніж 80% її населення. Ця вибірка включає країни Вишеградської четвірки, а саме Польщу, Чехію, Угорщину та Словаччину. Слід зазначити, що ВВП, який створюється у країнах цієї вибірки, становить понад 80% ВВП сукупності країн, які що підписали Угоду про асоціацію з ЄС.

За показниками країн Вишеградської четвірки доцільно формувати еталон, який може ви-

користовуватися як орієнтир розвитку економіки України у середньостроковій перспективі.

З метою аналізу основних тенденцій розвитку країн вибірки «нових» членів ЄС доцільно здійснювати зіставлення основних макроекономічних агрегатів з показниками «старих» членів ЄС. Для цього на основі сукупності «старих» членів ЄС, до яких належать Німеччина, Франція, Велика Британія, Італія, Іспанія, Нідерланди, Греція, Бельгія, Португалія, Швеція, Австрія, Фінляндія, Ірландія та Люксембург, сформовано вибірку країн, які становлять більш ніж 80% населення сукупності. До цієї вибірки належать Німеччина, Франція, Велика Британія, Італія, Іспанія.

Період розвитку економік країн Вишеградської четвірки в умовах торговельної асоціації з країнами ЄС розбито на три п'ятирічні етапи, кожен з яких характеризується певною зміною тенденцій та ролі окремих чинників економічного зростання.

Перший етап – період 1995–1999 рр. характеризується адаптацією економік до нових умов, що передбачає активну переорієнтацію

виробників на зовнішні ринки та формування нових експортних можливостей. Це створило умови для нагромадження капітальних активів, адаптованих під нові потреби ринків, та відповідного зростання доходів населення. На цьому етапі домінували екзогенні чинники зростання економіки, а також спостерігалось певне коригування структури споживання домогосподарств через зменшення адміністративного регулювання в окремих галузях економіки. Другий етап – 2000–2004 рр. характеризується посиленням ендегенних чинників економічного зростання завдяки нагромадженню певного потенціалу у попередньому періоді та формуванням потужного внутрішнього ринку. Особливість цього періоду полягає у реалізації реформ, які були необхідні для вступу цих країн до ЄС. Третій етап – 2005–2009 рр. характеризуються адаптацією цих країн до умов ЄС, що супроводжувалося сприятливими умовами на зовнішніх ринках на початку та кризовими явищами у останні два роки цього періоду.

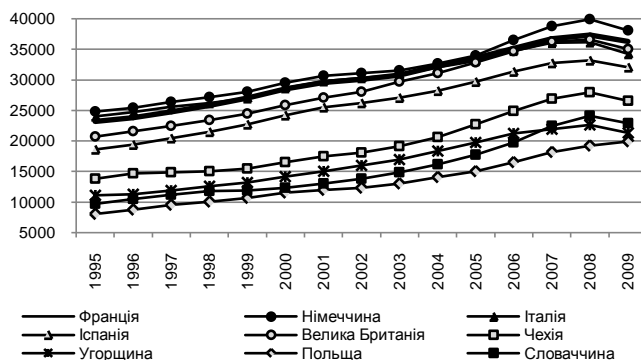
Хоча угоду про асоціацію ці країни підписали у 1993 р., аналіз не охоплює 1994 р., що пов'язано з відсутністю необхідної інформації у базі даних світових таблиць «витрати-випуск».

Основні тенденції розвитку економік Польщі, Чехії, Угорщини та Словаччини упродовж 1995–2009 рр. демонструють явище конвергенції до тенденцій країн, які є «старими» членами ЄС (рис. 9.2а, 9.2б). Темпи зростання ВВП на душу населення у «нових» членів ЄС є вищими, що свідчить про наближення рівня життя населення у цих країнах до країн – «старих» членів ЄС. Упродовж 1995 – 2009 рр. ВВП на душу населення Чехії та Угорщини зріс майже вдвічі – до 25,0 тис. дол. США та 18,9 тис. дол. США відповідно, Словаччини – у 2,4 раза – до 20,9 тис. дол. США, Польщі – у 2,5 раза – до 18,2 тис. дол. США.

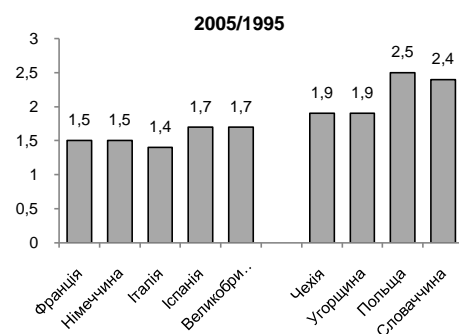
Період адаптації до умов Асоціації (з 1995 по 1999 рр.) по-різному позначився на розвитку економік країн вибірки «нових» членів ЄС. Потужним імпульсом для зростання нові умови стали для економіки Польщі, в яких ВВП на душу населення збільшився на 32% (рис. 9.2в). ВВП на душу населення Словаччини також збільшувався швидше, ніж у країнах вибірки «старих» членів ЄС. Зростання ВВП на душу населення в Угорщині (на 18%) майже відповідало усередненим трендам зростання «старих» членів ЄС, а Чехії (на 12%) – був близьким до динаміки Німеччини та Італії, які у вибірці «старих» членів ЄС у період 1995–1999 рр. мають найнижчі показники.

## Динаміка ВВП на душу населення країнах, що є «новими» та «старими» членами ЄС 9.2

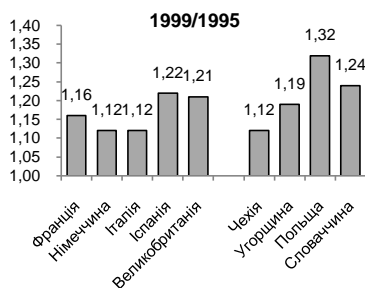
РИСУНОК



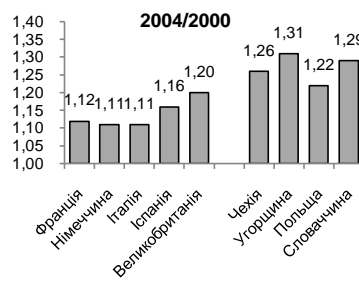
(а) ВВП на душу населення, дол. США



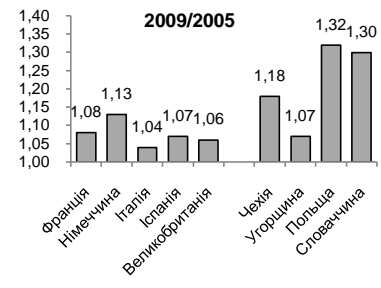
(б) зростання ВВП на душу населення за період 1995–2005 рр., разів



(в) зростання ВВП на душу населення за період 1995–1999 рр., разів



(г) зростання ВВП на душу населення за період 2000–2004 рр., разів



(д) зростання ВВП на душу населення за період 2005–2009 рр., разів

Джерело: побудовано авторами.

Поглиблення реформ у 2000–2004 рр. спричинило збільшення ВВП на душу населення країн вибірки «нових» членів ЄС значно швидшими темпами, ніж «старих» (рис. 9.2г). При прирості у країнах вибірки «старих» членів ЄС у діапазоні від 12 до 20%, зростання в Угорщині та Словаччині становило 30%, Чехії – 26, Польщі – 22%.

В умовах перших років членства у Євросоюзі (2005–2009 рр.) найбільшого приросту ВВП було досягнуто у Польщі – 32%, дещо меншого у Словаччині – 30, у Чехії – 18, в Угорщині – 7% (рис. 9.2д). Серед країн Вишеградської четвірки тільки економіка Угорщини виявилася більш уразливою до кризових явищ 2008–2009 рр., ніж країни вибірки «старих» членів ЄС, де за цей період ВВП на душу населення збільшився в діапазоні від 4 до 13%.

Узагальнюючи зазначені показники, слід відзначити, що швидше зростав ВВП на душу населення в країнах, де він був найнижчим у 1995 р. – у Польщі (7,3 тис. дол. США) та Словаччині (8,2 тис. дол. США). Таким ефектом значною мірою пояснюється повільніше зростання ВВП на душу населення Угорщини та Чехії, де у 1995 р. він становив 9,5 та 13,9 тис. дол. США відповідно. Разом із тим нижчі темпи приросту економіки Чехії можна пояснити більш важкими процесами адаптації країни до умов асоціації у 1995–1999 рр., а Угорщини – меншою стійкістю до кризових явищ у період у 2005–2009 рр.

Конвергенція рівня життя населення країн Вишеградської четвірки до «старих» членів ЄС у період після підписання ними угод про асоціації з ЄС дозволяє зробити висновок, що створення Асоціації України з ЄС створить потенціал для подібного зростання вітчизняної економіки, тому узагальнені показники розвитку країн Вишеградської четвірки можуть слугувати основою для побудови еталону, подібно до якого, за нашим припущенням, розвиватиметься економіка України.

Для узагальнення динаміки конвергенції показників розвитку «нових» членів ЄС та аналізу тенденцій наближення цих економік до «старих» членів доцільно сформулювати їхні абстрактні моделі, які узагальнюють показники розвитку кожної з цих груп країн. Порівняння показників таких узагальнених моделей економік «нових» та «старих» членів ЄС дозволить виявити тенденції, які сформувалися під впливом чинників конвергенції «нових» членів ЄС до «старих». Для забезпечення співстав-

ності економік «нових» і «старих» членів ЄС необхідно нормалізувати кумулятивні показники їхнього розвитку, оцінивши їх у розрахунку на одну особу.

Показники розвитку для всіх країн вибірки необхідно представляти у одній валюті. База даних світових таблиць «витрати-випуск», яка використовується нами як основне джерело інформації для побудови моделей, містить показники у доларах США, тому всі розрахунки доцільно здійснювати у цій валюті. Оскільки зазначена база даних містить показники у поточних цінах, а для аналізу вони повинні представлятися у постійних цінах, для їхнього розрахунку використовується індекс інфляції долара США. Постійними цінами у цьому дослідженні вважаються ціни 1995 р., а індекс інфляції долара США ( $\pi_t$ ) оцінюється як зростання індексу споживчих цін США у періоді часу  $t$  відносно 1995 р.

Абстрактну модель економіки кожної з двох наведених груп країн у період часу  $t$  доцільно представляти у вигляді системи рівнянь «витрати-випуск» у розрахунку на одну особу:

$$\frac{Y_t}{\pi_t P_t} = \frac{(E - A_t) X_t}{\pi_t P_t}, \quad (9.1)$$

де  $Y_t$  – вектор, елементи якого відображають додану вартість, за видами економічної діяльності,  $X_t$  – вектор, елементи якого відображають випуск, за видами економічної діяльності,  $A_t$  – матриця коефіцієнтів прямих витрат,  $P$  – чисельність населення вибірки кожної групи країн,  $\pi_t$  – індекс інфляції долара США.

Вектор  $Y_t$  визначається як сума складових кінцевого використання доданої вартості для кожної країни і вибірки:

$$Y_t = \sum_{i=1}^n C_{ti} + \sum_{i=1}^n G_{ti} + \sum_{i=1}^n Inv_{ti} + \sum_{i=1}^n Exp_{ti} - \sum_{i=1}^n Im p_{ti}, \quad (9.2)$$

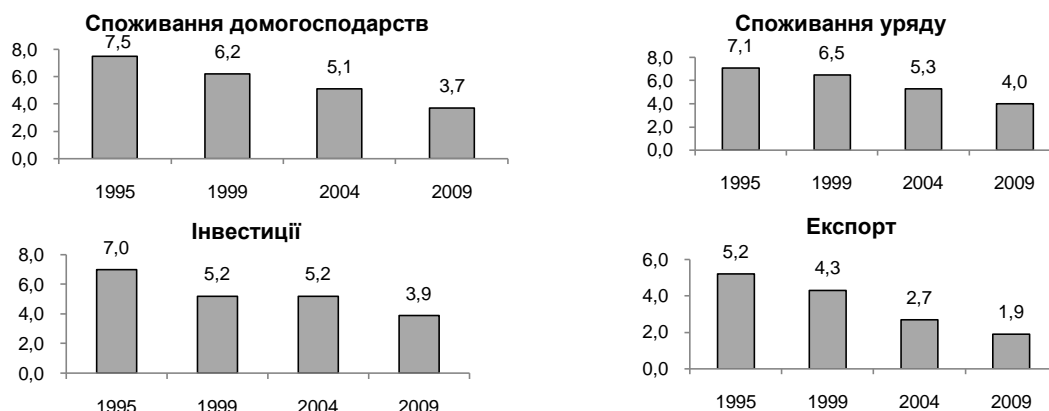
де  $n$  – кількість країн у вибірці,  $C_{ti}$  – кінцеве споживання домогосподарств в країні  $i$  в періоді часу  $t$ ,  $G_{ti}$  – кінцеве споживання уряду (органів загальнодержавного управління),  $Inv_{ti}$  – валове нагромадження основного капіталу,  $Exp_{ti}$  – експорт,  $Im p_{ti}$  – імпорт.

Розрахунок показників за формулами (9.1)–(9.2) дозволив виділити основні тенденції наближення показників економік «нових» та «старих» членів ЄС протягом аналізованого періоду (рис. 9.3). Для оцінки наближення показників економічної динаміки розраховано розрив між відповідними показниками «старих» та «нових» членів ЄС у кожному періоді.



## Розрив між показниками «нових» та «старих» членів ЄС, разів 9.3

РИСУНОК



Джерело: побудовано авторами.

Розрив між показниками «старих» та «нових» членів ЄС визначається як результат арифметичної операції ділення вартісних обсягів цього показника для «старих» членів ЄС та для «нових» членів цього об'єднання. Зокрема, розрив споживання домогосподарств визначено як результат арифметичної операції ділення вартісних обсягів споживання домогосподарств у розрахунку на одну особу у «старих» та «нових» членів ЄС. Аналогічно показники споживання уряду, інвестицій та експорту визначено відношенням їхніх вартісних обсягів на одну особу у «старих» та «нових» членів ЄС.

Розрив скоротився між усіма показниками кінцевого використання ВВП.

Найбільше скорочення (у 2,7 раза) відбулося за обсягами експорту (з 5,2 до 1,9 раза). Експорт на одну особу, який у «нових» членів ЄС у 1995 р. в середньому становить 1307 дол. США на одну особу, за 15 років дії угоди про Асоціацію збільшився до 7670 дол. США.

Удвічі скоротився розрив обсягів споживання домогосподарств. У «нових» членів ЄС він збільшився з 2094 до 6882 дол. США на рік. Якщо у 1995 р. цей обсяг був менший, ніж у «старих» членів у 7,5 раза, то на кінець аналі-

зованого періоду розрив становив 3,7 раза. В результаті збільшення частки імпорту у обсягах споживання домогосподарств у «нових» членів ЄС з 11 до 17% розрив обсягів споживання домогосподарствами імпортової продукції скорочувався швидше, ніж вітчизняної (табл. 9.1).

Розрив у обсягах споживання уряду у «старих» та «нових» членів ЄС скорочувався повільніше – з 7,1 до 3,7 раза (у 1,8 раза). Витрати уряду на освіту та науку у «нових» членів ЄС наближалися до відповідних показників «старих» членів ЄС швидше, ніж середні витрати на охорону здоров'я та адміністративні послуги.

Разом із тим витрати уряду на охорону здоров'я у розрахунку на одну особу у «нових» членів ЄС все ще залишаються у 6,4 раза меншими, ніж у «старих».

Обсяг валового нагромадження основного капіталу у розрахунку на одну особу у «нових» членів ЄС на момент створення асоціації з ЄС був меншим, ніж у «старих» членів у 6,6 раза, а по закінченню аналізованого періоду – у 3,1 раза. Однак скорочення цього розриву є найшвидшим у період адаптації до умов Асоціації та у період після вступу до ЄС.

## Розрив вартісних обсягів складових кінцевого використання ВВП «старими» та «новими» членами ЄС, разів 9.1

ТАБЛИЦЯ

Показник	1995	1999	2004	2009	Скорочення розриву з 1995– 2009 рр.
Споживання домогосподарств, у т.ч.	7,5	6,2	5,1	3,7	2,0
продукції вітчизняного виробництва	8,4	7,2	6,0	4,5	1,9
імпортової продукції, у т.ч.	7,2	5,4	4,1	2,7	2,7
товарів	5,7	4,6	3,8	2,7	2,0
послуг	9,5	7,9	6,1	4,5	2,1
Споживання уряду, у т.ч.	7,1	6,5	5,3	4,0	1,8
адміністративні послуги	6,0	6,5	5,5	3,9	1,5
освіта та наука	7,2	5,9	4,7	3,6	2,0
охорона здоров'я	11,1	9,1	8,5	6,4	1,7

Джерело: розраховано авторами.

На першому етапі після підписання Угоди країнами V4 основною рушійною силою зростання став експортний потенціал країн. Інші показники кінцевого використання зростали відповідно до змін обсягів експорту. При цьому коефіцієнт детермінованості  $r^2$  складових кінцевого споживання та експорту є близьким до одиниці, що вказує на повну кореляцію між цими показниками (табл. 9.2). Для різних п'ятирічних періодів коефіцієнти регресії  $m$  відрізняються, тобто темпи зростання складових кінцевого використання як функції експорту на різних проміжках досліджуваного періоду були різними. Це пояснюється тим, що в результаті дуже низької бази експорт у перші п'ять років зростає набагато швидше, ніж у наступні періоди.

Обсяги ВНОК на першому етапі в результаті реструктуризації економіки збільшувались швидше, ніж у другу п'ятирічку. Цей процес прискорився у третій п'ятирічці після набуття повного членства в ЄС унаслідок другої хвилі реструктуризації. Коефіцієнт регресії для домогосподарств був нижчим на першому етапі, ніж для інших періодів, оскільки доходи від експорту спрямовувались в основному на інвестиції. На останньому періоді відбулося вирівнювання всіх складових кінцевого споживання, коли вони стали зростати приблизно однаковими темпами залежно від збільшення експорту (коефіцієнт регресії наблизився до одиниці) (див. табл. 9.2).

На момент створення Асоціації України з ЄС в 2014 р. стартові умови були значно гіршими за умови, які мали країни Вишеградської четвірки напередодні створення ними аналогічного об'єднання у 1993 р. (рис. 9.4). Зокрема, обсяг споживання сектора ЗДУ в Україні у 13,4 раза нижчий за аналогічний показник країн вибірки «старих» членів ЄС через низький рівень фінансування видатків бюджету на охорону здоров'я, освіту, науку та оборону. Значне відставання спостерігається у інвестиціях. Обсяг валового нагромадження основного капіталу в Україні менший за аналогічний показник у вибірці «старих» членів ЄС у 11,3 раза. Обсяг кінцевого споживання домогосподарств та експорту в Україні нижчий за аналогічні показники старих членів ЄС у 8,7 та 6,8 раза.

Отже, за всіма показниками Україна мала, гірші, порівняно з «новими» членами, початкові умови (рис. 9.4). Водночас таке відставання не однакове за всіма показниками.

Перш за все це пояснюється низьким рівнем доданої вартості в експортній продукції: внаслідок цього відставання показників кінцевого споживання та інвестицій є значно більшим, ніж у обсягах експорту. Таким чином, доцільно припустити, що у процесі наближення структури економіки України до країн ЄС розрив за показниками інвестицій та кінцевих споживчих витрат сектора ЗДУ поступово скорочуватиметься.

**Коефіцієнти детермінації  $r^2$  та регресії  $m$  для складових ВВП як функції експорту**

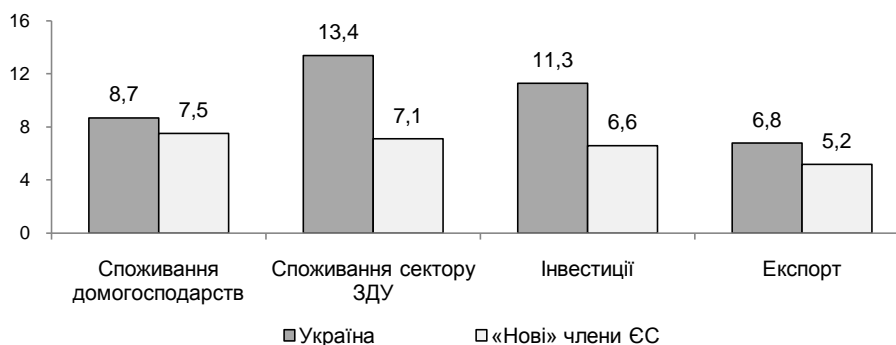
ТАБЛИЦЯ

Період	КС ДГ		КС ЗДУ		ВНОК	
	$m$	$r^2$	$m$	$r^2$	$M$	$r^2$
1995–1999 рр.	0,976937055	0,99639	0,95095935	0,99660	1,00619468	0,99507
1999–2004 рр.	1,069058898	0,99638	0,93980267	0,99491	0,90486939	0,99879
2004–2009 рр.	0,979414155	0,99554	0,98445224	0,99465	0,99666198	0,99855

Джерело: розраховано авторами.

**Розрив вартісних обсягів складових кінцевого використання ВВП між Україною та «старими» членами ЄС у 2013 р. та країнами V4 і «старими» членами ЄС у 1994 р., разів**

РИСУНОК



Джерело: побудовано авторами.

Проаналізовані тенденції можна розглядати як орієнтир для розвитку економіки України в умовах дії Угоди про асоціацію. При побудові еталону припускається, що темпи зростання основних складових кінцевого використання ВВП є такими, які мали країни вибірки «нових» членів ЄС. Така динаміка визначатиме основні структурні зрушення в національній економіці за умов, якщо уряд зможе створити умови для реалізації наявного потенціалу.

Динаміка економіки України на прогнозному періоді з 2014–2027 рр. описується системою рівнянь «витрати-випуск»:

$$C_t^u + G_t^u + Inv_t^u + Exp_t^u - Im p_t^u = (E - A_t^u) X_t^u, \quad (9.3)$$

$$Exp_t^u = \theta_j Exp_{t-1}^u, \quad (9.4)$$

$$C_t^u = \rho_{cj} Exp_t^u, \quad (9.5)$$

$$G_t^u = \rho_{gj} Exp_t^u, \quad (9.6)$$

$$Inv_t^u = \rho_{ij} \gamma Exp_t^u, \quad (9.7)$$

$$Im p_t^u = M_t^u Q_t^u, \quad (9.8)$$

$$Q_t^u = IC_t^u \circ C_t^u \circ G_t^u \circ Inv_t^u, \quad (9.9)$$

де  $t$  – рік,  $t \in [0; 15]$ ,  $t=0$  для останнього звітного року,  $t \in [1; 15]$  – для прогнозних років,  $j$  – номер п'ятирічного прогнозного періоду,  $j \in [1; 3]$ ,  $j=1$  для  $t \in [1; 5]$ ,  $j=2$  для  $t \in [6; 10]$ ,  $j=3$  для  $t \in [11; 15]$ ,  $Exp_t^u$  – експорт з України у році  $t$ ,  $\theta_j$  – прогнозний темп зростання експорту з України у періоді  $j$ ,  $C_t^u$  – кінцеве споживання домогосподарств в Україні у році  $t$ ,  $\rho_{cj}$  – коефіцієнт співвідношення обсягів споживання домашніх господарств та експорту у періоді  $j$ ,  $G_t^u$  – кінцеве споживання уряду в Україні у році  $t$ ,  $\rho_{gj}$  – коефіцієнт співвідношення обсягів споживання домашніх господарств та експорту у періоді  $j$ ,  $Inv_t^u$  – валове нагромадження основного капіталу в Україні у році  $t$ ,  $\rho_{ij}$  – коефіцієнт співвідношення інвестицій та експорту,  $\gamma$  – функція наближення обсягів інвестицій в основний капітал в Україні до ЄС,  $Im p_t^u$  – імпорт до України у році  $t$ ,  $A_t^u$  – матриця прямих витрат для України у році  $t$ ,  $X_t^u$  – випуск продукції в Україні у році  $t$ ,  $Q_t^u$  матриця сформована як конкатенація ( $\circ$ ) матриці проміжного споживання  $IC_t^u$ , та вектор-стовбців  $C_t^u$ ,  $G_t^u$ ,  $Inv_t^u$ ,  $E$  – одинична матриця.

Прогнозний період, який складається з п'ятнадцяти років (2014–2027 рр.), розділено на три п'ятирічні етапи. Аналогічно до розвитку країн вибірки «нових» членів ЄС перший період пов'язаний з переорієнтацією виробників на нові ринки та нарощенням експорту, другий – з потужним нарощенням експортного потенціалу та відповідним зростанням інших складових кінцевого використання ВВП, третій – з певною стабілізацією дії експортного чинника при наявності нагромадженого у попередніх періодах потенціалу ендогенного зростання економіки.

Як встановлено раніше, в умовах адаптації економіки до умов Асоціації з ЄС драйвером економічного зростання повинен стати експорт. У моделі прогнозування структурних зрушень в економіці України, описаної рівняннями (9.3)–(9.8), екзогенною змінною є темп зростання експорту  $\theta_j$  – який являє собою вектор, кожен елемент якого відображає темп зростання експорту за певним видом економічної діяльності. Цей темп у кожному році  $t$ , який належить до періоду  $j$ , за нашим припущенням, відповідає середньому темпу зростання експорту у цьому періоді для еталона.

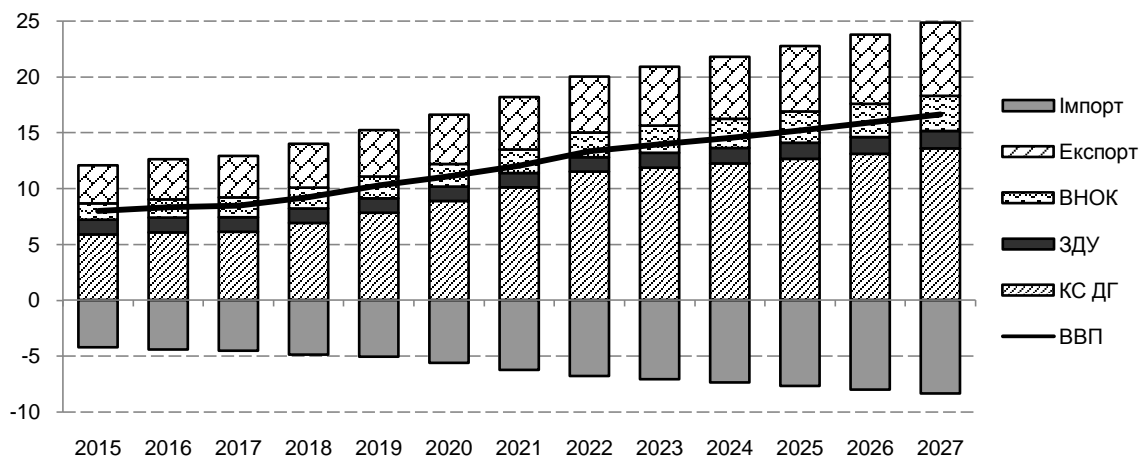
У результаті прогнозних розрахунків встановлено, що за умов реалізації потенціалу наближення структури економіки України до структури «старих» членів ЄС у середньостроковій перспективі (2015–2027 рр.) ВВП України за паритетом купівельної спроможності (ПКС) на одну особу може збільшитися у 2,1 раза та досягти 16,3 тис. дол. на особу (рис. 9.5).

За умов подолання основних політичних ризиків і загроз, а також досягнення цілей стабілізації економіки нові потенційні експортні можливості дозволять протягом перших п'яти років після підписання УА досягти ВВП за ПКС на рівні 10,1 тис. дол. США. Експорт – як основний драйвер зростання – у цьому періоді в середньому становив 43% ВВП, споживчі витрати домогосподарств – 74% ВВП. За нашими оцінками, ризик значного зростання імпорту, подібного до тенденцій, які мали країни вибірки «нових» членів ЄС, не є високим. Це пов'язано з тим, що частка імпорту у структурі кінцевого споживання в Україні вже зараз є більшою за аналогічний показник «нових» членів ЄС як на момент підписання ними УА, так і на цей момент. Так, за підсумками 2013 р. цей показник в Україні оцінюється на рівні 19%, у країнах вибірки «нових» членів ЄС на 1995 р. він у середньому становив 11%, а зараз наближається до 17%. Інвестиційні ресурси, які повинні бути спрямовані на нагромадження основного капіталу у цьому періоді, становлять у середньому 272 млрд грн на рік у цінах 2010 р.

На другому етапі (2018–2022 рр.) експорт продовжуватиме зростати, проте забезпечення якісних змін його структури уможливить поступове прискорення зростання споживчих витрат домогосподарств та органів загальнодержавного управління. Водночас частка цих складових кінцевого використання у ВВП в середньому за рік становитиме 77 та 10,6% відповідно. Прогнозні обсяги потреб у інвестиційних ресурсах у цьому періоді становлять у середньому 358 млрд грн на рік у цінах 2010 р.

**Прогноз вартісних обсягів кінцевого використання ВВП за ПКС 9.5**  
на одну особу у 2015–2027 рр., тис. дол. США у постійних цінах 2013 р.

РИСУНОК



Джерело: побудовано Герасімовою О.А.

Наступні п'ять років (2023–2027 рр.) досягнуті ефекти якісної зміни структури експорту формуватимуть тенденції структурних зрушень на основі посилення впливу ендегенних чинників. Середня частка у цей період у ВВП споживання домогосподарств може бути досягнута на рівні 83,1%, органів загальнодержавного управління – 9,5%.

Такі показники можуть бути забезпечені за умов середніх обсягів валового нагромадження основного капіталу на рівні 525 млрд грн на рік у цінах 2010 р. При цьому норма нагромадження капіталу стабілізуватиметься на рівні 18,4% ВВП.

Технологічне наближення структури економіки України та наведені тенденції змін

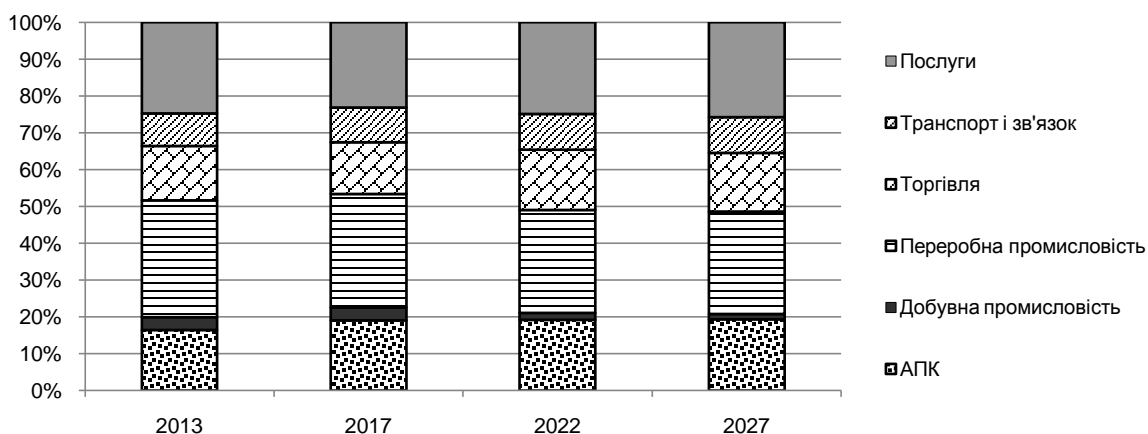
у структурі кінцевого використання ВВП визначатимуть структурні зрушення у галузевій структурі ВВП (рис. 9.6).

Основні тенденції таких зрушень полягатимуть у поступовому збільшенні ролі послуг у формуванні доданої вартості в економіці. При цьому роль добувної промисловості створенні ВВП буде скорочуватися, а частки сільськогосподарства та промисловості залишатимуться стабільними.

Зазнає структурних змін структура кінцевого споживання домашніх господарств (рис. 9.7). У межах встановлених припущень обсяги споживання домогосподарств за ПКС на одну особу в 2015–2027 рр. збільшаться з 5,1 до 11,8 тис. дол. США у цінах 2013 р.

**Прогноз структури ВВП України за видами економічної діяльності 9.6**

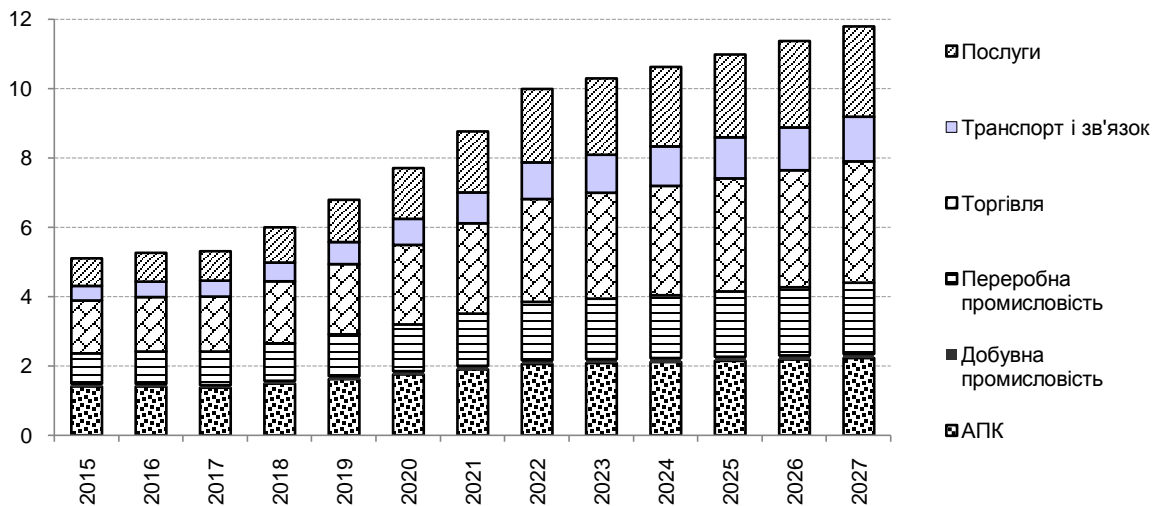
РИСУНОК



Джерело: побудовано авторами.

## Структура споживання домогосподарств за ПКС на одну особу, тис. дол. США 9.7 у постійних цінах 2013 року

РИСУНОК



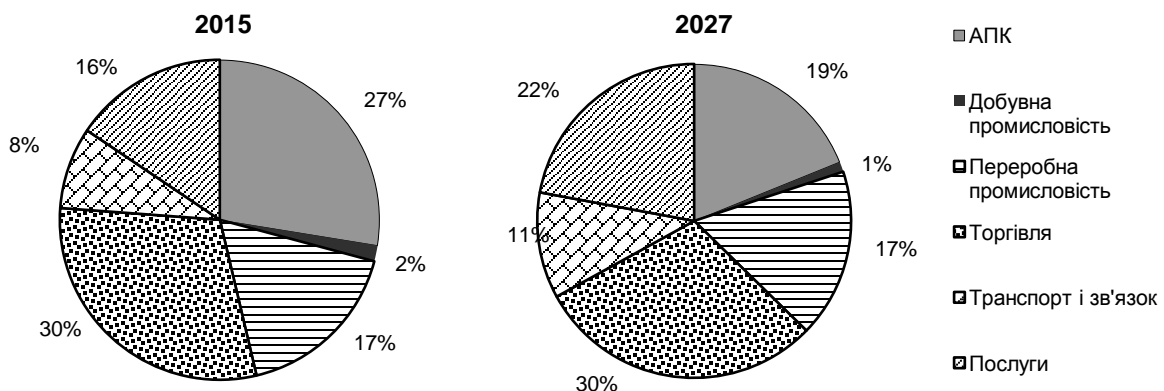
Джерело: побудовано авторами.

Співвідношення складових кінцевого споживання домогосподарств зазнає структурних змін (рис. 9.8). За період з 2015 р. по 2027 р. споживання домогосподарств за ПКС на душу населення має зрости у 2,31 раза. Водночас складові кінцевого споживання домогосподарств зростатимуть неоднаковими темпами. Так, споживання продукції АПК має збільшитись у 1,58 раза, споживання добувної та переробної промисловості – відповідно у 1,47 та 2,35 раза, послуг транспорту та зв'язку, торгівлі та інших послуг – відповідно у 3,06, 2,30 та 3,28 раза. Отже, у структурі споживання збільшується частка освіти, охорони здоров'я, транспорту та зв'язку, а зменшуються частки споживання продукції АПК та добувної промисловості, що наближає структуру споживання до країн ЄС.

Таким чином, за результатами аналізу розвитку економіки країн Вишеградської четвірки в умовах торговельної асоціації з країнами ЄС, розбивши цей період на три п'ятирічні етапи, кожен із яких характеризується певною зміною тенденцій та ролі окремих чинників економічного зростання, можна зробити припущення, що, як і в країнах Вишеградської четвірки, підписання Угоди про асоціацію між Україною та країнами ЄС створить потенціал для подібного зростання вітчизняної економіки, тому узагальнені показники розвитку країн Вишеградської четвірки можуть слугувати основою для побудови еталону, подібно до якого розвиватиметься економіка України, з метою прогнозування структурних зрушень.

## Структура складових кінцевого споживання домашніх господарств 9.8

РИСУНОК



Джерело: побудовано авторами.

## 9.2 Прогнозний сценарій структурних трансформацій в економіці України

Підписання Україною Угоди про асоціацію з ЄС переводить питання модернізації країни ставить в практичну площину. З метою оцінки варіантів структурної трансформації економіки нами була розроблена імітаційна динамічна модель, основу якої становлять прогнозні таблиці «витрати-випуск» та множина обмежень, що уособлюють зв'язки між окремими макроекономічними показниками та задають умови економічної і екологічної безпеки.

Однією з особливостей цієї імітаційної моделі є використання **інвестиційної функції** замість виробничої (типу Кобба – Дугласа або її ліанеризованого варіанта). Справа в тому, що виробнича функція Кобба – Дугласа у випадку секторної моделі породжує серйозну проблему розв'язку системи трансцендентних рівнянь, а лінійна виробнича функція має іншу серйозну ваду – вона не є адекватною при падінні випуску. Від'ємний приріст випуску у випадку лінійної виробничої функції можливий лише за умови від'ємних інвестицій, що є цілковитою абстракцією. Насправді, як показує статистика, від'ємному приросту випуску завжди відповідає певний обсяг інвестицій на відновлення (консервацію) виробничих потужностей.

У цій імітаційної моделі **інвестиційна функція** пов'язує обсяг інвестицій з обсягом виробничих потужностей (що при постійних цінах може характеризуватись обсягом випуску за попередній рік), приростом випуску в поточному році та попередніми інвестиціями:

$$I_j^{t+1} = \alpha_j \cdot XP_j^t + \beta_j \cdot \Delta XP_j^{t+1} + \gamma_j \cdot I_j^t, \quad (9.10)$$

де  $I_j^{t+1}$  – інвестиції в галузь  $j$  у році  $t+1$ ;  $XP_j^t$ ,  $I_j^t$  – обсяги випуску та інвестицій у попередньому році;  $\Delta XP_j^{t+1}$  – приріст випуску в році  $t+1$ ;  $\alpha$ ,  $\beta$ ,  $\gamma$  – коефіцієнти регресії.

Параметри інвестиційних функцій для початку прогнозного періоду, розраховані за даними української статистики (2000–2010 рр.), плавно переходять у параметри, характерні для Німеччини (дод. 9.1). При цьому Німеччина вибрана за зразок для інноваційно-екологічного розвитку для України-2030.

З метою масштабування коефіцієнти регресії визначались на основі статистичних даних Німеччини (2000–2007 рр.), помножених на множники, що дорівнюють відношенню випусків Україна-2030 і Німеччина-2007 за видами діяльності. Як відомо, множення динаміки на постійний множник не змінює темпів і співвідношень між початковими даними. Проміжні коефіцієнти регресії визначаємо шляхом їх лінійної інтерполяції.

Відсутність у рівнянні регресії (9.10) вільного члена означає, що відсутність економічної діяльності має наслідком відсутність інвестицій.

Множина обмежень включає співвідношення між основними макропоказниками, одним з яких є залежність валового внутрішнього продукту (VVP) від галузевих випусків:

$$VVP^{t+k} = \lambda_{xp}^{t+k} \cdot XP^{t+k} - \lambda_{ps}^{t+k} \cdot \sum_{j=1}^{29} a_j^{t+k} \cdot X_j^{t+k}, \quad (9.11)$$

$$(i = 1, \dots, 29; k = 1, \dots, T),$$

де  $XP_j^{t+k}$  – обсяг випуску продукції галузі  $j$  у році  $t+k$ ;  $a_j^{t+k} = \sum_i a_{ij}^{t+k}$ ,  $a_{ij}^{t+k}$  – коефіцієнти

прямих витрат;  $\lambda_{ps}^{t+k}$ ,  $\lambda_{xp}^{t+k}$  – відношення «разом витрат» до «всього витрат» по стовпчиках «Усього проміжного споживання» та «Використання продукції» таблиці «витрати – випуск»;  $T$  – останній рік прогнозного періоду.

Як коефіцієнти  $\lambda_{xp}^{t+k}$ ,  $\lambda_{ps}^{t+k}$  на 2010 р. ( $k = 10$ ) приймаємо відповідні коефіцієнти по Україні, а на 2030 р. ( $k = 30$ ) – коефіцієнти по Франції за 2007 р. Проміжні значення знаходимо шляхом лінійної інтерполяції.

*Кінцеве споживання некомерційних організацій, що обслуговують домашні господарства*, має бути не меншим частки ВВП, достатньої для виконання ними необхідних соціальних функцій. Кінцеве споживання загального державного управління має забезпечувати нормальне функціонування державних інституцій і бути не меншим порогової частки ВВП, продиктованої потребами національної безпеки:

$$O^{t+k} = VVP^{t+k} \cdot y_o^{t+k}, \quad (9.12)$$

$$U^{t+k} = VVP^{t+k} \cdot y_u^{t+k}, \quad (9.13)$$

де  $y_o^{t+k}$ ,  $y_u^{t+k}$  – частки у ВВП кінцевого споживання обслуговуючих організацій, загального державного управління. Обсяги **валового нагромадження основного капіталу** визначаються на основі інвестицій за видами економічної діяльності та їхнього технологічною структурою, яка представлена **матрицею інвестиційних потоків**:

$$K^{t+k} = \mu_{t+k} \cdot \sum_j q_{ij}^{t+k} \cdot I_j^{t+k}, \quad (9.14)$$

$$(K_i^{t+k} = 0 \text{ для } i \neq 1, 9, 14, 15, 16, 21, 30),$$

де  $\mu^{t+k}$  – відношення валового нагромадження основного капіталу до обсягу інвестиційних витрат;  $q_{ij}^{t+k}$  – коефіцієнти структури матриці інвестиційних потоків.

Запаси матеріальних оборотних коштів мають забезпечувати неперервність процесу виробництва. При збільшенні обсягу виробництва запаси, очевидно, теж зростатимуть у майже лінійній пропорції (за умови постійних цін), оскільки з технічним прогресом питомі запаси на одиницю випуску продукції дещо зменшуються. Таким чином, зміну запасів матеріальних оборотних коштів наближено можна представити як лінійну функцію від приросту обсягів випуску:

$$Z_i^{t+k} = Y_{Zi}^{t+k} \cdot (XP_i^{t+k} - XP_i^{t+k-1}), \quad (9.15)$$

де  $Y_{Zi}^{t+k}$  – зростання запасів оборотних коштів при одиничному прирості випуску по  $i$ -му виду діяльності.

Придбання цінностей відбувається, головним чином, з метою їхнього використання у виробництві, що підтверджується високими коефіцієнтами кореляції між величинами чистого придбання цінностей та випусками. Тому рівняння регресії матиме вигляд:

$$V_i^{t+k} = Y_{Vi}^{t+k} \cdot XP_i^{t+k}, \quad (9.16)$$

де  $V_i^{t+k}$  – обсяг чистого придбання цінностей по виду діяльності  $i$ ;  $Y_{Vi}^{t+k}$  – коефіцієнт структури витрат на чисте придбання цінностей.

В умовах поглиблення інтеграції України у світову економіку дедалі більшого значення набувають зовнішньоекономічні зв'язки. З одного боку, вони дозволяють зосередити зусилля на виробництві товарів та послуг, які є найбільш конкурентоспроможними на світовому ринку, а з іншого – отримувати товари та послуги, вітчизняне виробництво яких тимчасово неможливе або нерациональне. Таким чином, вітчизняна економіка отримує істотні переваги від запровадження виробничої спеціалізації та міжнародного розподілу праці.

Загальний обсяг експорту доцільно визначити за допомогою регресійної залежності від обсягів випуску за поточний і минулий роки, зважаючи на дуже високий коефіцієнт детермінації (0,997 – для України, 0,999 – для Франції). Для 2010 р. взяті коефіцієнти регресії за даними України (дані приведені до умов 2010 р.), а на 2030 р. – за даними Франції, оскільки за структурою експорту вона ближча до України, ніж Німеччина. Регресійна залежність для 2030 р. знаходилась на основі динаміки, отриманої шляхом масштабування французької динаміки за 2000–2007 рр., як і в випадку визначення регресій для інвестиційної функції. Проміжні коефіцієнти визначаємо шляхом лінійної інтерполяції. Рівняння регресії мають вигляд:

$$EX^{t+k} = \alpha_{EX}^{t+k} \cdot XP^{t+k} + \beta_{EX}^{t+k} \cdot XP^{t+k-1}, \quad (9.17)$$

де  $\alpha_{EX}^{t+k}$ ,  $\beta_{EX}^{t+k}$  – коефіцієнти регресії. Відсутність вільного члена відображає очевидну

відсутність експорту при відсутності випуску. Імпорт виступає як джерело додаткових ресурсів продукції й разом із випуском вітчизняних товарів, робіт, послуг становить весь обсяг ресурсів, необхідний для економічної діяльності країни. Загальний обсяг імпорту може бути використаний або для задоволення безпосередніх потреб кінцевих споживачів (споживання домашніх господарств; сектора загального державного управління; некомерційних організацій, які обслуговують домашні господарства), на валове нагромадження основного капіталу (у вигляді інвестицій) та на виробниче споживання (у вигляді сировини, матеріалів, напівфабрикатів, комплектуючих та виробничих послуг).

Як показує міжнародна статистика, рівень **усього імпорту** є умовно стабільною величиною, що визначається природними особливостями країни та її технологічним укладом. Якщо проаналізувати **індикатор імпорту** (частка імпорту в загальному обсязі ресурсів, якими оперує економіка: валовий випуск плюс імпорт), то побачимо лише незначну зміну динаміки (2000–2005 рр.): від 0% (Італія) до 0,9% (Бельгія) як у бік падіння, так і зростання. Ще одна яскраво виражена закономірність – рівень індикатора імпорту менший для великих, самодостатніх економік.

Що стосується України, цей індикатор у звітному періоді коливався навколо 18,9% залежно від змін в економічній і політичній стратегії урядів. Беручи до уваги величину економіки України і підвищену потребу в імпорті у зв'язку з майбутнім переходом на вищий технологічний рівень, імовірна верхня межа індикатора імпорту у 2030 р. може становити 21,0%. За нижню межу природно взяти середнє значення по країнах, порівняних за розмірами економіки (Франція, Австрія, Польща) – 15,6%. Значення індикатора для 2010 р. і 2030 р. прийmemo на середньому рівні (0,1997; 0,183), проміжні отримаємо шляхом інтерполяції. Далі знаходимо обсяги імпорту:

$$IM^{t+k} = XP^{t+k} \cdot k_{IM}^{t+k} / (1 - k_{IM}^{t+k}), \quad (9.18)$$

де  $k_{IM}^{t+k}$  – індикатор імпорту для року  $t+k$ .

Важливе значення мають не тільки обсяги експорту і імпорту, але й співвідношення між ними – *торгове сальдо*, яке є одним з критеріїв економічної безпеки держави:

$$S^{t+k} = -(\gamma_{EX}^{t+k} \cdot EX^{t+k} - IM^{t+k}) \leq \sigma_s^{t+k} \cdot VVP^{t+k}, \quad (9.19)$$

де  $\gamma_{EX}^{t+k}$  – відношення величин «разом витрат» до «всього витрат» по стовпчику «Експорт»;  $\sigma_s^{t+k}$  – гранично допустиме значення частки дефіциту торгового сальдо у ВВП.



Витрати на кінцеве споживання домашніх господарств розраховуємо з балансу ВВП:

$$D^{t+k} = VVP^{t+k} - (O^{t+k} + U^{t+k} + \gamma_K^{t+k} \cdot K_i^{t+k} + \gamma_Z^{t+k} \cdot Z_i^{t+k} + \gamma_V^{t+k} \cdot V^{t+k} + \gamma_{EX}^{t+k} \cdot EX^{t+k} - IM^{t+k}), \quad (9.20)$$

де  $\gamma_K^{t+k}, \gamma_Z^{t+k}, \gamma_V^{t+k}, \gamma_{EX}^{t+k}$  – відношення величин «разом витрат» до «всього витрат» по стовпчиках ТБВ: ВНОК, «Зміна запасів матеріальних оборотних коштів», «Чисте придбання цінностей», «Експорт».

Імітаційну модель слід ще доповнити обмеженнями на випуски галузей, пов'язані з обмеженістю природних ресурсів та обмеженнями екологічного характеру:

$$XP_j^{t+T} \leq XP_{Oj}, j \in \Omega, \quad (9.21)$$

де  $XP_{Oj}$  – експертна оцінка максимально-можливого випуску галузі  $j$  на кінець розрахункового періоду;  $\Omega$  – множина галузей, обмежених природними ресурсами;

$$XP_j^{t+T} \leq XP_{Ej}, j \in E, \quad (9.22)$$

де  $XP_{Ej}$  – експертна оцінка максимально-можливого випуску на кінець розрахункового періоду, зважаючи на екологічні обмеження;  $E$  – множина галузей, для яких наявні екологічні обмеження.

Важливими показниками економіки є обсяги валової доданої вартості (ВДВ) за видами економічної діяльності. Як і слід очікувати, ВДВ дуже тісно пов'язана з обсягами випуску і проміжного споживання (PS):

$$VDV = \alpha \cdot XP + \beta \cdot PS. \quad (9.23)$$

Аналогічні залежності для Німеччини ще тісніші (дод. 9.2). На 2030 р. візьмемо параметри, розраховані на основі даних, отриманих в результаті процедури масштабування німецької динаміки. Параметри на проміжні роки визначаємо шляхом лінійної інтерполяції.

Сценарій технологічного наближення України до розвинених країн реалізований у моделі шляхом прийняття природного припущення щодо коефіцієнтів прямих витрат на прогностичний період, відповідно до якого їх *майбутні значення для України з великою ймовірністю визначаються нинішніми значеннями в розвинених країнах*, оскільки техніко-технологічний та інституціональний прогрес в умовах глобалізації є суто інтернаціональними.

Стовпчики для матриці прямих витрат Україна-2030 вибирались з відповідних матриць порівнюваних країн за двома критеріями, що забезпечує часткову оптимізацію імітаційної моделі: за кожним ВЕД виділялася група з чотирьох країн, у яких найменша частка всього проміжного споживання у випуску. Потім з виділених країн вибиралась країна, у якій був найбільший **коефіцієнт технологічної**

**кореляції** з Україною (кореляція між відповідними стовпчиками прямих витрат двох порівнюваних країн, що кількісно характеризує схожість технологій за певним видом діяльності). Сенс вимірювання близькості способів виробництва полягає у тому, щоб технологія, вибрана як зразок для розвитку галузі, була не тільки високопродуктивною, але й якомога ближчою за схемою виробництва до України, що є важливою передумовою прискорення і здешевлення структурної трансформації. Результати вибору подано у табл. 9.3.

Відповідно до отриманих результатів була сформована матриця коефіцієнтів прямих витрат для останнього року перспективного періоду (2030 рік). Проміжні матриці отримані шляхом інтерполяції коефіцієнтів прямих витрат за останній звітний рік і сформованих коефіцієнтів для 2030 року. Інтерполяція здійснювалась за допомогою **логістичної функції**:

$$a = b_0 + b_1 / (1 + b_2 \cdot e^{\uparrow b_3 \cdot t}), \quad (9.24)$$

де  $b_0, b_1, b_2, b_3$  – параметри логістичної функції,  $\uparrow$  – піднесення до степеня.

Для перевірки ефективності отриманої квазіекономіки з вибраною матрицею прямих витрат проведемо уявний експеримент, при якому кожна з порівнюваних країн буде здійснювати в 2005 р. (Канада – 2000, Росія – 2008) виробництво за вибраним варіантом технологічного укладу (при збереженні своїх обсягів і структури випуску) і порівняємо, як зміняться сукупні проміжні витрати (рис. 9.9).

Вибраний нами варіант технологічного укладу є умовно оптимальним, оскільки відбувається істотне скорочення проміжного споживання для всіх порівнюваних країн. Найбільша економія проміжних витрат спостерігається для Чехії та Росії, найменша – для Японії і Бразилії.

Для визначення головних показників II і III квадрантів таблиць «витрати-випуск» використовувались залежності (9.10)–(9.23), знайдені окремо за статистичними даними України і даними порівнюваних країн.

Динаміку випусків (у цінах 2010 р.) в цілому по економіці на короткостроковий прогностичний період приймаємо відповідно до розрахунків державних та міжнародних інституцій (МВФ, СБ, ЄБРР), а на середньо- і довгостроковий періоди – відповідно до сценарних варіантів розвитку економіки.

Обсяги галузевих випусків для кожного року прогностичного періоду знаходимо, використовуючи структури, отримані шляхом інтерполяції звітної структури випуску 2011 р. і раціональної структури на 2030 р.

## Результати вибору варіантів технологічного розвитку України 9.3

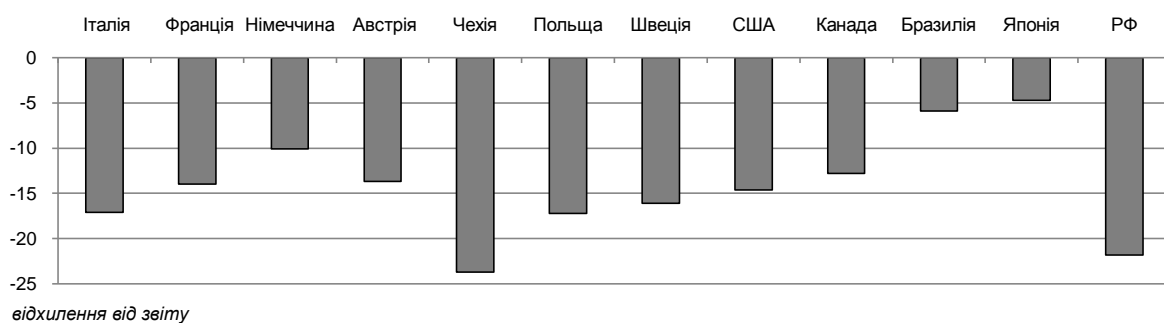
ТАБЛИЦЯ

Гармонізований вид економічної діяльності	Країна вибору технології	Коефіцієнт технологічної кореляції з Україною	Проміжне споживання на одиницю випуску	
			Україна-08	Вибрана країна
Сільське господарство, мисливство, лісове господарство та рибальство	Польща	0,93369	0,56524	0,52427
Добування енергетичних матеріалів	Польща	0,56069	0,38309	0,33963
Добування корисних копалин, крім паливно-енергетичних	Польща	0,76011	0,43069	0,37812
Виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів	Австрія	0,97455	0,73284	0,68447
Легка промисловість	Канада	0,95740	0,62942	0,57169
Оброблення деревини та виробництво виробів з деревини; целюлозно-паперове виробництво; видавнича діяльність	Японія	0,98251	0,70946	0,57035
Виробництво коксу; продуктів нафто перероблення та ядерних матеріалів	Японія	0,99759	0,88981	0,68410
Хімічна та нафтохімічна промисловість	Австрія	0,93389	0,76437	0,63351
Виробництво іншої неметалевої мінеральної продукції	Канада	0,85177	0,71134	0,57985
Металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів	Канада	0,82361	0,80659	0,63739
Машинобудування	США	0,95963	0,80429	0,67796
Інші галузі промисловості	Австрія	0,94264	0,72342	0,61205
Виробництво та розподілення електроенергії, газу та гарячої води	США	0,94842	0,63326	0,43416
Збирання, очищення та розподілення води	Німеччина	0,80507	0,64882	0,19697
Будівництво	Японія	0,83541	0,74891	0,52836
Торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів	Японія	0,91638	0,48609	0,30087
Діяльність готелів та ресторанів	Канада	0,98586	0,52063	0,49222
Діяльність транспорту	США	0,80198	0,50216	0,48495
Діяльність пошти та зв'язку	Канада	0,83160	0,46544	0,36103
Фінансова діяльність	Японія	0,68716	0,35088	0,31307
Операції з нерухомим майном	Франція	0,81291	0,43028	0,18542
Оренда машин та устаткування; прокат побутових виробів і предметів особистого вжитку	Росія	0,66586	0,34634	0,25970
Діяльність у сфері інформатизації	Франція	0,91279	0,47919	0,35911
Дослідження та розроблення	Польща	0,54437	0,43488	0,39323
Діяльність у сферах права, бухгалтерського обліку, інжинірингу; надання послуг підприємцям	Канада	0,92379	0,41588	0,39443
Державне управління	Польща	0,48816	0,26734	0,22423
Освіта	Польща	0,38098	0,27179	0,16201
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	Австрія	0,67570	0,33881	0,31774
Соціальні та індивідуальні послуги, громадська діяльність та інші види діяльності	Німеччина	0,93566	0,45679	0,34014
Всього	х	х	0,58969	0,49644

Джерело: розраховано Іллюшею С.Н. за даними української та зарубіжної статистики.

## Зміна проміжних витрат при переході економік 9.9 на вибрані технології, %

РИСУНОК



Джерело: розраховано Іллюшею С.Н. за даними української та зарубіжної статистики.

Формування **раціональної** структури випуску здійснюємо на основі розрахунків (дод. 9.3) стосовно того, як змінюється ВВП і обсяг інвестицій, коли на 1000 вартісних одиниць збільшити випуск по певному ВЕД, залишаючи постійним випуск в цілому по економіці (тобто, пропорційно зменшивши випуск по інших ВЕД). Такі розрахунки показують, що позитивний інтегральний ефект (зростання ВВП мінус зміна інвестиційних витрат) при зростанні частки ВЕД у структурі випуску, головним чином, сфери послуг. Зокрема, при зростанні випуску ВЕД «Освіта» на 1000 вартісних одиниць інтегральний ефект становить 400,3 одиниць; «Державне управління» – 338,5; «Фінансова діяльність» – 234,8; «Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги» – 220,4; «Торівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку» – 181,7 тощо. Для реального сектора позитивний ефект присутній для приросту ВВП лише за трьома ВЕД: «Збирання, очищення та розподілення води» – 240; «Добування енергетичних матеріалів» – 99,9; «Добування корисних копалин, крім паливно-енергетичних» – 59,6. Оскільки інвестиційні витрати в цих випадках значно перевищують річний приріст ВВП, то загальний позитивний ефект буде, очевидно, проявлятися в середньостроковій перспективі. Раціональну структуру коригуємо з урахуванням особливостей України.

Так, володіючи 1/4 світових запасів чорноземів і перебуваючи у зоні достатньо сприятливих погоднокліматичних умов, Україна могла би претендувати на цілком закономірну роль одного з провідних світових виробників сільськогосподарської продукції. Питома вага випуску сільськогосподарської продукції в 2030 р. – 6,0% кореспондує з відповідним показником Польщі – 4,4%, зважаючи на значно більший природний потенціал України в галузі сільського господарства.

Є аксіомою, що вигідніше продавати переоблену сільськогосподарську продукцію, що

підтверджується даними щодо розвинених країн: обсяг випуску продуктів харчування в 2–3 рази більший за обсяг випуску сільгосппродукції. Виняток становлять лише Канада і Польща (відповідно в 1,4 і 1,5 рази), в економіці яких, як і в Україні, сільське господарство займає значне місце. У минулому в Україні спостерігалось значне відставання обсягів харчової промисловості порівняно з сільським господарством, що є серйозною структурною диспропорцією і свідчить про необхідність її прискореного зростання до рівня, вищого за питому вагу сільського господарства.

В Україні державне управління не обтяжене великою кількістю інституцій, як у США, що є наслідком геополітичної ролі країни. Водночас воно має бути складнішим, ніж у Польщі, зважаючи на розміри і ментальну неоднорідність України, а тому частка у випуску має бути більшою. Кінцеві результати ітеративного процесу з формування раціональної структури представлено в додатку 9.4, стовпчик 2.

Якщо в порівнюваних країнах у 2005 р. (Канада – 2000, РФ – 2008) випуск здійснити за раціональною структурою (технологія і загальний обсяг випуску не змінюється), то їхнє проміжне споживання зміниться (табл. 9.4).

Як свідчать дані таблиці, запропонована структура випуску є кращою за структуру більшості порівнюваних країн, крім Франції, Німеччини, Австрії і США, що обумовлено специфікою України (зокрема, порівняно великою часткою сільського господарства). Сформовану структуру і будемо вважати **раціональною**, – до неї Україні потрібно наблизитись в 2030 р. Для проміжних років прогнозного періоду структуру випуску отримусмо шляхом інтерполяції.

За базового сценарію розвитку реальний ВВП зросте за перспективний період в **3,589** раза (дод. 9.5) порівняно з 2010 р. (до 12,5 тис. дол. на душу населення за курсом 2010 р.) при зростанні випуску в **2,669** раза. Внесок раціональної структури випуску в зростання ВВП становить 152,2 млрд грн.

#### Частки проміжного споживання у випусках з дійсною 9.4 і раціональною структурою, %

ТАБЛИЦЯ

Структура	Італія	Франція	Німеччина	Австрія	Чехія	Польща	Швеція	США	Канада	Бразилія	Японія	РФ
Дійсна	52,6	48,8	48,6	49,6	62,6	54,0	50,3	46,2	49,4	47,8	46,8	58,9
Раціональна	51,3	51,0	49,8	49,9	57,7	52,0	48,6	48,3	47,6	43,3	45,2	52,6
Відхилення	-1,3	2,1	1,2	0,2	-4,9	-2,1	-1,7	2,1	-1,8	-4,5	-1,7	-6,3

Джерело: розраховано Іллюшею С.Н. за даними української та зарубіжної статистики.

Насправді зростання буде дещо більшим, оскільки перехід на нову структуру управління відбуватиметься стрімкіше, а модернізація частково відбуватиметься шляхом переходу не на вибрані технології, а на досконаліші, які з'являться у майбутньому в результаті технічного прогресу.

Однією з умов стабільного розвитку економіки є **становлення і розвиток внутрішнього ринку**, що й демонструє ця модель: за прогнозний період з 2010–2030 рр. частка імпорту у ВВП зменшується з 60,6 до 36,8% , а частка експорту – з 54,4 до 37,8% (дод. 9.6).

Частку ВВП в обсязі випуску можна вважати **індикатором продуктивності економіки**. Для порівнюваних економік частка ВВП у випуску мала значення, які подано у рис. 9.10 (Росія – 2007 р.; інші – 2005).

Для України в 2030 р. вона становитиме **0,609** (у 2011 р. – 0,448), що є свідченням успішності пропонованого варіанту структурних трансформацій.

Для реалізації цього сценарію розвитку за період з 2015–2030 р. в економіку потрібно інвестувати **7807** млрд грн у постійних цінах 2010 року (дод. 9.7), з них **763** млрд грн (**95,3** млрд дол.) мають становити зовнішні запозичення. За умови середньої п'ятивідсоткової ставки за запозиченнями і 7% ставки за товарний кредит зовнішній борг економіки у 2030 р. становитиме **12,8** млрд дол. із тенденцією до швидкого скорочення.

Найбільше зростання інвестицій (в 2030 р. порівняно з 2010 р.) має відбутися у ВЕД «Водопостачання» – в 23 рази (при зростанні обсягу випуску в 2,6 і ВДВ – в 5,7 раза), «Діяльність у сфері інформатизації» – в 17,7 раза (випуск – 6; ВДВ – 7,2 раза), «Машинобудування» – в 14,1 раза (4; 4,4 раза), «Оренда машин та устаткування; прокат побутових виробів і предметів особистого вжитку» – в 10,3 раза (12; 16,7 раза), «Легка промисловість» – в 9,7 раза (2,2; 2,3 раза), «Оброблення деревини та виробництво виробів з деревини; целюлозно-паперове виробництво; видавнича діяльність» – у 8,6 раза (3,5;

5,4 раза), «Металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів» – у 8 раз (1,2; 6,3 раза), «Торгівля, ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку» – в 7,7 раза (2,7; 3,6 раза), «Інші галузі промисловості» – в 7,6 раза (2,9; 3,2 раза), «Дослідження та розробки» – в 6,9 раза (5,3; 5,2 раза), «Виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів» – у 6,5 раза (2,1; 3,1 раза).

Наочне уявлення стосовно пріоритетності модернізації видів економічної діяльності дає рядок «Всього» у додатку 9.7, де подані обсяги **зменшення проміжних витрат** при випуску 1000 вартісних одиниць продукції за новою технологією (або **потенціальні втрати** галузей при використанні «старої» технології виробництва).

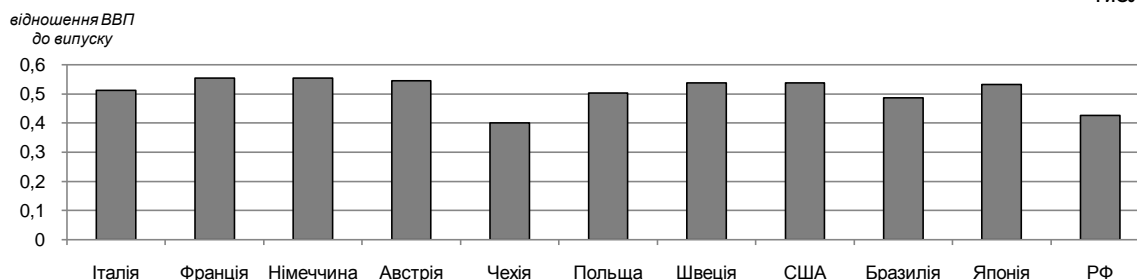
Найбільша економія проміжних витрат при випуску 1000 од. продукції за новою технологією спостерігається для ВЕД «**Водопостачання**», що є цілком закономірним, якщо згадати про величезні втрати, обумовлені зношуванням водопровідної системи. Друге місце **металургії** теж не викликає сумніву, зважаючи на застарілість технологій, що призводить до високої енерговитратності виробництва порівняно з передовими країнами.

Дані рядка «Всього» (дод. 9.8) дають загальне уявлення про нагальність реформування галузей економіки. Надалі для кожного ВЕД потрібна ідентифікація відповідних критичних технологій і детальне дослідження цих видів діяльності у відповідних країнах. Як перший крок процесу ідентифікації критичних технологій і організаційних способів їхнього впровадження може бути аналіз стовпчиків, де подані обсяги зменшення (збільшення) проміжних витрат при випуску 1000 вартісних одиниць продукції за новою технологією, що дозволить визначити «больові» точки кожної галузі.

Від'ємні значення показують збільшення деяких проміжних витрат, оскільки зміна технології має комплексний характер і зниження витрат одних ресурсів може потребувати збільшення інших витрат.

## Індикатори продуктивності економік країн 9.10

РИСУНОК



Джерело: розраховано Іллюшею С.Н. за даними української та зарубіжної статистики.

Аналіз видів діяльності за компонентами проміжних витрат будемо проводити відповідно до величини сукупних потенційних втрат.

Так, при випуску кінцевої продукції на 1000 грн велике зношування **водоводів** призводить до перевитрат електроенергії (331) та прямих і технологічних втрат води (40). Крім того, наявні втрати при використанні продуктів нафтоперероблення (29) та продуктів хімічної та нафтохімічної промисловості (21).

Елементи стовпчика щодо **металургії** підтверджують енерговитратність галузі: енергетичні матеріали (125), коксопродукти (96) та електроенергія, газ і гаряча вода (50). Також мають місце значні втрати сировини у відвалах (123), втрати при використанні металобрухту (22), мінеральної сировини (19), транспорту (18).

При виробництві та розподіленні **електроенергії, газу та гарячої води** основні втрати пов'язані з використанням енергетичних матеріалів (157), а також продуктів нафтоперероблення (45), прями технологічні втрати (39) та втрати, пов'язані з експлуатацією застарілого обладнання (18).

Основною проблемою **хімічної та нафтохімічної промисловості** є висока витратність енергетичних матеріалів (263), підвищене споживання електроенергії, газу та гарячої води (31), продуктів нафтоперероблення (21), а також прями технологічні втрати (26).

Висока енерговитратність характерна і для **виробництві іншої неметалевої мінеральної продукції**: використання енергетичних матеріалів (119), а також електроенергії та гарячої води (48). Мають місце значні втрати при використанні продуктів хімічної та нафтохімічної промисловості (27), готових металевих виробів (25) та машин і механізмів (21).

Стосовно ВЕД **«Фінансова діяльність»** найбільші втрати пов'язані з безпосередньою діяльністю галузі (294), що може бути проявом протизаконних схем при фінансовому посередництві та інших операціях у цій сфері.

Основні втрати при **обробленні деревини** спостерігаються при застосуванні продуктів хімічної та нафтохімічної промисловості (120) та прями втрати від нераціонального використання самої деревини і продуктів її переробки (65). Інші втрати відбуваються при використанні енергетичних матеріалів (21), продуктів сільського господарства (18), електроенергії та гарячої води (16).

ВЕД **«Оренда машин та устаткування ...»** є прикладом вагомих втрат від недосконалості нормативних актів, які регулюють функціонування галузі: найбільші втрати пов'язані з юридичними послугами (75). Інші втрати

є наслідком технічної відсталості і зношування парку машин та устаткування: при використанні продукції машинобудування (62), продуктів нафтоперероблення (25) і ремонту автомобілів (24).

Потенційні втрати ВЕД **«Будівництво»** налічують шість складових: використання неметалевої мінеральної продукції (67), корисних копалин, крім паливно-енергетичних (54), продуктів нафтоперероблення (39), транспорту (36), нафтохімічної промисловості (28), машинобудування (19).

Головна компонента втрат **торгівлі** (як і оренди) також лежить у сфері юридичних послуг (43). Інші: використання транспорту (34), продукції нафтохімічної промисловості (28), внутрігалузові організаційні втрати (17), втрати при зберіганні харчових продуктів (17), від операцій з нерухомим майном (16) та фінансових послуг (14).

Переважаючу частку втрат ВЕД **«Інші галузі промисловості»** становлять внутрігалузові операційні витрати (106), певною мірою пов'язані з порушеннями норм при заготівлі вторсировини. Інші: використання продукції машинобудування для виготовлення меблів (21), готових металевих виробів (20), мінеральної продукції (20), енергетичних матеріалів (18), продукції нафтохімічної промисловості (16), нафтоперероблення (13), транспорту (13).

Як і в попередньому випадку, найбільшу частку втрат ВЕД **«Соціальні та індивідуальні послуги, громадська діяльність та інші види діяльності»** становлять внутрігалузові операційні витрати (44). Інші втрати пов'язані із застарілими інфраструктурою та технічними засобами: використання продуктів нафтоперероблення (23), електроенергії, газу та гарячої води (20), пошти та зв'язку (20), послуг торгівлі та ремонту автомобілів (15), а також послуг готелів та ресторанів (12), операції з нерухомістю (11), послуг транспорту (10).

У сфері **освіти** найбільші витрати спостерігаються у системі управління галуззю (54) – як результат громіздкої системи управління, що дісталася у енергетичні матеріали (16) та продуктів харчування (10).

Галузь **«Виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів»**, незважаючи на значну модернізацію, все ще не позбавилась високого рівня технологічних втрат (80). Істотних втрат зазнає галузь при використанні тари і пакувальних матеріалів: виробів із деревини (24) та продукції нафтохімічної промисловості (14), а також мінеральної продукції (22) і продукції сільського господарства (10).

Втрати ВЕД «**Діяльність пошти та зв'язку**» переважно мають характер внутрігалузевих операційних витрат (125). Інші втрати: юридичні послуги (55), операції з нерухомим майном (19), використання електрики та гарячої води (19).

Втрати ВЕД «**Діяльність у сфері інформатизації**» переважно мають інституціональне походження – податкове законодавство і специфіка галузі призводять до того, що виробники програмного забезпечення реєструються і сплачують податки в інших країнах або мінімізують їх різними способами, що зумовлює високі внутрігалузові потенційні втрати (168). Ще два джерела втрат пов'язані з використанням продукції деревообробної промисловості (21) та державним управлінням (13), для якого характерна нестабільність потреб у програмних продуктах.

Основною проблемою при **видобування енергетичних матеріалів** є завищені внутрігалузові операційні витрати (53). Істотний вклад у потенційні втрати вносить також споживання електроенергії, газу та гарячої води (47), продуктів нафтоперероблення (19) і транспорту (18).

**Видобування корисних копалин, крім паливо-енергетичних**, найперше характеризується підвищеною енергомісткістю виробництва: використання електроенергії, газу та гарячої води (58), енергетичних матеріалів (41), продуктів нафтоперероблення (12). Втрати також мають місце при споживанні готових металевих виробів (44), продукції хімічної та нафтохімічної промисловості (18) і ремонту автотранспорту (15).

Переважна частка втрат **машинобудування** пов'язана з використанням готових металевих виробів (111). Інші істотні втрати – це, головним чином, енерговитрати: енергетичні матеріали (46), електроенергія, газ та гаряча вода (19), а також транспорт (17).

Підвищені енерговитрати характеризують і **діяльність транспорту**: енергетичні матеріали (67), електроенергія, газ та гаряча вода (54). Крім того, мають місце втрати при використанні продукції машинобудування (15), ремонту автотранспорту (11) та операціях з нерухомим майном (12).

Високі внутрігалузові втрати **сільського господарства** (109) пов'язані насамперед зі слабкою спеціалізацією галузі. Інші джерела втрат – продукти нафтоперероблення (19), продукція нафтохімічної промисловості (17) і транспорт (11).

Втрати **легкої промисловості** визначаються, в основному, зношуванням виробничо-

го обладнання: готові металеві вироби (80), машинобудування (60). Крім того, наявні втрати продукції сільського господарства – сировини для виробництва (23), у використанні транспорту (14), послуг торгівлі (9) та електроенергії і гарячої води (10).

У **діяльності готелів та ресторанів** основні втрати пов'язані зі зберіганням сировини: продукції сільського господарства (17) і харчових продуктів (16). Інші джерела втрат: електроенергія, газ та гаряча вода (15), транспорт (12).

Значна частка потенційних втрат ВЕД «**Дослідження та розробки**» визначається моральним і фізичним зношуванням технічної бази досліджень: при використанні продукції машинобудування (117) і готових металевих виробів (10). Значно менші втрати пов'язані з торгівлею і ремонтом (32), використанням продуктів нафтоперероблення (13) та готелів і ресторанів (7).

Найбільші втрати **державного управління** відбуваються при використанні електроенергії та гарячої води (16). Дещо менші припадають на меблі у складі ВЕД «Інші галузі промисловості» (12), продукція сільського господарства (9), енергетичні матеріали (8), готелі і ресторани (9), транспорт (6).

Як і слід було очікувати, втрати **охорони здоров'я** відбуваються насамперед при використанні ліків, що випускаються хімічною та нафтохімічною промисловістю (51). Інші: електроенергія, газ та гаряча вода (30), продукція сільського господарства (14), енергетичні матеріали (13), ремонт автомобілів (7), транспорт (6).

Таким чином, за результатами досліджень можна зробити висновок, що потенціал розвитку світових економік в умовах існуючого технологічного базису далеко не вичерпаний. При оптимальному комбінуванні реальних технологій і способів організації виробництва можна досягти (без зміни обсягів і структури випуску) значного зростання кінцевого споживання. При визначенні напряму технологічного розвитку слід враховувати ступінь подібності способів виробництва за окремими ВЕД України і порівнюваних країн, що є необхідною умовою мінімізації затрат при модернізації економіки. Кількісною характеристикою подібності способів виробництва може служити запропонований вище коефіцієнт технологічної кореляції. Результати розрахунку імітаційної моделі засвідчують існування реальної магістралі соціально-економічного розвитку України, що забезпечує зростання ВВП до 2030 р. у 3,59 раза, за умови зовнішніх запозичень у сумі 175,9 млрд дол. при відсотковій ставці за запозиченнями – 5% і ставці за товарний кредит – 7%.

## 9.3 Структурна політика як інструмент забезпечення економічного розвитку України

Довгострокова перспектива реалізації стратегій соціально-економічного розвитку вимагає врахування впливів як внутрішнього, так і зовнішнього середовища у формуванні стратегічних документів. Аналіз стратегічних програм країн – членів ЄС дозволяє встановити характерні їм загальні ознаки, такі як: публічність (програми всіх країн англійською мовою розміщені на сайті Європейської Комісії), дотримання принципів сталого розвитку, відповідність пріоритетам стратегії «Європа 2020»<sup>197</sup> (2010–2020 рр.), які повинні бути віддзеркалені у стратегічних документах України.

Система довгострокового стратегічного планування розвинених країн відрізняється від системи України тим, що в цих країнах основою довгострокового стратегічного планування є Бачення (Візія) та Національна стратегія розвитку. Однак, якщо Бачення – це концептуальний опис бажаного майбутнього, то Національна стратегія розвитку – це «дорожня карта», що дозволяє рухатися до такого майбутнього. Стратегія містить чіткі цілі та шляхи їх досягнення, а також набір заходів, що дозволяють оцінити прогрес країни в соціально-економічному розвитку. У табл. 9.5 наведена узагальнена ієрархія стратегічних документів деяких розвинених країн.

Основою всієї системи планування в ЄС є Бачення до 2050 року<sup>198</sup>, загальне по союзу, за сферами діяльності та країнами – членами ЄС. Бачення визначає довгострокові пріоритети і встановлює стратегічні цілі.

Для реалізації пріоритетів і цілей у середньостроковій перспективі діє стратегія «Євро-

па 2020». Ця стратегія є основним документом у системі стратегічного планування країн – членів ЄС. Встановлені у ній цілі, завдання та пріоритети реалізуються в стратегіях країн – членів ЄС з урахуванням специфіки та умов їх розвитку, викладених у Баченні.

Таким чином простежується узгодження стратегічних планів різних суб'єктів та ієрархічних рівнів: центральних, регіональних та муніципальних; національних та міжнародних; державних та корпоративних тощо. Багатомірне узгодження інтересів має здійснюватися як при розробленні стратегії соціально-економічного розвитку країни, так і при її виконанні. Структуру підпорядкування довгострокових стратегічних документів ЄС схематично представлено на рис. 9.11.

Програми національних реформ, Стабілізаційні програми та Програми конвергенції країн ЄС формуються відповідно до загальної стратегії розвитку «Європа 2020»<sup>199</sup>, яка передбачає забезпечити високий рівень зайнятості, продуктивності та соціальної єдності за рахунок синтезу взаємопідсилюючих пріоритетів (дод. 9.9). Такими пріоритетами є:

- розумне зростання: зростання економіки, що ґрунтується на знаннях та інноваціях;
- стале зростання: сприяння більш ефективному використанню ресурсів, розвитку більш екологічної та конкурентоспроможної економіки;
- всеохоплююче зростання: стимулювання економіки з високим рівнем зайнятості, що сприятиме соціальній та територіальній згуртованості.

### Ієрархія документів стратегічного планування розвинених країн 9.5

ТАБЛИЦЯ

Документ	Змістовне наповнення		Часові рамки
Бачення (Візія)	Картина майбутнього, якого країна хоче досягти	ґрунтується на тому, де країна зараз і куди хоче потрапити, виклики та можливості	15–50 років
Довгострокова стратегія розвитку	«Дорожня карта» до бажаного майбутнього	Система чітких цілей та шляхів їх досягнення, індикаторів оцінки прогресу	10–15 років
Середньо-, короткострокові плани розвитку	Технічні плани, що формують основу для економічної, соціальної політик	Секторальні, міжсекторальні, територіальні та інші плани, що визначають конкретні дії та заходи	3–5 років

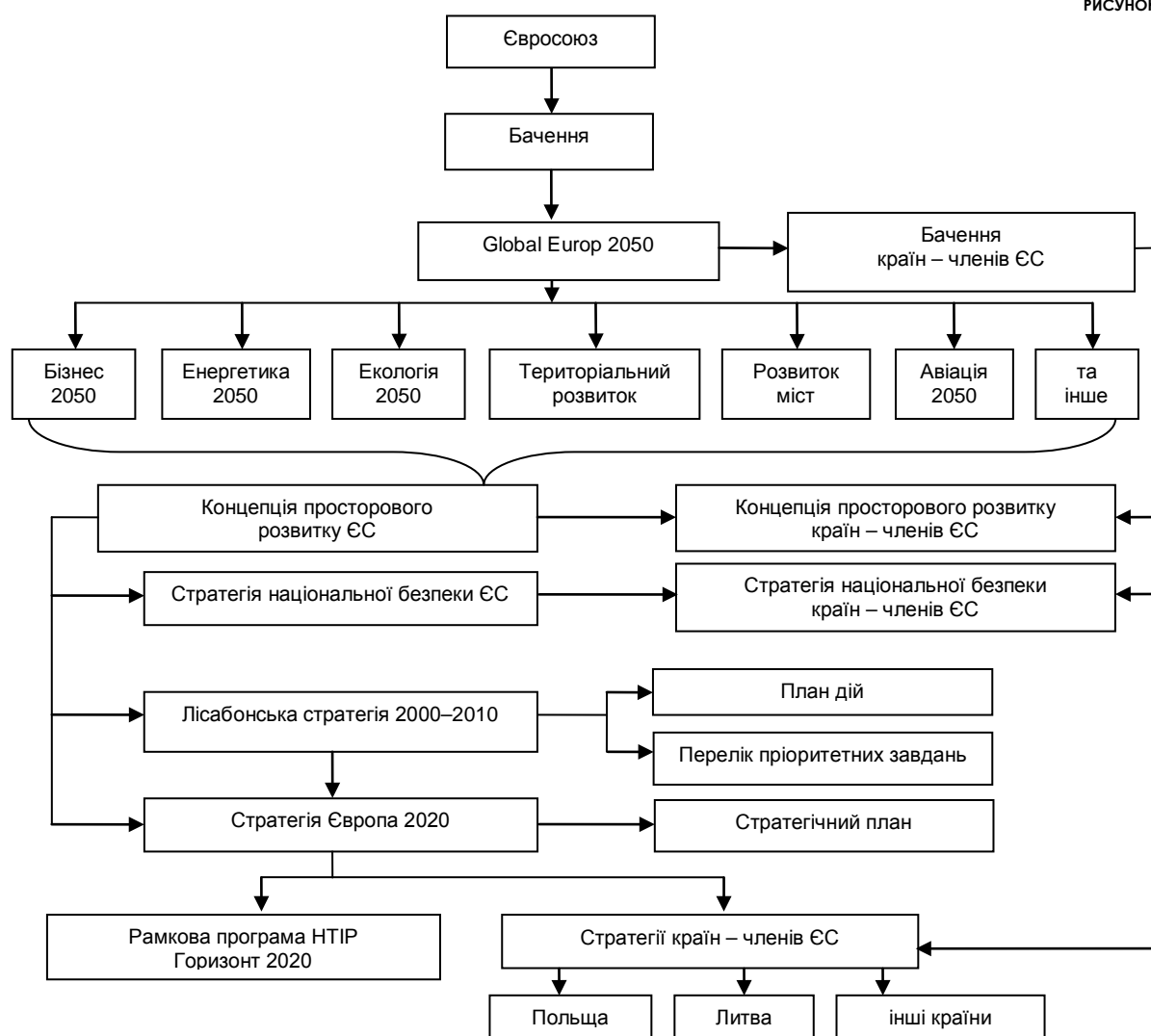
Джерело: складено авторами.

<sup>197</sup> Höpker L. The Chances of Success of the Europe 2020 Strategy – An Analysis against the Background of the Lisbon Strategy [Електронний ресурс] / Institute for European Integration Study Paper No 4/13. – Hamburg, 2012. – 55 p. – Доступний з : [https://europa-kolleg-hamburg.de/fileadmin/user\\_upload/documents/Study\\_Papers/SP\\_13\\_04\\_Hoepker.pdf](https://europa-kolleg-hamburg.de/fileadmin/user_upload/documents/Study_Papers/SP_13_04_Hoepker.pdf)

<sup>198</sup> Global Europe 2050. Directorate-General for Research and Innovation. Socio-economic Sciences and Humanities [Електронний ресурс] // Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2012. – 158 p. – Доступний з : [https://ec.europa.eu/research/social-sciences/pdf/policy\\_reviews/global-europe-2050-report\\_en.pdf](https://ec.europa.eu/research/social-sciences/pdf/policy_reviews/global-europe-2050-report_en.pdf)

<sup>199</sup> Europe 2020. A strategy for smart, sustainable and inclusive growth [Електронний ресурс] / Communication from the Commission. – Brussels, 2010. – 32 p. – Доступний з : [http://ec.europa.eu/commission\\_2010-2014/president/news/documents/pdf/20100303\\_1\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/commission_2010-2014/president/news/documents/pdf/20100303_1_en.pdf)





Джерело: складено авторами за даними: Заглядывая за горизонт. Концепции и опыт формулирования национальных видений [Електронний ресурс] / Центр экономических исследований ; Программа развития Организации Объединенных Наций (ПРООН), 2014. – Доступний з : <http://vision.cer.uz/Data/ru/index.html>

З цією метою Єврокомісією встановлено п'ять основних амбіційних цілей – по зайнятості, інноваціях, освіті, соціальній інтеграції та клімату/енергетиці, яких необхідно досягнути в період до 2020 року. Всі країни – члени ЄС у своїх стратегічних програмах ставлять за мету досягнення найвищих результатів по кожній з п'яти поставлених цілей, а конкретні дії на рівні ЄС або національному рівні викладені в основах загальної стратегії.

Ключовими елементами стратегії є моніторинг процесу і забезпечення активної участі країн ЄС, що забезпечується завдяки Європейському семестру – річному циклу координації макроекономічної, бюджетної і структурної політики. Основні етапи Європейського семестру розподілені таким чином:

– січень – Комісія публікує свій звіт річного зростання, в якому подаються пріоритети ЄС

на попередній рік для стимулювання економічного зростання і створення робочих місць;

– лютий – Рада Європейського Союзу і Європарламент розглядають Огляд річного зростання;

– березень – голови країн ЄС і урядів (тобто Рада ЄС) визначають основні завдання керівництву ЄС для національної політики на основі досліджень річного зростання;

– квітень – країни – члени ЄС подають свої плани державних фінансів (програми Стабілізації та Конвергенції) та реформ і заходів для забезпечення прогресу в напрямі технологічного, стійкого і всеохоплюючого зростання (національні програми реформ);

– травень – Комісія займається оцінкою цих програм;

– червень – Комісія дає рекомендації щодо конкретних країн (за необхідності). Рада ЄС обговорює і погоджує рекомендації;

– червень – Рада Європейського Союзу офіційно приймає рекомендації щодо конкретних країн (подані країнами програми і рекомендації публікуються на сайті Єврокомісії<sup>200</sup>);

– осінь – уряди країн подають проекти бюджетів до їх парламентів.

Для України вбачається за доцільне узагальнення основних положень досвіду країн – нових членів ЄС для розроблення Національної програми реформ, а також Програм стабілізації та конвергенції. У майбутньому це гарантуватиме як розуміння стратегічних документів України світовими партнерами, так і надалі їх безболісну гармонізацію з положеннями документів про співробітництво.

Для сприяння імплементації пріоритетів стратегії «Європа 2020» в Україні при створенні стратегічних документів слід спиратися на досвід таких нових країн – членів ЄС, як Польща, Латвія, Литва, Румунія та Хорватія.

Характерним для країн – нових членів ЄС є те, що у квітневий період Європейського семестру разом із Національною програмою реформ вони подають програми Конвергенції, а країни – старі члени ЄС – Програми стабілізації. Це пов'язано з тим, що країнам, які недавно приєдналися до ЄС, необхідно здійснювати додатковий пакет реформ з адаптації структури економіки до загального вигляду структури економік країн – старих членів ЄС. Натомість останніми додатково подаються Програми стабілізації – коригування структур власних економік до вимог і змін, спричинених зближенням структурних особливостей економік країн ЄС.

Отже, для України після підписання Угоди про асоціацію з ЄС першочерговим завданням стане розробити Національну програму реформ, а також фінансовий план (Програму конвергенції) згідно з вимогами і рекомендаціями Європейської комісії з урахуванням результатів виконання Плану заходів<sup>201</sup> українського уряду щодо імплементації Угоди про асоціацію України з Євросоюзом, Європейським співтовариством з атомної енергії та їхніми державами-членами на 2014–2017 рр.

Дослідження понад 20 національних програм реформування<sup>202</sup> країн – членів ЄС,

пов'язаних з імплементацією пріоритетів стратегії «Європа 2020», дозволило виявити, що при їх розробленні використано досить різні підходи. Це відбулося як у серйозних відмінностях їх структури, так і в обсягах.

Узагальнення основних змістовних складових програм дозволило визначити два підходи до побудови їх структури. Перший підхід подібний до побудови національних стратегій сталого розвитку<sup>203</sup>, коли основні складові відображають пріоритетні сфери розвитку, і вже в їх рамках визначаються стратегічні цілі, завдання, індикатори, ризики тощо. Другий відповідає базовим засадам стратегічного планування як за складовими, так і за їх структуруванням<sup>204</sup>.

Методичні рекомендації Європейської комісії щодо розроблення національних програм реформування відповідають першому підходу, тому закономірно, що при підготовці цих документів більшістю країн-членів використано саме його і в умовах європейського вектора інтеграції України є найбільш пріоритетними. Разом із тим є відмінності у реалізації цього підходу на національних рівнях. Частина країн побудували свої програми у чіткій відповідності з методичними рекомендаціями Європейської комісії. Наприклад, національні програми реформування Польщі, Латвії (дод. 9.10), Литви, Румунії та Хорватії структуровані відповідно як до основних частин, які пропонуються у рекомендаціях, так і до базових пріоритетів, наданих по кожній з них.

Необхідно відзначити, що в ряді країн існують спеціальні методології зі стратегічного планування, такі документи розроблено зокрема у Польщі<sup>205</sup>, Латвії<sup>206</sup>, Литві<sup>207</sup> (дод. 9.11).

<sup>203</sup> Антонов А. В. Системный анализ : [учебн. пособ.] / А. Антонов. – М. : Высшая школа, 2004. – 454 с.; Беседін В. Ф. Баланси як головні важелі сталого розвитку економіки / Беседін В. Ф., Беседін І. В., Дідур С. В. – К. : Науковий світ. – 2004. – 80 с.

<sup>204</sup> Канторович Л. В. Экономический расчёт наилучшего использования ресурсов / Л. В. Канторович. – М. : Изд-во АН СССР, 1960. – 347 с.

<sup>205</sup> National Planning Systems: Poland [Електронний ресурс] // Baltic Sea Region INTERREG III B project «Promoting Spatial Development by Creating COMmon M INdscales». – 32 p. – Доступний з : [http://commin.org/upload/Poland/PL\\_Planning\\_System\\_in\\_English.pdf](http://commin.org/upload/Poland/PL_Planning_System_in_English.pdf)

<sup>206</sup> Final seminar: Strategic planning and evaluation for regional and local development in Latvia (Riga, Latvia) [Електронний ресурс] // Jointly organised by the OECD LEED Programme and the Latvian Ministry of Regional Development and Local Government, Riga, 17 June 2008, Latvia. – Доступний з : <http://www.oecd.org/countries/latvia/finalseminarstrategicplanningandevaluationforregionalandlocaldevelopmentinlatviarigalatvia.htm>

<sup>207</sup> National Planning Systems: Lithuania [Електронний ресурс] // Baltic Sea Region INTERREG III B project «Promoting Spatial Development by Creating COMmon M INdscales». – 50 p. – Доступний з : [http://commin.org/upload/Lithuania/LT\\_Planning\\_System\\_in\\_English.pdf](http://commin.org/upload/Lithuania/LT_Planning_System_in_English.pdf)

<sup>200</sup> Europe 2020 [Електронний ресурс] / European Commission. – Доступний з : [http://ec.europa.eu/europe2020/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/europe2020/index_en.htm)

<sup>201</sup> Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про імплементацію Угоди про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським Співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони» від 17.09.2014 р. № 847-р [Електронний ресурс] / офіц. сайт Верховної Ради України. – Доступний з : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/847-2014-p#n12>.

<sup>202</sup> Europe 2020. Country-specific Recommendations 2011 [Електронний ресурс] / European Commission. – Доступний з : [http://ec.europa.eu/europe2020/making-it-happen/country-specific-recommendations/2011/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/europe2020/making-it-happen/country-specific-recommendations/2011/index_en.htm)

Національні програми реформування на 2014 р. Латвії та Хорватії складаються з трьох частин, відповідно до методичних рекомендацій Європейської комісії, але пріоритети, зазначені в них, не виокремлюються, проте, судячи з назви підрозділів, вони розкриваються в основному змісті (дод. 9.12).

Структура програм Польщі, Румунії та Литви не відповідає інтегрованим методичним рекомендаціям Європейської комісії. Відсутній поділ на три основні частини. Зміст структурований відповідно до стратегічних пріоритетів соціально-економічного розвитку країн (дод. 9.13), які відрізняються за формулюванням (але не за суттю) від тих, що наведені в рекомендаціях. У всіх трьох програмах зазначених країн близьким також є обсяг, який становить близько 110 сторінок.

Основний зміст Національної програми реформ Румунії викладено на 111 сторінках. Програму становлять 6 частин, і за кожною з них, відповідно до пріоритетів з методичних рекомендацій, дано коментарі й наведено результати ситуативного аналізу та висновки про те, що необхідно зробити з урахуванням та стосовно специфікації їх актуальності та вагомості для країни. Тому кожен з пріоритетів розкрито по-різному, обсяг інформації, поданий щодо них, є диспропорційним відносно один одного, у ряді випадків вони згруповані за спорідненістю.

Інший підхід до розроблення програм, який базується на принципах стратегічного планування, використано у Національній стратегічній програмі єдиної політики Польщі<sup>208</sup> на 2014–2020 рр. та Операційній програмі інноваційного розвитку економіки<sup>209</sup>, підготовлених Міністерством регіонального розвитку (дод. 9.14). Ці документи довгострокового характеру складено в підтримку національних програм реформування з метою досягнення пріоритетів стратегії «Європа 2020». У них послідовно подано результати ситуативного аналізу та прогнозування, відправні точки і стратегічні цілі, шляхи їх досягнення, визначено інституціональну систему імплементації програми, можливості її фінансування, моніторингу та оцінки її результатів.

Цінним є досвід розроблення Національної стратегічної програми єдиної політики та Операційної програми інноваційного розвитку Польщі на період 2010–2020 рр. Міністерством регіонального розвитку Польщі, логіка побудови структури яких співпадає, але основні зміс-

товні складові та їх кількість не є уніфікованою. Звідси можна зробити висновок, що в рамках цього органу державного управління Польщі напрацьовано методичні рекомендації, що встановлюють вимоги до розроблення стратегічних документів різного рівня. В обох програмах першими в структурі наводяться результати діагностики ситуації та SWOT-аналізу. Використання останнього та подання його результатів як однієї із змістовних складових стратегічних документів не є загальноприйнятим підходом, хоча має бути рекомендований органам державного управління країн, які мають незначний досвід стратегічного планування.

У польській програмі, на відміну від більшості інших, є визначення базових принципів здійснення заходів щодо досягнення цілей. Це встановлює критерії для відбору інструментів економічної політики, які надалі використовуватимуться для реалізації стратегії – невідповідність принципу означатиме його відхилення.

Цінним досвідом розроблення Національної стратегічної програми єдиної політики Польщі на 2014–2020 рр., на який також слід орієнтуватися, є визначення індикаторів виконання за кожною із цілей (дод. 9.15). Коректне встановлення індикаторів відповідно до стратегічних цілей за кожним з пріоритетів – необхідна складова забезпечення механізмів моніторингу та оцінки виконання стратегічної програми, а також визначення інституціональної системи її імплементації. Відсутність індикаторів унеможлиблює контроль за виконанням стратегії. Аналіз показує, що стосовно низки напрямів реформування досить складно визначити індикатор (особливо щодо гуманітарної сфери), у таких випадках мають встановлюватися цільові завдання, спрямовані на чіткий результат.

У зазначених програмах, відповідно до рекомендацій з аналізу державної політики та розробки стратегічних документів, розділ щодо прогнозних оцінок передуватиме постановці стратегічних цілей. Два розділи Національної стратегічної програми єдиної політики присвячені координації з іншими важливими напрямами загальноєвропейської політики – Загальної сільськогосподарської політики (Common agricultural policy) та Політики зближення (Cohesion policy). В обох зазначених програмах присутні розділи, де визначаються система імплементації програм та механізми їх фінансування, в тому числі з загальноєвропейських фондів.

Загалом систему стратегічного планування Польщі становить система державного прогнозування, стратегічного та індикативного планування, а також програмування соціально-економічного розвитку, що включає розроблення довгострокових, середньострокових, короткострокових прогнозів, підготовку документів концептуального, програмно-стратегічного та проектно-планового характеру.

<sup>208</sup> Polityka spójności 2014–2020 Inwestycje w rozwój gospodarczy i wzrost zatrudnienia [Електронний ресурс]. – Luksemburg : Urząd Publikacji Unii Europejskiej, 2011. – Доступний з: <http://www.npf.rpo.lubelskie.pl/widget/file/get/1353500530951045.pdf/1/>

<sup>209</sup> Program Operacyjny Inteligentny Rozwój, 2014–2020 [Електронний ресурс] / Dział Funduszy Strukturalnych Uniwersytetu Jagiellońskiego. – Styczeń, 2014. – Доступний з: <http://www.fundusze.uj.edu.pl/documents/31275205/984cf17c-7cf-44dc-89d6-b636b8116707>

Довгострокове, середньострокове й короткострокове прогнозування є основою для розроблення стратегічних та індикативних планів, стратегій найважливіших напрямів розвитку, національних і цільових програм. Уся система стратегічного планування побудована таким чином, щоб документи всіх рівнів кординувалися й узгоджувалися за цілями та завданнями як на національному рівні, так і на рівні Євросоюзу (дод. 9.16).

Національні стратегії соціально-економічного розвитку розглядають у комплексі: економічні, соціальні, політичні та інші виміри – як всередині країни, так і за її межами, – забезпечуючи взаємозв'язок різних політик і програм, що працюють на загальну стратегію і єдину мету. Загальноєвропейські пріоритетні напрями задають рамкові умови для розроблення національних програм реформування. Водночас висока міра диференціації у рівні соціально-економічного розвитку серед країн ЄС закономірно обумовлює різницю у цілях і завданнях, що формулюються в їх національних стратегічних програмах з метою досягнення цих пріоритетів. Якщо для розвинених країн – членів ЄС стратегічною ціллю є покращення своїх позицій шляхом забезпечення економічної та фінансової стабільності, сприяння активному інноваційному розвитку та підвищенню ефективності політики зайнятості, то для менш розвинених – це в першу чергу наближення до соціально-економічних стандартів сильніших членів об'єднання за рахунок підвищення власної конкурентоспроможності за дотримання принципів сталого розвитку.

Важливим при розробленні стратегії є встановлення послідовності кроків щодо формулювання пріоритетів, цілей та завдань, чітке розуміння їх ролі та ієрархії взаємозв'язків між ними з метою подальшого коректного визначення системи імплементації стратегії та фінансових механізмів, необхідних для цього (рис. 9.12).

Узагальнюючи досвід країн ЄС щодо формулювання пріоритетів, цілей та завдань у національних стратегіях розвитку з метою його подальшого застосування для України доцільно сфокусувати увагу на здобутках країн Центральної та Східної Європи, орієнтуючись на більшу спорідненість викликів, які стоять перед ними у різних соціально-економічних сферах.

Аналіз вітчизняного досвіду розроблення та впровадження державної системи стратегічного планування (дод. 9.17) дозволяє виділити основну проблему – відсутність цілісної системи державного стратегічного планування.

Загалом на поточний момент система стратегічного планування соціально-економічного розвитку України перебуває на стадії подальшого формування та вдосконалення, проте відносно регламентована на законо-

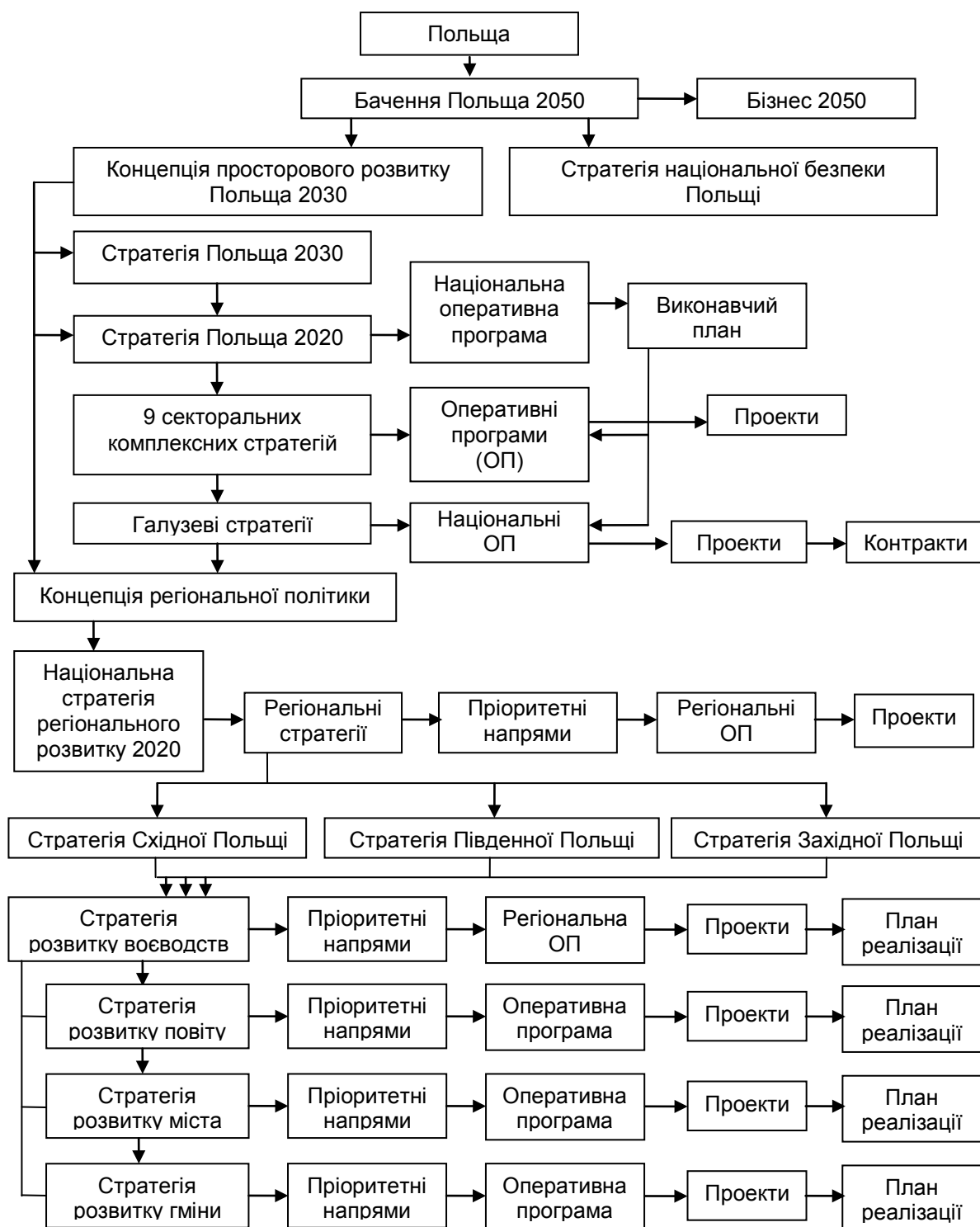
давчому рівні і ґрунтується насамперед на Законі України від 23 березня 2000 р. № 1602-III «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України», Бюджетному кодексі України, а також Законах України «Про Національний банк України», «Про державні цільові програми» та відповідних постановах Кабінету Міністрів України. Закон регламентує основи системи стратегічного планування, терміни розроблення відповідних документів, їх узгодженість, ним встановлюється загальний порядок розроблення, затвердження та виконання прогнозних і програмних документів економічного і соціального розвитку, а також права та відповідальність учасників державного прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України. На законодавчому рівні систему прогнозно-програмних документів становлять такі документи: Прогнози економічного і соціального розвитку України на середньо- та короткостроковий періоди; Прогнози та Програми економічного і соціального розвитку областей, районів та міст (а також АР Крим донедавна); Прогнози та програми розвитку окремих галузей економіки на середньостроковий період.

Стратегічні і прогнозно-програмні документи з питань економічного і соціального розвитку України на довгострокову перспективу, які на практиці розроблялись за роки незалежності, можна виокремити у такі групи:

- стратегії національного розвитку на довгострокову перспективу (макрорівень): державні стратегії економічного і соціального розвитку країни; стратегії (програми, плани) розвитку країни, розроблені науковими інституціями, політичними партіями або окремими політиками; стратегії розвитку, розроблені громадськими організаціями та незалежними експертами;

- стратегії (програми, плани) розвитку на довго- та середньострокову перспективу (макро- та мезорівень): програми діяльності Кабінету Міністрів України (КМУ); прогнози економічного і соціального розвитку на середньострокову перспективу; державні цільові програми; галузеві стратегії/програми розвитку; стратегії регіонального розвитку та стратегії економічного та соціального розвитку, розроблені на субнаціональному та локальному рівні (стратегії розвитку областей, міст); стратегії (програми) розвитку держави.

Окремим сегментом довгострокового стратегічного планування є чергові та позачергові Послання Президента України до народу України, Послання Президента України про внутрішнє та зовнішнє становище України до Верховної Ради України, Програми реформ та Національні проекти.



Джерело: складено Щегель С.М. за даними: National Planning Systems: Poland [Електронний ресурс] // Baltic Sea Region INTERREG III B project «Promoting Spatial Development by Creating COMmon M INdscapes». – 32 р.– Доступний з : [http://commin.org/upload/Poland/PL\\_Planning\\_System\\_in\\_English.pdf](http://commin.org/upload/Poland/PL_Planning_System_in_English.pdf)

За експертними висновками<sup>210</sup>, задля наближення вітчизняних стратегічних програм до європейських аналогів наразі потребують вирішення такі питання: відсутність єдиного понятійного апарату стратегічного планування, тому «цілі, напрями, пріоритети, завдання, проблеми» як категорії не мають єдиного загальноприйнятого визначення та розуміння. Кожний розробник програм вкладав у ці категорії своє розуміння різниці між ціллю та завданням, між напрямом та пріоритетом, між проблемою та її причиною тощо. Внаслідок невизначеності сенсу цих понять порушувались логічні зв'язки, підпорядкованість та узгодженість між ними.

Одні і ті самі цілі мігрували з року в рік (та з документа в документ) з тією різницею, що в різних документах вони посідали різні ієрархічні позиції в переліку пріоритетів або завдань та відрізнялись за редакційним викладенням (тобто встановлена у стратегії ціль могла виступати як пріоритет, напрям чи завдання у наступних документах). Так, наприклад, у Конституції України (стаття 3) визначено, що «Утвердження і забезпечення прав і свобод людини є головним обов'язком держави». Це положення трактується як основний пріоритет (перший в переліку пріоритетів – «захист прав і свобод людей») у Програмі «Назустріч людям» (2005 рік).

У Програмі «Реформи заради добробуту» (2000 рік) «забезпечення захисту прав та свобод людини» визначено як стратегічну ціль урядової політики (четверта в переліку цілей). У Програмі діяльності КМУ (2002 рік) «захист прав і свобод людини» займає сьоме місце в ієрархії пріоритетів внутрішньої політики держави у 2002–2004 роках. Деякі декларативні гасла в різних програмах (залежно від структури та стилістики) виступали в ролі або цілі, або завдання, або пріоритету, або напрям, або очікуваного результату. Також загальною рисою майже всіх документів є велика кількість цілей і завдань у всіх напрямках, величезна кількість пріоритетів та завдань розвитку. У деяких стратегічних документах присутні риси, характерні для документів «радянської» системи планування: декларативність, наукоподібність, неструктурованість, значний обсяг, відсутність можливості для подальшого контролю. Щодо фінансового/ресурсного забезпечення програмних документів, то виконання заходів/завдань не узгоджувалось з наявністю відповідних ресурсів. Тому навіть добре розроблені документи залишалися стратегіями на папері, тобто нежиттєздатними.

Відсутність (або недостатня кількість) встановлених у програмі конкретних критеріїв унеможлиблювала процеси звітування уряду щодо виконання стратегічних завдань. Також відсутні чіткі механізми моніторингу виконання програм. Опосередкованим свідченням успішності (або неуспішності) виконання завдань, встановлених програмними документами, є динаміка об'єктивних макроекономічних показників. Слід зазначити, що каталізаторами економічного зростання (починаючи з 2000 р.) були, в основному, зовнішні чинники, зокрема, істотне зниження вартості гривні після фінансової кризи 1998 р. і підвищення цін на основні товари українського експорту на світових ринках. Майже єдиним реалізованим пріоритетом став вступ України до СОТ у 2008 р. Для об'єктивної оцінки впровадження програм діяльності уряду слід враховувати часовий лаг. Реалізація заходів програми може впливати на економічні тенденції не одразу, а поступово, тобто ефект від вжитих заходів, як правило, отримується через певний період часу.

Незважаючи на різні політичні погляди та різне бачення перспективи економічного і соціального розвитку країни, головні спільні стратегічні цілі простежуються в усіх розглянутих стратегічних документах – забезпечення економічного зростання, підвищення якості життя людей, подолання бідності; підвищення конкурентоспроможності національної економіки; європейська інтеграція. Це свідчить про те, що саме ці цілі є об'єднуючими і на їх досягнення можуть бути спрямовані злагождені зусилля трьох складових суспільства – влади, ділових кіл та громадськості. Для удосконалення вітчизняного стратегічного планування необхідним є:

- переосмислення ролі процесів цілепокладання та управління змінами в умовах ринкової економіки та несталих демократичних традицій;

- розроблення послідовної та чіткої нормативно-правової регламентації;

- систематизації та впорядкування стратегічних документів різних рівнів, структуризація вже прийнятих до реалізації програм соціально-економічного розвитку, вмонтування таких програм у загальну систему стратегічного планування;

- застосування формалізованого стандарту структури та порядку розроблення документів з питань стратегічного планування. Кореляційний аналіз системи стратегічного планування країн – членів ЄС та розвитку національних економік дозволяє зробити висновок, що прискорена економічна трансформація є результатом продуманих та чітко сфокусованих на пріоритетах розвитку країни дій. Еволюція економічної політики – це результат тих передумов, які були сформовані на попередніх етапах;

<sup>210</sup> Рекомендації щодо стратегічного планування економічного і соціального розвитку України на довгострокову перспективу [Електронний ресурс] / United Nations Development Programme in Ukraine. – К., 2012. – 17 с. – [http://www.undp.org.ua/files/ua\\_59817AMDGP\\_strategic\\_planning\\_ukr.pdf](http://www.undp.org.ua/files/ua_59817AMDGP_strategic_planning_ukr.pdf)

– впровадження інтегрованого підходу – документи соціально-економічного, галузевого та територіального стратегічного планування повинні становити єдиний комплекс і розроблятися на загальній методологічній основі з метою забезпечення узгодженості та ієрархічного зв'язку елементів системи стратегічного планування;

– створення правової основи для єдиного стратегічного управління, послідовного контролю та забезпечення дисципліни (у контексті уточнення ролей різних гравців (КМУ, Президента, органів виконавчої влади) слід створити єдину систему стратегічного керівництва політикою. Ця система має привести до розроблення єдиного стратегічного документа, який буде чітким, робочим і прив'язаним до бюджету і процесу планування бюджету);

– покладення в основу методології для розроблення довгострокових стратегій розвитку фінансів. Оскільки довгострокове прогнозування відіграє важливу роль у процесі розроблення таких документів, а фінанс – це методологія, що увібрала в себе традиційні та нові методи експертної роботи, націлені на визначення можливих варіантів майбутнього як частина довгострокових прогнозів і стратегічних планів. Фінанси – це набір можливих варіантів майбутнього, кожен з яких є наслідком поєднання і взаємодії набору факторів при певних умовах. Водночас вивчення досвіду планування європейських країн дозволяє говорити про те, що їх довгострокові стратегії і плани розвитку – це результат якісних і кількісних методів аналізу та прогнозування;

– узгодження планування євроінтеграційних заходів із розробленням інших програмних документів;

– включення до структури стратегічних документів такого елементу як «Комунікаційна підтримка стратегії», тобто інформування суспільства про хід виконання стратегії, досягнення тощо. Комунікаційна підтримка є розповсюдженою європейською практикою і застосовується з метою управління відношенням суспільства до стратегії, формування її позитивного сприйняття різними цільовими аудиторіями;

– виділення напряму інноваційного розвитку в окрему стратегічну програму, як це відбувається у країнах ЄС і спостерігалось у вітчизняній практиці в минулі періоди;

– впровадження сучасних процедур та технологій, які застосовуються у провідних розвинутих країнах. З цією метою ініціювати проведення семінарів, тренінгів та інших заходів для вивчення європейського досвіду стратегічного планування<sup>211</sup>.

Удосконалена система стратегічного планування дозволить визначити оптимальну модель використання обмежених ресурсів для отримання найвищого ефекту та запропонувати орієнтири, за якими влада та громадяни матимуть змогу вимірювати ефективність виконавської діяльності.

В українському суспільстві завжди існувала потреба визначення стратегії розвитку країни. З одного боку, громадськість залучалась до загальнонаціонального обговорення питань визначення національної ідеї, необхідних реформ, системи національних пріоритетів та цінностей, з іншого боку, державні органи час від часу пропонували проекти стратегічних документів на довгострокову перспективу, які, в основному, так і залишались на рівні декларацій.

Для забезпечення макроекономічної стабільності та інклюзивного економічного зростання необхідно реформувати систему стратегічного планування в напрямі органічного поєднання стратегії, прогнозу, програм соціально-економічного розвитку та державного бюджету, цілей та ресурсів. Успішне впровадження реформ в Україні певною мірою залежить від вдосконалення системи державного управління та забезпечення стійкого зв'язку між програмами, програмними заходами, бюджетом та виконавською дисципліною.

Структурна політика впроваджується в життя через розподіл факторів економічного зростання за напрямками їхнього використання. **Основним важелем**, за допомогою якого здійснюється структурна політика, є політика в галузі капітальних вкладень, тобто інвестиційна політика. Крім того, до **механізмів** структурної політики належить стимулювання інвестицій у формі кредитів, субсидій, різних податкових пільг, системи державних замовлень і закупівель. **Важливим інструментом** структурної політики є заходи з регулювання прямих іноземних інвестицій (ПІІ). **Необхідні інституційні заходи** включають реструктуризацію підприємств, їхню приватизацію, механізми банкрутства, програми розвитку малого бізнесу тощо.

Для досягнення цілей структурної політики можуть використовуватися й національні цільові програми зі згортання збиткових і неперспективних виробництв.

Узагалі структурна політика за схемою розроблення і реалізації схожа на великий інвестиційний проект, а саме: визначення цілі, оцінка альтернативних способів її реалізації з точки зору наявних ресурсів та ефективності, розробка конкретних механізмів використання ресурсів для її реалізації. У випадку зі структурною політикою також ідеться про ресурси, які має у своєму розпорядженні держава. Ці ресурси умовно можна розбити на чотири групи: податково-тарифні; грошово-кредитні; інфраструктурні; адміністративно-політичні (організаційні).

<sup>211</sup> У рамках проекту ЄС «Підтримка реформ в сфері юстиції в Україні» 12–13 березня 2015 р. відбувся семінар «Стратегічне планування, бюджет та інформаційні системи сектора юстиції». Європейські фахівці (з Австрії, Боснії та Герцеговини, Великої Британії, Литви, Франції) представили кращі практики стратегічного планування та бюджетування на прикладі країн Євросоюзу, ознайомили українських колег з механізмами прийняття спільних рішень та координації дій у процесі реформування сектора юстиції.



Багато економістів висловлюють занепокоєння і навіть тривогу з приводу перспектив розвитку, і пов'язано це з тим, що економічне зростання має не тільки масштаб, а й структуру. Стійкість економічного зростання – характеристика не менш, а можливо, й більш важлива, ніж темпи зростання ВВП, і залежить не тільки від кон'юнктури світових ринків, а й від структурних характеристик економіки. Саме структурні особливості економіки України і викликають побоювання, адже їх багато. Вони добре відомі, тому нагадаємо лише про деякі, не претендуючи на вичерпний перелік.

Насамперед Україна має «обтяжливу» структуру промисловості з високою часткою первісних, сировинних секторів і відносно низькою часткою галузей переробної промисловості, які виробляють кінцеву продукцію. Така структура є не тільки наслідком реформ 1990-х років, вона була характерна і для економіки радянського періоду. Однак за 2000-ті роки ситуація погіршилася. Ці зміни, як відомо, відбулися не за рахунок *випереджаючого зростання* сировинного сектора, а за рахунок *випереджаючого падіння* у переробній промисловості.

Ще суттєвішим є й те, що в Україні слабозрозвинені або взагалі відсутні передумови для «природного» виправлення структурних дисбалансів. Існує свого роду «гравітаційна модель», за якої вихідні, відносно більш сильні, позиції низькотехнологічних галузей забезпечують відтворення і посилення цієї відносної конкурентоспроможності. Навіть якщо стан низькотехнологічних галузей погіршуватиметься, то стан усіх інших галузей погіршуватиметься ще швидше.

Чи можливе в таких умовах проведення в Україні структурної політики?

Припустимо, що в суспільстві сформувалося переконання в необхідності державного втручання і державної політики, спрямованої на зміну структури економіки за рахунок форсованого розвитку певних пріоритетних секторів і виробництв. Які можливості є у держави, щоб розробити і реалізувати таку політику? Адже на цьому шляху є серйозні перепони, подолання яких є самостійною і складною проблемою.

Як показує вітчизняний і зарубіжний досвід, структурна політика – це двосічна зброя, якою слід користуватися обережно, щоб не зашкодити. Дотримання правил безпеки означає насамперед наявність ретельно прорахованої стратегії, що враховує основні прямі й непрямі, негативні й позитивні ефекти. Поки що Україна не повністю володіє об'єктивною інформацією про реальні та потенційні конкурентні переваги вітчизняних галузей і секторів.

Понад те, оскільки структурна стратегія за визначенням довгострокова, такий розрахунок має базуватися на комплексному і багатоваріантному прогнозі. Проте такі прогнози не мають достатньої деталізації і не охоплюють усі фактори, врахування яких необхідне саме при довгостроковому прогнозуванні.

Розвиток яких же секторів і галузей бажано вважати пріоритетними?

На нашу думку, пріоритетна галузь:

- повинна мати високий експортний потенціал, оскільки країні необхідно диверсифікувати експорт для підвищення сталості економіки;
- не повинна бути енергомісткою, бо в довгостроковій перспективі в Україні збережеться доволі напружений енергобаланс;
- має бути трудомісткою і переважно «інтелектомісткою», оскільки лише такі галузі забезпечать зайнятість для освіченого населення;
- за можливості не повинна бути капіталомісткою, бо зайвих інвестицій в Україну найближчим часом не надійде;
- не може бути замкненим анклавом. Бажано, щоб пріоритетна галузь здійснювала вплив на широке коло суміжних галузей через свої потреби або через свою продукцію, що дасть змогу отримати не тільки прямі, а й непрямі ефекти від її зростання.

Важливе значення мають й *інструменти структурної політики*. За кордоном зазначений інструментарій традиційно включав і включає в себе різноманітний набір механізмів впливу на структурні процеси в національній економіці, до яких належать як власне механізми впливу на економіку, так і макроекономічні інструменти, що непрямо зачіпають її сектори.

**Перша група** механізмів традиційно була домінантою державної структурної політики у більшості розвинених країн. Вона включала такі інструменти, як:

- селективну галузеву підтримку певних виробництв через державний бюджет (дотації, кредити, цільові податкові пільги, галузеві інвестиційні програми);
- сприяння малим і середнім підприємствам, фінансування й організацію НДДКР;
- передачу нових технологій національним компаніям;
- фонди економічного розвитку;
- індикативне планування;
- стимулювання зон, що відстають у економічному розвитку;
- механізм прискореної амортизації;
- сприяння товарному експорту;
- регулювання імпорту товарів;
- патентне регулювання і стандартизацію вітчизняної продукції.

Останнім часом набуває нового значення і дедалі більшої важливості **друга група** механізмів по лінії впливу на макроекономічне середовище (їй надавали перевагу в таких країнах, як США) – як засіб формування сприятливого національного і регіонального середовища для підвищення ефективності національних компаній в умовах глобалізації та лібералізації ринків. Сюди можна віднести, зокрема, фінансово-кредитну, валютну, інфраструктурну (транспортні, інформаційні мережі), освітянську політику та інші форми впливу держави на економіку.

Умови сьогодення вимагають зміни у пріоритетах формування та реалізації структурної політики, що пов'язано з необхідністю відповіді на такі сучасні виклики:

- макроекономічний, що проявляється у виснаженості можливостей інтенсивного розвитку у структурі, що склалася; зниженні рентабельності та інвестиційної привабливості провідних секторів економіки; швидкому зростанні капіталомісткості; зростанні цін на енергоносії тощо;

- технологічний – обумовлений початком нового етапу технологічного розвитку світової економічної системи;

- соціальний, який полягає в утриманні стабільно високого рівня бідності, підкріпленого перебігом сучасної фінансово-економічної кризи, у зростаючій диференціації населення та деградації людського потенціалу;

- інституційний, який обумовлюється відсутністю адекватного інституційного забезпечення розвитку національної економіки в цілому та її окремих секторів зокрема і потребує вдосконалення законодавчої бази здійснення позитивних трансформаційних процесів у їхньому розвитку.

В основі можливого розв'язання існуючих проблем лежить формування структурної політики, яка має забезпечити регулювання розвитку національної економіки для економічного зростання країни.

Основними напрямками структурних реформ мають стати такі:

- макроекономічний напрям, що передбачає створення відповідних умов на загальнодержавному рівні для гармонійного розвитку національної економіки на основі структурно-технологічної модернізації пріоритетних галузей;

- інвестиційно-інноваційний напрям, що передбачає обґрунтування пріоритетних напрямів інвестування для структурно-технологічної модернізації економіки; інвестування найважливіших проектів; підтримку інноваційної діяльності у галузевій науці та впровадження їх досягнень у виробництво;

- інституційний напрям, що передбачає запровадження інституційних механізмів забезпечення структурних змін на основі створення правових умов, які сприятимуть створенню адекватного умовам сьогодення інвестиційно-

го клімату для залучення інвестицій у пріоритетні сектори економіки.

**Макроекономічна складова структурних реформ** має бути довгостроковою за своїм характером і безпосередньо підпорядковуватися політиці підвищення конкурентоспроможності національної економіки, що, зокрема, передбачає: перехід до стратегічного управління розвитком, яке залучає додаткові ресурси економічного піднесення; послідовну капіталізацію конкурентних переваг усіх секторів економіки; розповсюдження ефекту зростання на масові галузі на базі їхньої модернізації за рахунок технологічного трансферту, розширення внутрішнього попиту, підвищення інвестиційної привабливості переробних секторів тощо.

З огляду на це доцільно відмовитися від проведення пасивної державної політики щодо забезпечення розвитку інвестиційної діяльності в Україні з відмовою держави від цілеспрямованого впливу на інвестиційний ринок, стимулювати інвестиційну діяльність та надавати державні інвестиції, спрямовуючи їх на забезпечення застосування виключно ринкових механізмів збалансованого розвитку в цій сфері. Щоправда, вважається, що застосування такого підходу сприятиме розвитку інвестиційної діяльності у галузях, які мають високу доходність і швидку окупність, зокрема у фінансовому секторі, торгівлі, під час проведення операцій з нерухомістю, але не стимулюватиме залучення інвестицій у реальний сектор національної економіки.

Оптимальним є проведення активної державної політики зі стимулювання розвитку інвестиційної діяльності на засадах розвитку системи державних інвестицій, підвищення ефективності та посилення прозорості функціонування механізмів державно-приватного партнерства і стимулювання залучення приватних інвестицій у реальний сектор економіки. Такий підхід відповідає сучасним тенденціям інвестиційної політики розвинених країн у посткризовий період і дасть змогу поліпшити інвестиційний клімат й активізувати інвестиційну діяльність.

**Інвестиційно-інноваційна складова** структурних реформ повинна базуватися на зосередженні у напрямі збільшення інвестицій для створенні у перспективі її якісного нового потенціалу, тобто здатності виробляти різноманітнішу і складнішу продукцію відповідної якості. Основними її напрямками у найближчій перспективі мають стати:

- покращення відтворювальної структури капіталовкладень за рахунок підвищення питомої ваги витрат на технічне переозброєння та реконструкцію підприємств виробничої сфери;

- удосконалення технологічної структури капіталовкладень, збільшення у їхньому складі питомої ваги обладнання і, відповідно, скорочення будівельно-монтажних робіт;

– пріоритетне забезпечення капіталовкладеннями прогресивних напрямів науково-технічного та технологічного прогресу, що сприятимуть зниженню ресурсомісткості виробництва та підвищенню якості продукції;

– збалансованість інвестиційного циклу.

Основними заходами щодо збільшення обсягів інвестицій, у тому числі іноземних, мають стати:

– підвищення реальної регулюючої та стимулюючої ролі держави у створенні інвестиційно-привабливого середовища, забезпеченні стабільності законодавства та дотримання гарантій для інвестора;

– здійснення системних заходів зі стимулювання інвестиційної активності найбільш мобільного та сприятливого до інновацій середнього бізнесу;

– впровадження поміркованого протекціонізму, введення режиму найбільшого сприяння для розширення застосування високих технологій та унікального обладнання;

– удосконалення митно-тарифної та фіскальної політики, зокрема, щодо стимулювання інвестиційного імпорту та обмеження імпорту споживчих товарів, аналогі яких можуть вироблятися в Україні, фіскального стимулювання галузей виробничої сфери, що виготовлятимуть імпортозамінні товари;

– формування єдиного реєстру інвестиційних проектів з метою здійснення аналізу динаміки реальних інвестицій.

Головною метою, якої необхідно досягнути при здійсненні комплексу дій з покращення інвестиційного клімату, є зменшення ризиків для потенційного інвестора. **Для підвищення інвестиційної активності слід здійснити:**

– продовження роботи зі скорочення переліку ліцензійних видів діяльності та зменшення переліку документів дозвільного характеру;

– спрощення процедури реєстрації прав власності нерезидентами;

– зменшення строків надання кредитного фінансування інвестиційних проектів. Доцільно створити єдине бюро кредитних історій, яке б дало змогу кредитним організаціям отримувати необхідну інформацію, яку надаватимуть туди інші кредитні організації;

– спрощення схем зовнішньої торгівлі, об'єктивне зменшення переліку необхідних документів для оформлення експорту та імпорту; недопущення спроб законодавчої монополізації зовнішньоторговельних операцій;

– забезпечення захисту прав інвесторів та гарантування таких прав державою, боротьба з рейдерством;

– уведення законодавчої вимоги щодо впровадження акціонерними товариствами в Україні світових стандартів розкриття інформації, якості корпоративного управління, відповідальності керівництва акціонерних товариств;

– удосконалення системи оподаткування, зокрема спрощення системи податкової звіт-

ності, впровадження електронної форми звітності, подальше покращення адміністрування та зменшення податкових ставок, диференціація ставок оподаткування згідно з визначеними державою пріоритетами при виробництві інвестиційних, імпортозамінних і соціально значущих товарів;

– сприяння формуванню стратегічного партнерства з провідними міжнародними компаніями, які володіють сучасними високопродуктивними технологіями, з метою створення складної готової продукції з високою доданою вартістю всередині країни;

– вдосконалення механізмів державного регулювання процесів підтримки конкуренції на ринку на основі вироблення методологічних підходів до оптимізації співвідношень між великими, середніми і малими підприємствами у сфері промисловості, регулювання імпорту за масштабами і структурою, встановлення критеріїв ділової активності підприємств виробничої сфери залежно від розміру виробленої ними доданої вартості.

Одним із першочергових завдань має стати формування механізмів довгострокового кредитування інвестицій у розвиток і модернізацію підприємств, що освоюють перспективні технології, а також тих, що виконують важливі соціальні функції.

Завдання формування структурної політики в Україні має справді стати першочерговим, чому також сприятиме побудова ефективної моделі державно-приватного партнерства. У цьому контексті при її формуванні та розробленні стратегії її реалізації доцільно враховувати відповідально підтверджені інвестиційні плани власників підприємств, плани державних монополій та держави – насамперед щодо інфраструктурних проектів, які стануть плацдармами для подальших інвестицій. Співробітництво між державою і бізнесом, створення приватному інвестору умов для ефективної роботи дасть змогу суттєво наростити фінансовий потенціал, щоб забезпечити технологічний ривок реального сектора України у найближчі роки.

Структурна політика має формуватися з огляду на необхідність масштабних структурних змін на основі перш за все інвестицій в основний капітал з метою інтенсивного впровадження у виробництво сучасного обладнання і прогресивних технологій.

Критично оцінюючи якість офіційних прогнозів розвитку національної економіки, слід зазначити, що практика розроблення їх сценаріїв створює ілюзію значної свободи вибору сприятливих варіантів. Однак несприятлива стартова ситуація у реальному секторі диктує актуальну вимогу обґрунтування стратегії реалізації структурної політики у контексті відходу від інерційності його розвитку, заданої відтворювальною структурою реального сектора, що складалася десятиріччями. Це пов'язано з обмеженнями модернізації національ-

ної економіки, що до сьогодні залишаються дуже суттєвими і проявляються у структурі власності, у галузевій структурі ВВП та структурі власне реального сектора.

**Інституційна складова структурної політики** повинна спрямовуватися на створення найбільш сприятливих умови для бізнесу, атмосфери довіри та вимогливості між бізнесом і владою.

Поряд із розробленням заходів з реалізації структурної політики слід створювати максимально сприятливі умови для її здійснення. Йдеться про сприятливий підприємницький та інвестиційний клімат, захищеність прав власності та ефективну та послідовну державну політику, оскільки за умов, що склалися у результаті різкого скорочення частки державного сектора у реальному секторі, знизилася можливість здійснення значних фінансово-ресурсних маневрів на регулювання цін у ціноутворюючих галузях, що створило основу для зниження ефективності діяльності по всьому ланцюгу взаємопов'язаних галузей, через проблеми їхньої доходності та недостатність джерел самофінансування.

**Аналіз світового досвіду свідчить, серед інституційних механізмів переважають такі напрями:**

- надання фінансової підтримки (переважно на поворотній пільговій основі) господарюючим суб'єктам для реалізації інноваційних та інвестиційних проектів у сферах, пріоритетних з точки зору поставлених цілей, завдань і напрямів розвитку економіки, науки і техніки, окремих галузей виробництва (фінансові корпорації у вигляді спеціалізованих фінансових установ – банків, фондів, агентств – фінансові донори);

- створення державою або за її активної участі суб'єктів виробничої діяльності шляхом консолідації розрізнених виробничих підприємств і формування великих галузевих чи міжгалузевих вертикально-інтегрованих компаній або холдингів у визначених пріоритетних галузях, покликаних здійснювати розробку, виробництво та просування на ринок перспективної інноваційної продукції (нефінансові корпорації виробничого призначення – суб'єкти виробництва);

- створення суб'єктів інфраструктурної підтримки підприємницької діяльності та малого і середнього бізнесу, зокрема, щодо надання спеціалізованих інформаційних, пошуково-дослідницьких, консультаційних, посередницьких послуг у тих сферах, де ці послуги відсутні або слабозрозвинені (нефінансові корпорації інфраструктурного призначення – суб'єкти інфраструктури);

- території із спеціальними сприятливими умовами для залучення приватних інвестицій та організації виробництва відповідно до пріоритетних напрямів і завдань розвитку. Різноманітність організаційних форм і напрямів інститу-

ційного забезпечення економічного розвитку значно ускладнює можливості для пошуку і застосовування універсальних норм, що регулюють питання створення та функціонування відповідних інститутів та їхню взаємодію з іншими суб'єктами та органами влади. Тому у світовій практиці відмовились від спроб такої правової уніфікації, віддавши перевагу ухваленню окремого законодавства під кожний інститут розвитку.

**Підсумовуючи викладене, слід зазначити, що структурна політика має забезпечити такі умови для розвитку національної економіки:**

- створення механізму розширеної взаємодії виробництва товарів, генерації доходів та формування/стимулювання кінцевого попиту;

- досягнення консенсусу українських бізнес-еліт щодо цілей модернізації національної економіки і способів їхнього досягнення з обґрунтованим переваженням перспектив модернізації (перехід країни до моделі економічного зростання) над втратами, що супроводжують процес модернізації (структурні трансформації, перерозподіл ресурсів, нарощування диференціації між секторами економіки, регіонами та соціальними групами);

- формування провідного виробничо-господарського укладу (сукупність взаємопов'язаних виробництв та інститутів, що утворюють системну цілісність), який володіє не лише потужним потенціалом зростання, а й досить критичною масою для якісного перетворення економіки;

- гармонійне поєднання інтересів України щодо економічного розвитку, модель якого має бути моделлю визначення домінанти економічної орієнтації та реалізації конкурентних переваг, з форматом стратегічного розвитку світового господарства.

- мобілізацію технологічних і соціальних джерел підвищення ефективності діяльності підприємств через пошук принципово нових інституційних, економічних та організаційних форм інтеграції індустріального і постіндустріального укладів і формування національної інноваційної системи та її включення у контури розширеного відтворення.

Формування структурної політики та розроблення стратегії її реалізації на основі технологічної модернізації через активізацію інвестиційних процесів у напрямі оновлення основних засобів, ефективного формування та використання оборотних активів у системі управління інвестиційно-інноваційними проектами, зростання продуктивності праці, вдосконалення політики підготовки кадрів, гармонізації соціальної політики та процесів розвитку ринкової економіки сприятиме створенню умов для економічного зростання України.

# ДОДАТКИ

## Додатки до розділу 2

### Зміна ВВП країн Європи та світу за 2001–2013 рр. 2.1

ДОДАТОК

Країна	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Зміна 2013 до 2000, %	
														Всього	Середньо-річна
ЄЕК ООН-52	..	..	..	..	..	3,7	3,2	0,8	-3,8	2,8	2,2	1,2	1,4		
Північна Америка-2	1,0	1,9	2,7	3,7	3,3	2,6	1,8	-0,2	-2,8	2,6	1,7	2,3	2,2	25,2	1,7
ЄС-28	2,2	1,4	1,6	2,7	2,3	3,6	3,4	0,7	-4,4	2,0	1,8	-0,3	0,2	18,5	1,3
СЕКЦА	6,2	5,3	7,7	8,2	6,8	9,0	9,1	5,3	-6,2	5,1	4,8	3,5	2,3	90,6	5,1
СНД-11	6,3	5,3	7,7	8,2	6,8	9,0	9,0	5,4	-6,3	5,1	4,8	3,4	2,3	90,4	5,1
Австрія	1,4	1,7	0,8	2,7	2,1	3,4	3,6	1,5	-3,8	1,9	3,1	0,9	0,2	21,1	1,5
Азербайджан	9,9	10,6	11,2	10,2	26,4	34,5	25,1	10,8	9,3	5,0	0,6	2,2	5,8	338,2	12,0
Албанія	7,9	4,2	5,7	5,7	5,8	5,4	5,9	7,5	3,4	3,7	2,5	1,6	1,4	80,6	4,7
Вірменія	9,6	15,0	14,0	10,5	13,9	13,2	13,7	6,9	-14,2	2,2	4,7	7,2	3,5	153,5	7,4
Білорусь	4,7	5,0	7,0	11,4	9,4	10,0	8,6	10,2	0,2	7,7	5,5	1,7	0,9	120,5	6,3
Бельгія	0,9	1,6	0,9	3,4	1,9	2,6	3,0	1,0	-2,6	2,5	1,6	0,1	0,3	18,5	1,3
Болгарія	3,8	4,5	5,4	6,6	6,0	6,5	6,9	5,8	-5,0	0,7	2,0	0,5	1,1	54,3	3,4
Боснія і Герцеговина	2,7	5,0	3,9	6,3	3,9	5,7	6,0	5,6	-2,7	0,8	1,0	-1,2	2,5	46,9	3,0
Македонія	-3,1	1,5	2,2	4,7	4,7	5,1	6,5	5,5	-0,4	3,4	2,3	-0,5	2,7	40,1	2,6
Угорщина	3,7	4,5	3,8	4,8	4,3	4,0	0,5	0,9	-6,6	0,8	1,8	-1,5	1,5	24,2	1,7
Німеччина	1,7	0,0	-0,7	1,2	0,7	3,7	3,3	1,1	-5,6	4,1	3,6	0,4	0,1	14,0	1,0
Греція	3,7	3,2	6,6	5,0	0,9	5,8	3,5	-0,4	-4,4	-5,4	-8,9	-6,6	-3,9	-2,5	-0,2
Грузія	4,8	5,5	11,1	5,9	9,6	9,4	12,6	2,6	-3,7	6,2	7,2	6,4	3,3	117,1	6,1
Данія	0,8	0,5	0,4	2,6	2,4	3,8	0,8	-0,7	-5,1	1,6	1,2	-0,7	-0,5	7,0	0,5
Ізраїль	0,1	-0,1	1,1	5,1	4,3	5,8	6,3	3,5	1,9	5,8	4,2	3,0	3,2	54,0	3,4
Ірландія	5,3	5,8	3,0	4,6	5,7	5,5	4,9	-2,6	-6,4	-0,3	2,8	-0,3	0,2	31,1	2,1
Ісландія	3,8	0,5	2,7	8,2	6,0	4,2	9,7	1,1	-5,1	-2,9	2,1	1,1	3,5	39,8	2,6
Іспанія	4,0	2,9	3,2	3,2	3,7	4,2	3,8	1,1	-3,6	0,0	-0,6	-2,1	-1,2	19,8	1,4
Італія	1,8	0,3	0,2	1,6	1,0	2,0	1,5	-1,0	-5,5	1,7	0,6	-2,3	-1,9	-0,3	0,0
Казахстан	13,5	9,8	9,3	9,6	9,7	10,7	8,9	3,3	1,2	7,3	7,3	5,0	6,0	164,5	7,8
Канада	1,4	2,7	2,0	3,1	3,2	2,4	2,2	1,1	-2,9	3,3	2,4	1,7	1,6	26,9	1,8
Кіпр	3,6	3,2	2,8	4,4	3,9	4,5	4,9	3,6	-2,0	1,4	0,3	-2,4	-5,4	24,6	1,7
Киргизстан	5,3	0,0	7,0	7,0	-0,2	3,1	8,5	8,4	2,9	-0,5	6,0	-0,1	10,9	75,4	4,4
Латвія	7,2	7,2	8,6	8,9	10,2	11,6	9,8	-3,2	-14,2	-2,9	5,0	4,8	4,2	69,7	4,2
Литва	..	..	..	..	..	7,4	11,1	2,6	-14,8	1,6	6,1	3,8	3,3		
Люксембург	2,0	3,3	1,2	4,9	4,1	4,9	6,5	0,5	-5,3	5,1	2,6	-0,2	2,0	35,9	2,4
Мальта	0,6	3,0	2,5	0,4	3,8	1,8	4,0	3,3	-2,5	3,5	2,2	2,5	2,5	31,2	2,1
Молдова	6,1	7,8	6,6	7,4	7,5	4,8	3,0	7,8	-6,0	7,1	6,8	-0,7	8,9	90,5	5,1
Нідерланди	1,6	0,0	0,3	1,9	2,3	3,8	4,2	2,1	-3,3	1,1	1,7	-1,6	-0,7	14,0	1,0
Норвегія	2,1	1,4	0,9	4,0	2,6	2,4	2,9	0,4	-1,6	0,6	1,0	2,7	0,7	21,9	1,5
Польща	..	..	3,6	5,1	3,5	6,2	7,2	3,9	2,6	3,7	4,8	1,8	1,7	..	..
Португалія	1,9	0,8	-0,9	1,8	0,8	1,6	2,5	0,2	-3,0	1,9	-1,8	-3,3	-1,4	0,9	0,1
Російська Федерація	5,1	4,7	7,3	7,2	6,4	8,2	8,5	5,2	-7,8	4,5	4,3	3,4	1,3	75,1	4,4
Румунія	5,6	5,2	5,5	8,4	4,2	8,1	6,9	8,5	-7,1	-0,8	1,1	0,6	3,4	60,9	3,7
Сербія	5,0	7,1	4,4	9,0	5,5	4,9	5,9	5,4	-3,1	0,6	1,4	-1,0	2,6	58,7	3,6
Словаччина	3,3	4,7	5,4	5,2	6,5	8,3	10,7	5,4	-5,3	4,8	2,7	1,6	1,4	69,5	4,1
Словенія	2,9	3,8	2,8	4,4	4,0	5,7	6,9	3,3	-7,8	1,2	0,6	-2,6	-1,0	25,9	1,8
Велика Британія	2,7	2,5	4,3	2,5	2,8	3,0	2,6	-0,3	-4,3	1,9	1,6	0,7	1,7	23,7	1,6

Продовж. дод. 2.1

Країна	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Зміна 2013 до 2000, %	
														Всього	Середньо-річна
США	1,0	1,8	2,8	3,8	3,3	2,7	1,8	-0,3	-2,8	2,5	1,6	2,3	2,2	25,0	1,7
Таджикистан	9,6	10,8	11,1	10,3	6,7	6,6	7,6	7,6	4,0	6,5	2,4	7,5	7,4	156,6	7,5
Туркменістан	4,3	0,3	3,3	5,0	13,0	11,0	11,1	14,7	6,1	9,2	13,1	11,1	10,2	191,0	8,6
Туреччина	-5,7	6,2	5,3	9,4	8,4	6,9	4,7	0,7	-4,8	9,2	8,8	2,1	4,0	69,3	4,1
Узбекистан	4,2	4,0	4,2	7,7	7,0	7,3	9,5	9,0	8,1	8,5	8,3	8,2	8,0	147,4	7,2
<b>Україна</b>	<b>9,2</b>	<b>5,2</b>	<b>9,6</b>	<b>12,1</b>	<b>2,7</b>	<b>7,3</b>	<b>7,9</b>	<b>2,3</b>	<b>-14,8</b>	<b>4,2</b>	<b>5,2</b>	<b>0,3</b>	<b>0,0</b>	<b>60,8</b>	<b>3,7</b>
Фінляндія	2,6	1,7	2,0	3,9	2,8	4,1	5,2	0,7	-8,3	3,0	2,6	-1,4	-1,3	18,2	1,3
Франція	2,0	1,1	0,8	2,8	1,6	2,4	2,4	0,2	-2,9	2,0	2,1	0,3	0,3	16,0	1,2
Хорватія	3,4	5,2	5,6	4,1	4,2	4,8	5,2	2,1	-7,4	-1,7	-0,3	-2,2	-0,9	23,4	1,6
Чорногорія	1,1	1,9	2,5	4,4	4,2	8,6	10,7	6,9	-5,7	2,5	3,2	-2,5	3,3	48,3	3,1
Чехія	3,1	1,6	3,6	4,9	6,4	6,9	5,5	2,7	-4,8	2,3	2,0	-0,8	-0,7	37,3	2,5
Швейцарія	1,2	0,2	0,0	2,4	2,7	3,8	3,8	2,2	-1,9	3,0	1,8	1,0	1,9	24,3	1,7
Швеція	1,6	2,1	2,4	4,3	2,8	4,7	3,4	-0,6	-5,2	6,0	2,7	-0,3	1,3	27,7	1,9
Естонія	6,2	6,1	7,5	6,5	9,5	10,4	7,9	-5,3	-14,7	2,5	8,3	4,6	1,6	60,4	3,7

Джерело: за даними ЄЕК ООН: [Електронний ресурс]. – Доступний з : <http://w3.unecse.org/pdxweb/?lang=14>

## ВВП у розрахунку на одну особу, дол. США у постійних цінах 2005 р. 2.2

з урахуванням паритетів купівельної спроможності

ДОДАТОК

Країна/Групи країн	1990	2000	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2013 до 2000, %
ЄЕК ООН-52	..	..	28233	27020	27617	28092	28296	28528	..
Північна Америка-2	32595	40189	44028	42414	43145	43537	44192	44815	112
ЄС-28	..	..	29515	28150	28641	29085	28876	28854	..
Країни Єврозони-17	..	..	31655	30106	30633	31047	30746	30556	..
СЕКЦА	..	6485	11366	10622	11122	11618	11978	12196	188
СНД-11	..	6542	11463	10711	11215	11714	12074	12292	188
Західні Балкани-6	..	7141	10754	10379	10449	10600	10507	10679	150
Люксембург	..	61390	71660	66612	68756	68933	67254	66869	109
Норвегія	..	44649	49598	48207	47882	47721	48388	48162	108
США	33130	40912	44795	43170	43900	44281	44989	45665	112
Швейцарія	34010	35736	39242	38038	39236	39516	39626	39944	112
Нідерланди	..	35717	40525	38985	39198	39658	38891	38499	108
Ірландія	..	34719	40141	37227	36956	37836	37611	37581	108
Ісландія	..	30918	38675	36707	35765	36413	36635	37539	121
Австрія	..	32716	37302	35799	36387	37382	37543	37441	114
Канада	27763	33534	36999	35506	36262	36782	36982	37156	111
Швеція	..	30692	36195	34027	35759	36436	36065	36219	118
Німеччина	..	31346	34934	33063	34465	35693	35767	35723	114
Велика Британія	..	30647	35773	34013	34401	34704	34401	34765	113
Бельгія	..	30973	34474	33313	33854	34111	33908	33846	109
Данія	..	32362	34942	32984	33375	33620	33274	32982	102
Фінляндія	23696	28599	34901	31862	32665	33350	32718	32140	112
Франція	24717	29113	31419	30341	30784	31263	31214	31157	107
Ізраїль	..	24458	27142	27087	28042	28682	29000	29389	120
Іспанія	..	25574	29166	27918	27835	27632	27032	26843	105
Італія	..	28822	29439	27659	27997	28050	27332	26743	93
Мальта	..	21006	24253	23478	24192	24610	25032	25417	121
Чеська Республіка	..	18274	25277	23911	24400	24928	24697	24516	134
Словенія	..	20132	27585	25189	25408	25514	24792	24512	122
Кіпр	..	24413	29151	27799	27459	26835	25801	24329	100
Словаччина	..	12894	20813	19669	20572	21253	21561	21841	169
Португалія	..	21715	22762	22063	22472	22094	21448	21353	98
Греція	..	21141	27195	25998	24656	22531	21108	20342	96
Казахстан	11357	8651	16643	16514	17463	18471	19117	19967	231
Литва	..	..	18677	16088	16694	18120	19069	19887	..
Естонія	..	11583	18868	16093	16496	17857	18695	19000	164
Польща	..	..	16355	16769	17227	18042	18356	18677	..
Латвія	..	8932	17253	15052	14931	15970	16949	17834	200
Угорщина	..	13960	18236	17068	17241	17603	17432	17746	127
Хорватія	..	12514	18000	16689	16443	16448	16140	16050	128
Російська Федерація	12670	8595	14685	13533	14136	14728	15207	15375	179

Продовж. дод. 2.2

Країна	1990	2000	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2013 до 2000, %
Білорусь	7229	6534	12910	12958	13986	14788	15060	15187	232
Азербайджан	..	3965	12689	13695	14208	14112	14231	14863	375
Туреччина	7914	9732	12376	11622	12521	13445	13565	13781	142
Болгарія	..	7463	12157	11606	11761	12297	12430	12623	169
Румунія	..	6878	12448	11665	11641	11822	11950	12402	180
Туркменістан	..	4770	7913	8293	8942	9987	10954	11916	250
Сербія	..	6367	10498	10212	10313	10541	10484	10806	170
Чорногорія	..	7355	10721	10102	10340	10664	10386	10727	146
Македонія	..	7508	9675	9623	9925	10140	10081	10326	138
Албанія	3843	4588	7606	7915	8249	8483	8633	8763	191
<b>Україна</b>	9419	4305	7860	6730	7037	7430	7471	7485	174
Вірменія	..	2449	6054	5179	5272	5498	6373	6618	270
Боснія і Герцеговина	..	4561	6589	6408	6446	6511	6433	6599	145
Грузія	6322	2920	5298	5068	5332	5676	6029	6234	213
Узбекистан	2707	2196	3362	3585	3837	4099	4375	4661	212
Молдова	4960	2068	3455	3252	3486	3726	3699	4028	195
Киргизстан	3122	1858	2502	2545	2501	2621	2584	2809	151
Таджикистан	3447	1062	1769	1798	1870	1869	1961	2056	194
Місце України серед 52 країн регіону		44	44	46	46	46	46	46	X
Питома вага ВВП України на особу до СС-28, %		15	26,63	23,91	24,57	25,55	25,87	25,94	X

Джерело: за даними ЄЕК ООН (веб-сторінка Європейської економічної комісії ООН: [Електронний ресурс]. – Доступний з : <http://w3.unece.org/pdxweb/dialog/Saveshow.asp?lang=1>)

### Валовий національний дохід за 2012 р. у розрахунку на одну особу, 2.3

дол. США за методом Атласа\*

ДОДАТОК

Місце	Країна	ВНД на 1 особу	Місце	Країна	ВНД на 1 особу	Місце	Країна	ВНД на 1 особу
Країни з високим доходом			Країни вищого сегмента середнього рівня доходу			Країни нижчого сегмента середнього рівня доходу		
(вище 12500 дол. США)			(12500–4000 дол. США)			(4000–1000 дол. США)		
1	Норвегія	98,78	58	Мексика	9,64	116	Конго	2,55
2	Швейцарія	80,97	59	Ліван	9,19	117	Кірибаті	2,52
3	Люксембург	71,64	60	Коста-Ріка	8,82	118	Філіппіни	2,5
4	Данія	59,87	61	Суринам	8,68	119	Бутан	2,42
5	Австралія	59,26	62	Маврикій	8,57	120	Болівія	2,22
6	Швеція	56,12	63	Румунія	8,56	121	Гондурас	2,12
7	США	52,34	64	Панама	8,51	122	Молдова	2,07
8	Канада	51,57	65	Ботсвана	7,65	123	Папуа – Нова Гвінея	1,79
9	Нідерланди	48,00	66	Південна Африка	7,46	124	Узбекистан	1,72
10	Японія	47,87	67	Гренада	7,22	125	Нікарагуа	1,65
11	Австрія	47,85	68	Чорногорія	7,22	126	Гана	1,55
12	Сінгапур	47,21	69	Колумбія	7,02	127	Індія	1,55
13	Фінляндія	46,49	70	Сент-Люсія	6,89	128	В'єтнам	1,55
14	Німеччина	45,07	71	Болгарія	6,84	129	Судан	1,50
15	Бельгія	44,72	72	Білорусь	6,53	130	Нігерія	1,44
16	Франція	41,75	73	Домініка	6,44	131	Лесото	1,38
17	Ірландія	39,02	74	Сент-Вінсент	6,4	132	Замбія	1,35
18	ОАЕ	38,62	75	Азербайджан	6,22	133	Сан-Томе і Принсіпі	1,31
19	Велика Британія	38,50	76	Ірак	6,13	134	Лаос	1,27
20	Ісландія	38,27	77	Перу	6,06	135	Ємен	1,27
21	Нова Зеландія	36,90	78	Мальдіви	5,75	136	Пакистан	1,26
-	Гонконг	36,56	79	Китай	5,72	137	Кот-д'Івуар	1,22
22	Італія	34,64	80	Тувалу	5,65	138	Камерун	1,17
23	Ізраїль	32,03	81	Намібія	5,61	139	Соломонові острови	1,13
24	Іспанія	29,27	82	Домініканська Республіка	5,47	140	Мавританія	1,11
25	Кіпр	26,11	83	Туркменістан	5,41	141	Сенегал	1,03
26	Саудівська Аравія	24,31	84	Сербія	5,28	Країни з низьким рівнем доходу		
27	Греція	23,66	85	Таїланд	5,21	(нижче 1000 дол. США)		
28	Словенія	22,81	86	Еквадор	5,17	142	Киргизстан	990
29	Південна Корея	22,67	87	Ямайка	5,13	143	Камбоджа	880
30	Португалія	20,64	88	Алжир	5,02	144	Таджикистан	880
31	Багамські Острови	20,60	89	Боснія і Герцеговина	4,75	145	Кенія	860
32	Мальта	19,71	90	Йорданія	4,67	146	Бангладеш	840
33	Бахрейн	19,56	91	Македонія	4,62	147	Коморські острови	840
34	Чехія	18,13	92	Ангола	4,58	148	Південний Судан	790
-	Пуерто-Ріко	18,00	93	Тонга	4,22	149	Чад	770
35	Словаччина	17,19	94	Туніс	4,15	150	Гаїті	760
36	Естонія	16,27	95	Фіджі	4,11	151	Бенін	750
37	Барбадос	15,08	96	Маршалові острови	4,04	152	Непал	700
38	Тринідад і Тобаго	14,71	97	Албанія	4,03	153	Афганістан	680



Продовж. дод. 2.3

Місце	Країна	ВНД на 1 особу	Місце	Країна	ВНД на 1 особу	Місце	Країна	ВНД на 1 особу
39	Чилі	14,31	Країни нижчого сегмента середнього рівня доходу (4000–1000 дол. США)			154	Буркіна-Фасо	670
40	Латвія	14,06				155	Малі	660
41	Литва	13,82	98	Капе Верде	3,83	156	Зімбабве	650
42	Сент-Кітс і Невіс	13,61	99	Вірменія	3,72	157	Руанда	600
43	Уругвай	13,58	100	Східний Тимор	3,62	158	Сьєрра-Леоне	580
44	Екваторіальна Гвінея	13,56	—	Косово	3,60	159	Танзанія	570
45	Хорватія	13,49	101	Сальвадор	3,59	160	Гвінея-Бісау	510
46	Росія	12,70	102	Україна	3,50	161	Гамбія	510
47	Польща	12,66	103	Індонезія	3,42	162	Мозамбік	510
48	Антигуа і Барбуда	12,48	104	Гайана	3,41	163	ПАР	510
Країни вищого сегмента середнього рівня доходу (12500–4000 дол. США)			105	Парагвай	3,40	164	Того	500
			106	Грузія	3,29	165	Уганда	480
49	Венесуела	12,46	107	Самоа	3,26	166	Еритрея	450
50	Угорщина	12,41	108	Мікронезія	3,23	167	Гвінея	440
51	Сейшельські острови	12,18	109	Монголія	3,16	168	Мадагаскар	430
52	Бразилія	11,63	110	Гватемала	3,12	169	Нігер	390
53	Туреччина	10,83	111	Вануату	3,00	170	Ефіопія	380
54	Габон	10,04	112	Єгипет	2,98	171	Ліберія	370
55	Палау	9,86	113	Марокко	2,96	172	Малаві	320
56	Малайзія	9,82	114	Шрі-Ланка	2,92	173	Бурунді	240
57	Казахстан	9,78	115	Свазіленд	2,86	174	ДР Конго	230

Примітка: \* метод Атласа полягає у переведенні даних національного доходу у долари США з використанням середнього обмінного курсу за трирічний період.

Джерело: за даними Світового банку: [Електронний ресурс]. – Доступний з : <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GNP.PCAP.CD>

## Галузева структура виробництва валової доданої вартості, 2.4

% до ВДВ (за методологією СНР 2008)

ДОДАТОК

Вид діяльності за КВЕД 2010	Роки	Україна*	ЄС-28	Болгарія	Чехія	Німеччина	Франція	Угорщина	Польща	Румунія	Словенія	Словаччина	Швеція
Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство	2009	7,9	1,5	5,1	1,8	0,8	1,5	3,5	2,9	6,0	1,9	3,3	1,5
	2010	8,4	1,6	5,1	1,7	0,7	1,8	3,6	3,0	6,3	2,0	2,8	1,6
	2011	9,4	1,7	5,4	2,4	0,8	1,8	4,7	3,3	7,3	2,3	3,4	1,6
	2012	9,0	1,7	5,4	2,6	0,9	1,9	4,5	3,2	5,3	2,2	3,6	1,5
	2013	9,9	1,7	5,5	2,6	0,9	1,7	4,4	3,3	6,2	2,1	4,0	1,4
	2014	11,8	1,6	5,3	2,6	0,8	1,6	4,4	3,3	:	2,2	3,7	1,4
	2014 до 2009, %	149,6	106,7	103,9	144,4	100,0	106,7	125,7	113,8	:	115,8	112,1	93,3
Промисловість	2009	25,3	18,5	21,7	30,0	23,5	13,8	25,0	24,8	26,3	23,6	24,3	21,1
	2010	25,3	19,2	20,8	29,9	25,7	13,5	26,3	24,7	31,3	24,2	26,5	23,0
	2011	25,2	19,4	23,8	30,9	26,0	13,7	26,1	25,4	32,5	25,0	26,8	22,5
	2012	24,8	19,2	24,2	31,2	26,1	13,8	26,6	25,2	27,8	25,9	26,4	21,3
	2013	22,7	19,2	23,2	31,1	26,1	13,8	26,3	25,8	27,0	26,7	24,7	20,4
	2014	22,8	19,0	23,5	32,6	25,9	13,8	26,4	25,9	:	27,1	24,7	19,7
	2014 до 2009, %	90,3	102,7	108,3	108,7	110,2	100,0	105,6	104,4	:	114,8	101,6	93,4
з неї переробна промисловість	2009	16,3	14,8	:	22,9	19,8	11,5	20,4	18,3	21,6	19,6	17,7	17,3
	2010	14,8	15,4	:	23,4	22,0	11,3	21,9	17,5	23,9	20,2	20,9	18,6
	2011	13,6	15,7	:	24,5	22,7	11,4	22,1	18,1	24,5	21,0	21,3	18,3
	2012	14,1	15,4	:	24,9	22,6	11,4	22,6	18,0	21,5	21,6	21,0	17,2
	2013	12,7	15,3	:	24,9	22,2	11,3	22,8	18,8	:	22,3	20,2	16,5
	2014	13,1	15,3	:	26,7	22,2	11,4	23,3	19,2	:	22,8	20,4	16,0
	2014 до 2009, %	80,4	103,4	:	116,6	112,1	99,1	114,2	104,9	:	116,3	115,3	92,5
Будівництво	2009	3,0	6,2	9,2	6,7	4,2	6,3	4,8	8,3	11,4	7,8	9,8	5,8
	2010	3,7	5,8	7,0	6,9	4,3	6,1	4,1	8,3	10,1	6,4	9,0	5,9
	2011	3,5	5,7	6,2	6,2	4,4	6,1	4,0	8,3	9,1	5,9	8,8	5,8
	2012	3,2	5,5	5,9	5,8	4,5	6,1	3,8	7,6	9,6	5,8	8,9	5,6
	2013	2,9	5,4	4,8	5,6	4,6	6,0	4,0	7,4	7,4	5,3	8,5	5,5
	2014	2,6	5,4	4,8	5,3	4,8	5,7	4,3	7,5	:	5,7	8,3	5,9
	2014 до 2009, %	86,3	87,1	52,2	79,1	114,3	90,5	89,6	90,4	:	73,1	84,7	101,7

Вид діяльності за КВЕД 2010	Роки	Україна*	ЄС-28	Болгарія	Чехія	Німеччина	Франція	Угорщина	Польща	Румунія	Словенія	Словацька	Швеція
Торгівля, транспорт, розмішування та харчування	2009	25,7	19,2	20,4	18,2	17,0	18,1	17,6	25,9	20,5	20,0	21,9	17,2
	2010	26,2	19,0	20,7	18,6	16,0	17,9	17,7	25,9	15,3	20,0	21,8	17,1
	2011	27,6	18,9	19,9	18,2	16,1	17,8	18,1	25,3	13,1	20,2	21,6	17,0
	2012	25,8	19,0	20,2	18,2	15,8	17,8	17,7	26,5	19,7	20,0	21,4	17,3
	2013	25,8	18,9	21,4	18,1	15,6	17,8	18,6	26,3	17,7	20,2	22,0	17,3
	2014	25,1	19,0	21,3	17,9	15,5	17,7	18,5	26,8	:	20,4	22,4	17,4
	2014 до 2009, %	97,8	99,0	104,4	98,4	91,2	97,8	105,1	103,5	:	102,0	102,3	101,2
Інформація та телекомунікації	2009	3,6	5,0	5,5	5,3	4,7	5,3	5,6	4,1	5,0	3,9	4,7	5,4
	2010	3,4	4,9	5,6	5,1	4,4	5,2	5,3	3,9	4,9	4,1	4,5	5,4
	2011	3,4	4,9	5,4	5,2	4,6	5,1	5,2	3,8	4,8	4,1	4,5	5,5
	2012	3,5	4,9	5,2	5,1	4,7	5,0	5,3	3,8	5,1	4,3	4,7	5,6
	2013	3,7	4,8	5,6	5,0	4,7	4,7	5,2	3,8	6,1	4,2	4,6	5,5
	2014	3,5	4,7	5,6	4,8	4,7	4,6	5,0	3,4	:	4,1	4,6	5,6
	2014 до 2009, %	96,8	94,0	101,8	90,6	100,0	86,8	89,3	82,9	:	105,1	97,9	103,7
Фінансова та страхова діяльність	2009	6,2	5,7	6,3	4,5	4,7	4,0	4,7	3,9	2,4	5,3	3,9	4,4
	2010	6,3	5,6	8,2	4,7	4,6	4,5	4,7	4,1	2,6	5,4	3,6	3,9
	2011	5,1	5,4	8,5	4,7	4,1	4,3	4,5	4,3	3,2	5,2	3,7	4,1
	2012	4,9	5,4	7,8	4,5	4,1	4,2	4,3	4,0	3,4	4,3	3,6	4,3
	2013	5,1	5,3	7,2	4,8	4,1	4,4	3,9	3,9	3,4	4,0	3,6	4,5
	2014	5,1	5,5	7,7	4,6	4,0	4,7	3,8	4,3	:	4,4	3,9	4,6
	2014 до 2009, %	83,1	96,5	122,2	102,2	85,1	117,5	80,9	110,3	:	83,0	100,0	104,5
Операції з нерухомим майном	2009	6,3	10,7	10,8	9,0	12,1	13,1	8,9	5,2	9,3	8,3	6,9	9,1
	2010	6,0	10,8	11,6	9,0	11,6	12,8	8,8	5,3	9,5	8,0	6,7	8,3
	2011	6,2	11,0	11,0	8,8	11,6	12,7	8,8	5,2	9,1	7,7	6,9	8,5
	2012	6,9	11,1	10,6	8,9	11,2	12,7	8,9	5,2	9,2	7,5	7,0	8,5
	2013	7,4	11,2	10,7	9,0	11,1	12,8	8,8	5,0	10,6	7,2	7,1	8,7
	2014	7,5	11,2	10,6	8,4	11,1	12,9	8,3	5,0	:	6,9	7,1	8,4
	2014 до 2009, %	120,1	104,7	98,1	93,3	91,7	98,5	93,3	96,2	:	83,1	102,9	92,3
Професійна діяльність та адміністративне обслуговування	2009	4,6	10,2	5,6	6,9	10,5	12,5	8,7	7,2	4,4	9,1	7,5	8,4
	2010	4,0	10,2	5,6	6,6	10,6	12,6	8,8	7,0	5,3	9,4	7,5	8,7
	2011	4,0	10,3	5,4	6,6	10,5	12,9	8,8	7,0	6,3	9,3	7,2	8,9
	2012	4,7	10,4	6,0	6,5	10,5	12,8	8,8	7,2	5,7	9,4	7,3	9,1
	2013	5,0	10,5	5,6	6,6	10,7	12,8	8,8	7,3	7,4	9,5	7,7	9,3
	2014	4,5	10,7	5,5	6,5	10,9	12,7	8,9	7,3	:	9,5	7,4	9,5
	2014 до 2009, %	96,9	104,9	98,2	94,2	103,8	101,6	102,3	101,4	:	104,4	98,7	113,1
Державне управління, освіта, охорона здоров'я	2009	15,8	19,5	12,5	15,2	18,2	22,6	18,2	15,3	12,2	17,3	14,6	24,2
	2010	15,2	19,4	12,7	15,2	17,9	22,5	17,8	15,4	11,9	17,8	14,5	23,4
	2011	14,2	19,2	12,0	14,9	17,7	22,5	17,1	15,0	11,2	17,7	13,8	23,3
	2012	15,3	19,2	12,3	14,9	17,9	22,7	17,3	14,8	10,8	17,9	13,7	24,0
	2013	15,5	19,4	13,4	15,0	18,1	23,0	17,3	14,8	10,8	18,0	14,2	24,3
	2014	15,2	19,3	13,2	14,9	18,2	23,2	17,5	14,2	:	17,0	14,5	24,5
	2014 до 2009, %	96,2	99,0	105,6	98,0	100,0	102,7	96,2	92,8	:	98,3	99,3	101,2
Мистецтво, спорт, розваги та інші види діяльності	2009	1,7	3,5	2,9	2,3	4,3	3,0	2,9	2,3	2,6	2,8	3,1	2,9
	2010	1,5	3,5	2,8	2,3	4,2	3,0	2,9	2,4	2,9	2,7	3,1	2,8
	2011	1,6	3,5	2,4	2,3	4,1	3,0	2,8	2,4	3,3	2,7	3,3	2,9
	2012	1,8	3,6	2,4	2,2	4,1	3,0	2,8	2,4	3,4	2,7	3,4	2,9
	2013	2,1	3,6	2,6	2,3	4,1	3,0	2,8	2,3	3,3	2,8	3,5	3,0
	2014	1,9	3,6	2,5	2,2	4,1	3,0	2,8	2,3	:	2,7	3,3	3,0
	2014 до 2009, %	109,0	102,9	86,2	95,7	95,3	100,0	96,6	100,0	:	96,4	106,5	103,4
Частка виробництва товарів	2009	36,1	26,2	36,0	38,5	28,5	21,6	33,3	36,0	43,7	33,3	37,4	28,4
	2010	37,3	26,6	32,9	38,5	30,7	21,4	34,0	36,0	47,7	32,6	38,3	30,5
	2011	38,1	26,8	35,4	39,5	31,2	21,6	34,8	37,0	48,9	33,2	39,0	29,9
	2012	37,0	26,4	35,5	39,6	31,5	21,8	34,9	36,0	42,7	33,9	38,9	28,4
	2013	35,5	26,3	33,5	39,3	31,6	21,5	34,7	36,5	40,6	34,1	37,2	27,3
	2014	37,2	26,0	33,6	40,5	31,5	21,1	35,1	36,7	:	35,0	36,7	27,0
	2014 до 2009, %	102,9	99,2	93,3	105,2	110,5	97,7	105,4	101,9	:	105,1	98,1	95,1

Примітка: для України дані за 2014 р. наведені без урахування тимчасово окупованої території АР Крим та м. Севастополь.

Джерело: за даними Євростату: [Електронний ресурс]. – Доступний з : <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>; для України – Державної служби статистики України: [Електронний ресурс]. – Доступний з : <http://www.ukrstat.gov.ua/>

# **Зміна валової доданої вартості видів діяльності 2.5** (за методологією СНР-2008)

ДОДАТОК

Вид діяльності за КВЕД 2010	Роки	Україна	ЄС-28	Болгарія	Чехія	Німеччина	Франція	Угорщина	Польща	Румунія	Словенія	Словаччина	Швеція
Разом	2009	86	96	97	95	94	97	93	103	94	93	95	94
	2010	104	102	101	103	104	102	101	104	99	101	105	106
	2011	105	102	102	102	104	102	102	105	100	100	102	103
	2012	100	100	100	99	101	101	99	102	100	98	103	100
	2013	101	100	101	99	100	100	102	102	104	99	101	101
	2014	93	101	102	103	102	100	104	103	:	103	102	102
	2014 до 2008, %	88	100	103	100	104	102	100	119	:	94	108	106
Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство	2009	98	100	91	121	97	106	89	113	91	91	98	97
	2010	100	97	94	84	76	97	78	93	110	102	85	94
	2011	120	102	99	102	86	104	114	101	114	108	119	100
	2012	96	96	93	103	114	92	77	95	74	92	103	101
	2013	113	103	103	91	98	99	115	105	129	96	120	103
	2014	103	103	105	106	106	103	113	103	:	107	99	101
	2014 до 2008, %	131	100	84	102	75	99	78	109	:	94	120	95
Промисловість	2009	82	89	92	88	85	94	86	100	99	86	84	83
	2010	105	108	98	106	116	102	109	109	105	107	120	119
	2011	105	103	109	107	106	103	100	109	100	102	104	104
	2012	98	99	103	99	101	101	99	102	93	98	99	96
	2013	93	100	100	97	100	100	97	105	104	100	97	99
	2014	88	101	102	105	101	100	105	104	:	104	104	99
	2014 до 2008, %	73	98	103	100	107	98	94	130	:	95	104	97
з неї переробна промисловість	2009	78	87	:	88	81	94	83	101	97	84	85	80
	2010	104	109	:	111	119	103	111	109	104	107	127	123
	2011	103	105	:	110	109	104	101	109	98	103	104	105
	2012	98	99	:	99	100	101	100	102	95	97	100	93
	2013	90	100	:	98	100	99	96	106	:	100	99	99
	2014	88	102	:	106	102	100	107	106	:	105	104	99
	2014 до 2008, %	66	99	:	110	106	100	94	137	:	94	117	94
Будівництво	2009	61	92	100	97	97	94	96	112	86	87	92	90
	2010	102	98	82	104	108	98	90	106	97	82	95	104
	2011	101	98	98	93	104	98	103	111	81	90	103	98
	2012	91	95	98	96	100	99	94	97	99	93	106	94
	2013	89	98	99	99	100	98	107	101	105	91	96	99
	2014	80	101	101	103	104	96	114	105	:	111	98	110
	2014 до 2008, %	41	83	79	92	113	83	102	134	:	60	89	94
Торгівля, транспорт, розміщення та харчування	2009	86	94	93	91	94	95	86	103	89	91	93	95
	2010	106	101	112	104	99	103	100	103	101	101	103	105
	2011	108	102	101	101	104	103	102	101	101	102	99	104
	2012	98	100	102	98	98	100	99	105	133	96	102	102
	2013	100	100	103	99	100	100	105	100	94	100	102	103
	2014	89	102	101	102	101	101	104	103	:	103	102	103
	2014 до 2008, %	86	99	113	95	96	101	94	116	:	93	100	112
Інформація та телекомунікації	2009	90	99	98	99	99	96	106	104	90	96	109	99
	2010	98	103	103	100	100	104	100	101	109	103	101	108
	2011	104	104	103	102	111	106	103	107	80	100	103	106
	2012	106	103	97	98	105	103	104	110	92	100	113	104
	2013	102	100	102	99	101	100	101	103	108	101	101	100
	2014	96	101	102	104	102	101	103	100	:	101	103	104
	2014 до 2008, %	95	110	105	102	120	110	118	126	:	101	133	123
Фінансова та страхова діяльність	2009	57	99	113	109	94	107	102	91	93	101	108	104
	2010	121	99	104	100	103	100	96	98	103	100	94	101
	2011	93	101	102	100	101	107	96	109	120	96	104	109
	2012	102	100	94	107	102	102	97	90	106	95	100	100
	2013	108	99	99	114	99	102	94	101	105	100	107	106
	2014	95	100	101	97	99	101	99	114	:	102	107	104
	2014 до 2008, %	67	98	112	130	97	120	86	101	:	94	121	125
Операції з нерухомим майном	2009	94	101	98	97	102	101	103	101	102	100	94	97
	2010	107	101	105	101	99	102	99	106	74	102	99	96
	2011	103	102	100	102	103	99	103	104	100	100	110	103
	2012	106	100	100	101	98	101	98	102	103	100	106	104
	2013	107	101	101	103	101	101	101	99	106	100	100	103
	2014	97	102	101	100	101	101	100	101	:	100	101	101
	2014 до 2008, %	114	107	105	104	104	104	103	113	:	102	108	103

Вид діяльності за КВЕД 2010	Роки	Україна	ЄС-28	Болгарія	Чехія	Німеччина	Франція	Угорщина	Польща	Румунія	Словенія	Словацька	Швеція
Професійна діяльність та адміністративне обслуговування	2009	92	93	109	93	90	93	97	105	102	94	102	96
	2010	93	103	96	99	104	104	101	100	100	105	105	109
	2011	97	103	105	102	102	103	103	105	126	101	99	106
	2012	121	100	97	101	101	100	101	104	109	98	105	101
	2013	108	101	102	100	101	100	104	103	115	100	105	103
	2014	89	103	102	104	102	101	105	102	:	104	100	104
	2014 до 2008, %	96	103	111	99	99	100	112	122	:	102	118	118
Державне управління, освіта, охорона здоров'я	2009	104	101	99	101	102	101	100	105	96	102	107	102
	2010	100	101	100	101	102	101	101	101	96	102	103	101
	2011	100	101	99	99	101	101	102	101	101	100	96	100
	2012	104	100	100	98	101	102	102	100	97	101	101	101
	2013	100	100	102	99	100	101	105	101	100	100	104	100
	2014	101	101	101	102	101	101	100	100	:	101	104	102
	2014 до 2008, %	109	104	100	100	107	108	110	108	:	105	115	106
Мистецтво, спорт, розваги та інші види діяльності	2009	82	99	105	95	97	100	95	101	86	97	132	97
	2010	96	100	101	99	99	103	101	106	81	98	102	102
	2011	109	101	96	104	101	98	103	104	111	100	108	102
	2012	113	100	95	98	100	102	96	104	105	97	108	100
	2013	107	99	101	103	98	100	103	96	102	103	101	103
	2014	93	101	100	100	101	100	103	102	:	100	98	102
	2014 до 2008, %	97	100	98	98	96	103	101	112	:	95	156	106

Примітка: для України дані за 2014 р. наведені без урахування тимчасово окупованої території АР Крим та м. Севастополь.  
Джерело: за даними Євростату: [Електронний ресурс]. – Доступний з : <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>; для України – Державної служби статистики України: [Електронний ресурс]. – Доступний з : <http://www.ukrstat.gov.ua/>

### Додатки до розділу 3

#### Питома вага інших податків, за виключенням субсидій на виробництво 3.1 у валовій доданій вартості, %

ДОДАТОК

КВЕД-2010	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство	0	0	1	-1	-2	-2	-4	-5	-5	0	0	0	0	1
Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	-9	-8	-8	-6	-6	-8	-11	-10	-12	-13	-9	-8	-20	-16
Переробна промисловість	5	4	4	4	3	3	3	2	-1	0	2	3	3	3
Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря	3	0	1	0	-2	0	0	0	-6	-6	1	2	-14	-1
Водопостачання; каналізація, поводження з відходами	3	2	2	1	1	1	1	1	1	-4	0	-2	-18	-5
Будівництво	1	3	1	2	1	1	2	1	2	1	1	1	3	4
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	5	7	4	4	3	3	3	3	3	3	2	2	2	2
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	1	2	1	1	1	1	1	0	0	1	1	1	2	1
Тимчасове розміщування й організація харчування	0	5	7	2	3	3	2	2	2	2	2	2	4	4
Інформація та телекомунікації	3	4	0	0	0	0	0	-1	-3	-1	-1	0	4	2
Фінансова та страхова діяльність	6	2	2	2	3	3	2	1	1	2	1	2	1	1
Операції з нерухомим майном	1	1	1	1	0	1	1	1	0	0	1	1	-1	0
Професійна, наукова та технічна діяльність	3	3	2	2	2	2	2	2	1	1	2	2	1	4
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	3	3	1	1	1	1	2	1	1	0	1	0	9	4
Державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Освіта	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	-1	1	1	0
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	1	2	-5	-6	-4	-6	-5	-6	-7	-9	-8	-10	-36	-18
Надання інших видів послуг	2	6	7	6	7	8	9	9	8	3	3	3	3	3
Усього,	2	2	1	1	1	1	1	0	-1	0	0	0	-1	0
з них: товари	1	1	1	1	0	0	0	-1	-4	-2	-1	0	-4	-1
послуги	2	3	2	1	2	1	2	1	1	1	1	1	1	1

Джерело: за даними стат. зб. «Національні рахунки України» за 2000–2013 рр.

## Індекси фізичного обсягу випуску, 2000=100% 3.2

ДОДАТОК

Випуск	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Дефлятор 2013 до 2000
Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство	109	110	99	118	118	121	114	132	129	128	153	146	165	340
Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	103	106	111	116	121	128	132	129	116	119	127	130	130	538
Переробна промисловість	113	123	145	167	173	185	205	198	146	165	177	174	161	395
Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря	103	104	108	107	110	118	121	118	105	114	120	122	120	452
Водопостачання; каналізація, поводження з відходами	110	118	132	146	158	170	187	184	142	191	189	160	148	349
Будівництво	113	111	141	178	171	192	225	195	122	111	117	112	100	972
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	125	135	163	188	187	218	254	255	207	217	227	235	240	573
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	104	114	126	144	165	179	199	216	188	189	212	207	212	403
Тимчасове розміщення й організація харчування	112	117	126	168	168	263	283	330	259	299	315	299	293	427
Інформація та телекомунікації	108	119	133	156	179	194	222	236	204	213	220	236	251	425
Фінансова та страхова діяльність	128	130	189	253	231	255	310	286	200	211	203	204	215	749
Операції з нерухомим майном	117	128	139	169	198	213	256	275	257	254	266	274	293	551
Професійна, наукова та технічна діяльність	123	139	152	195	233	257	325	351	308	292	272	361	394	587
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	119	132	146	183	217	238	291	313	279	274	288	300	319	541
Державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування	108	115	116	124	125	114	120	124	116	126	117	123	124	757
Освіта	103	99	110	110	114	117	118	122	120	123	119	123	125	857
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	102	105	115	118	120	125	128	126	128	127	127	133	129	732
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	110	125	139	161	196	216	240	246	199	173	199	261	280	652
Надання інших видів послуг	106	113	120	131	146	156	168	170	146	139	151	153	156	621
Усього	111	118	132	152	157	169	187	187	152	160	169	170	170	481
з них: товари	110	116	129	148	152	161	175	172	133	143	155	152	147	434
послуги	113	121	138	159	169	185	210	216	186	190	196	204	210	573

Джерело: за даними стат. зб. «Національні рахунки України» за 2000–2013 рр.

## Індекс фізичного обсягу валової доданої вартості, 2000=100% 3.3

ДОДАТОК

ВДВ	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Дефлятор 2013 до 2000
Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство	110	112	100	119	120	122	114	133	131	131	157	150	169	318
Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	111	113	119	123	126	138	140	146	129	135	147	148	143	778
Переробна промисловість	113	125	146	163	163	177	194	185	145	151	156	152	138	403
Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря	104	106	110	104	105	105	106	102	94	98	105	104	100	438
Водопостачання; каналізація, поводження з відходами	109	121	133	141	151	161	175	179	141	192	197	155	147	309
Будівництво	109	107	136	165	146	146	167	126	77	79	80	73	64	979

Продовж. дод. 3.3

ВДВ	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Дефлятор 2013 до 2000
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	142	154	186	211	195	229	265	272	224	240	255	257	258	582
Транспорт, складське госпо- дарство, поштова та кур'єрська діяльність	105	113	125	140	151	162	176	194	180	183	203	187	189	369
Тимчасове розміщування й організація харчування	119	123	132	170	169	285	301	360	299	357	386	364	353	392
Інформація та телекомунікації	109	119	132	150	165	176	197	220	197	192	200	213	217	455
Фінансова та страхова діяльність	131	131	187	265	238	268	325	315	179	216	201	205	221	934
Операції з нерухомим майном	116	126	133	156	176	180	205	230	217	232	239	254	271	569
Професійна, наукова та технічна діяльність	123	140	153	192	220	227	275	320	297	264	247	316	347	591
Діяльність у сфері адміні- стративного та допоміжного обслуговування	120	135	148	181	205	211	248	290	263	272	287	301	305	532
Державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування	102	110	111	125	125	113	118	117	123	125	123	124	126	860
Освіта	105	105	116	116	115	118	116	115	116	114	114	121	122	925
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	108	113	123	125	126	129	129	127	135	135	137	143	139	888
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	109	130	144	162	197	216	242	259	203	179	197	247	280	733
Надання інших видів послуг	105	114	120	127	139	147	157	163	139	141	153	160	162	611
Усього в основних цінах	113	120	132	149	150	160	174	178	152	159	166	167	168	529
Податки на продукти	84	82	85	86	110	125	131	136	108	111	121	120	115	598
Субсидії на продукти	82	51	61	56	61	53	51	57	52	45	30	42	31	493
У ринкових цінах	109	115	126	140	145	156	168	172	146	152	160	161	161	538
Товари	110	116	124	139	138	145	153	150	124	129	140	135	132	447
Послуги	116	124	141	160	163	176	195	205	179	187	192	197	202	610

Джерело: за даними стат. зб. "Національні рахунки України" за 2000–2013 рр.

### Структура рахунку сектора нефінансових корпорацій за 2006–2013 рр., 3.4

% до ВДВ

ДОДАТОК

Стаття рахунку	Нефінансові корпорації							
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
	Рахунок утворення доходу							
	Ресурси							
Валова додана вартість	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
	Використання							
Оплата праці найманих працівників	59,95	58,08	61,35	59,09	61,04	61,94	69,78	70,68
заробітна плата	44,96	44,75	45,17	44,60	46,02	46,92	53,72	54,52
фактичні внески наймачів на соціальне страхування	13,57	11,95	14,72	12,97	13,62	13,78	14,60	14,74
умовно обчислені внески наймачів на соціальне страхування	1,42	1,38	1,47	1,52	1,40	1,24	1,45	1,41
Інші податки, пов'язані з виробництвом	2,81	2,58	2,48	2,31	2,52	2,37	2,92	3,01
Інші субсидії, пов'язані з виробництвом	-2,32	-2,66	-4,42	-3,30	-2,63	-2,20	-5,10	-3,28
Валовий прибуток, змішаний дохід	39,55	42,00	40,58	41,90	39,08	37,90	32,41	33,06
	Рахунок розподілу первинного доходу							
	Ресурси							
Валовий прибуток, змішаний дохід	39,55	42,00	40,58	41,90	39,08	37,90	32,41	33,06
Дохід від власності	0,44	0,91	1,14	1,68	1,58	0,37	2,55	3,13
	Використання							
Дохід від власності	13,45	13,73	17,13	25,08	25,59	24,47	25,27	28,68
Валове сальдо первинних доходів	26,54	29,18	24,60	18,50	15,06	13,80	9,68	7,52

Продовж. дод. 3.4

Стаття рахунку	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Рахунок вторинного розподілу доходу								
<b>Ресурси</b>								
Валове сальдо первинних доходів	26,54	29,18	24,60	18,50	15,06	13,80	9,68	7,52
Внески на соціальне страхування	1,42	1,38	1,47	1,52	1,40	1,24	1,45	1,41
Інші поточні трансферти	0,51	0,46	0,53	1,06	1,49	1,23	3,63	4,51
<b>Використання</b>								
Поточні податки на доходи, майно тощо	7,57	7,34	7,81	5,30	6,34	7,08	7,14	6,98
Внески на соціальне страхування	0,78	0,73	0,59	0,49	0,46	0,34	0,34	0,33
Соціальні допомоги, крім допомог в натурі	1,42	1,38	1,47	1,52	1,40	1,24	1,45	1,41
Інші поточні трансферти	1,53	2,90	1,82	2,33	3,08	2,46	1,95	2,06
Валовий наявний дохід	17,17	18,66	14,92	11,45	6,67	5,15	3,88	2,65
Рахунок використання наявного доходу								
<b>Ресурси</b>								
Валовий наявний дохід	17,17	18,66	14,92	11,45	6,67	5,15	3,88	2,65
<b>Використання</b>								
Валове заощадження	17,17	18,66	14,92	11,45	6,67	5,15	3,88	2,65

Джерело: складено за даними збірників «Національні рахунки України» за 2006–2013 рр.

**Структура рахунку сектора фінансових корпорацій за 2006–2013 рр., % до ВДВ 3.5**

ДОДАТОК

Стаття рахунку	Фінансові корпорації							
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
	Рахунок утворення доходу							
	Ресурси							
Валова додана вартість	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
	Використання							
Оплата праці найманих працівників	48,65	45,67	37,93	35,35	35,36	44,45	55,23	55,76
заробітна плата	35,83	33,64	28,31	26,62	26,63	33,53	41,35	41,12
фактичні внески наймачів на соціальне страхування	12,11	11,33	9,12	8,41	8,43	10,55	13,40	14,16
умовно обчислені внески наймачів на соціальне страхування	0,71	0,70	0,50	0,32	0,31	0,37	0,48	0,48
Інші податки, пов'язані з виробництвом	1,94	1,20	1,32	1,29	0,99	1,07	1,33	1,36
Валовий прибуток, змішаний дохід	49,41	53,14	60,75	63,36	63,64	54,48	43,44	51,70
	Рахунок розподілу первинного доходу							
	Ресурси							
Валовий прибуток, змішаний дохід	49,41	53,14	60,75	63,36	63,64	54,48	43,44	51,70
Дохід від власності	145,92	144,54	149,49	218,04	195,85	212,58	195,24	227,94
Коригування на оплату послуг фінансових посередників	-51,84	-52,84	-53,65	-77,15	-65,82	-72,06	-	-
	Використання							
Дохід від власності	73,71	74,10	87,85	114,08	132,19	118,08	174,93	206,22
Валове сальдо первинних доходів	69,79	70,72	68,74	90,16	61,48	76,92	63,75	73,42
	Рахунок вторинного розподілу доходу							
	Ресурси							
Валове сальдо первинних доходів	69,79	70,72	68,74	90,16	61,48	76,92	63,75	73,42
Внески на соціальне страхування	0,71	0,70	0,50	0,58	0,56	0,67	0,83	0,95
Інші поточні трансферти	12,08	11,94	12,32	19,05	17,46	17,28	12,40	9,99
	Використання							
Поточні податки на доходи, майно тощо	7,24	6,17	5,91	4,86	1,83	2,40	2,80	5,28
Соціальні допомоги, крім допомог в натурі	0,71	0,70	0,50	0,42	0,42	0,46	0,57	0,58
Інші поточні трансферти	12,14	11,76	11,74	18,11	17,27	16,33	48,17	54,23
Валовий наявний дохід	62,48	64,73	63,42	86,41	59,98	75,67	25,43	24,26
	Рахунок використання наявного доходу							
	Ресурси							
Валовий наявний дохід	62,48	64,73	63,42	86,41	59,98	75,67	25,43	24,26
	Використання							
Коригування на зміни чистої вартості активів домашніх господарств у недержавних пенсійних фондах	-	-	-	0,30	0,31	0,39	0,01	-0,02
Валове заощадження	62,48	64,73	63,42	86,11	59,67	75,28	25,42	24,27

Джерело: за даними збірників «Національні рахунки України» за 2006–2013 рр.



### Структура рахунку сектора ЗДУ за 2006–2013 рр., % до ВДВ 3.6

ДОДАТОК

Стаття рахунку	Сектор ЗДУ							
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
	Рахунок утворення доходу							
	<b>Ресурси</b>							
Валова додана вартість	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
	<b>Використання</b>							
Оплата праці найманих працівників	87,66	89,49	91,85	89,25	89,51	89,69	88,12	94,98
заробітна плата	67,07	66,12	68,04	65,97	66,20	66,54	65,15	70,15
фактичні внески наймачів на соціальне страхування	19,98	22,75	23,24	22,67	22,69	22,61	22,43	24,24
умовно обчислені внески наймачів на соціальне страхування	0,61	0,61	0,58	0,61	0,62	0,54	0,54	0,58
Інші податки, пов'язані з виробництвом	0,12	0,13	0,10	0,08	0,12	0,11	0,11	0,10
Валовий прибуток, змішаний дохід	12,22	10,38	8,04	10,66	10,37	10,21	11,78	12,73
	Рахунок розподілу первинного доходу							
	<b>Ресурси</b>							
Валовий прибуток, змішаний дохід	12,22	10,38	8,04	10,66	10,37	10,21	11,78	12,73
Податки на виробництво та імпорт	112,13	106,15	114,24	96,79	94,32	116,18	110,84	105,50
Субсидії на виробництво та імпорт	-12,10	-14,04	-20,68	-14,01	-11,51	-9,99	-19,85	-12,71
Дохід від власності	13,96	11,49	16,28	10,48	17,36	15,97	22,37	28,17
	<b>Використання</b>							
Дохід від власності	6,50	5,17	3,58	6,66	10,37	14,61	12,46	16,26
Валове сальдо первинних доходів	119,70	108,81	114,31	97,26	100,16	117,76	112,68	117,44
	Рахунок вторинного розподілу доходу							
	<b>Ресурси</b>							
Валове сальдо первинних доходів	119,70	108,81	114,31	97,26	100,16	117,76	112,68	117,44
Поточні податки на доходи, майно тощо	67,00	72,57	74,50	54,89	57,59	64,59	60,04	62,31
Внески на соціальне страхування	96,92	93,73	104,19	85,52	89,96	93,35	91,11	95,93
Інші поточні трансферти	24,66	31,68	32,02	36,10	42,42	36,19	95,75	101,23
	<b>Використання</b>							
Внески на соціальне страхування	0,11	0,07	0,04	0,17	0,13	0,06	0,00	0,00
Соціальні допомоги, крім Допомог в натурі	133,98	124,15	138,08	140,86	144,01	144,74	142,11	152,79
Інші поточні трансферти	20,19	22,19	33,56	32,65	38,35	33,89	92,50	97,31
Валовий наявний дохід	154,00	160,39	153,35	100,09	107,63	133,20	124,96	126,81
	Рахунок використання наявного доходу							
	<b>Ресурси</b>							
Валовий наявний дохід	154,00	160,39	153,35	100,09	107,63	133,20	124,96	126,81
	<b>Використання</b>							
Кінцеві споживчі витрати	136,59	135,23	135,52	132,09	138,65	135,13	135,09	140,66
Валове заощадження	17,41	25,16	17,83	-32,00	-31,02	-1,93	-10,13	-13,85

Джерело: за даними збірників «Національні рахунки України» за 2006–2013 рр.

### Структура рахунку сектора домашніх господарств за 2006–2013 рр., % до ВДВ 3.7

ДОДАТОК

Стаття рахунку	Домашні господарства							
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
	Рахунок утворення доходу							
	<b>Ресурси</b>							
Валова додана вартість	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
	<b>Використання</b>							
Оплата праці найманих працівників	4,88	4,63	4,57	5,08	5,14	4,94	6,42	8,33
заробітна плата	3,56	3,40	3,31	3,57	3,45	3,55	-	-
фактичні внески наймачів на соціальне страхування	1,32	1,23	1,26	1,52	1,70	1,40	-	-
умовно обчислені внески наймачів на соціальне страхування	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	-	-
Інші податки, пов'язані з виробництвом	1,69	1,45	1,37	1,53	1,44	0,95	1,32	1,58
Інші субсидії, пов'язані з виробництвом	-0,11	-0,09	-0,13	0,00	-0,06	-0,05	-0,04	-0,08
Валовий прибуток, змішаний дохід	93,54	94,02	94,19	93,39	93,48	94,16	92,30	100,03
	Рахунок розподілу первинного доходу							
	<b>Ресурси</b>							
Валовий прибуток, змішаний дохід	93,54	94,02	94,19	93,39	93,48	94,16	92,30	100,03
Оплата праці найманих працівників	364,38	355,85	347,68	339,27	335,82	317,29	287,75	298,99
Дохід від власності	18,61	19,68	20,20	24,60	38,96	31,45	29,48	32,10
	<b>Використання</b>							
Дохід від власності	11,25	16,59	21,60	26,85	16,56	13,44	6,78	7,70
Валове сальдо первинних доходів	465,28	452,96	440,47	430,40	451,70	429,46	402,75	423,41

Продовж. дод. 3.7

Стаття рахунку	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Рахунок вторинного розподілу доходу								
<b>Ресурси</b>								
Валове сальдо первинних доходів	465,28	452,96	440,47	430,40	451,70	429,46	402,75	423,41
Соціальні допомоги, крім Допомог в натурі	138,45	122,01	128,19	144,88	136,06	121,82	110,08	117,94
Інші поточні трансферти	19,49	17,85	18,53	23,41	19,75	18,95	17,64	21,32
<b>Використання</b>								
Поточні податки на доходи, майно тощо	31,42	34,89	33,33	32,20	29,34	28,07	25,08	26,62
Внески на соціальне страхування	98,48	90,57	95,93	88,34	85,23	78,96	71,18	74,72
Інші поточні трансферти	4,40	5,03	6,18	7,02	4,63	4,36	4,56	6,62
Валовий наявний дохід	488,93	462,32	451,75	471,13	488,30	458,84	429,65	454,71
Рахунок використання наявного доходу								
<b>Ресурси</b>								
Валовий наявний дохід	488,93	462,32	451,75	471,13	488,30	458,84	429,65	454,71
<b>Використання</b>								
Індивідуальні кінцеві споживчі витрати	428,94	414,79	413,77	412,93	393,89	400,46	365,69	401,18
Валове заощадження	59,99	47,54	37,98	58,34	94,54	58,50	63,96	53,53

Джерело: за даними збірників «Національні рахунки України» за 2006–2013 рр.

### Питома нагромаджена капіталомісткість виробництва ВДВ нефінансового корпоративного сектора в 2005–2013 рр., % на кінець року

ДОДАТОК

Показник	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
<b>I. Необоротні активи</b>	<b>2,92</b>	<b>3,03</b>	<b>2,97</b>	<b>3,52</b>	<b>3,09</b>	<b>2,91</b>	<b>3,43</b>	<b>3,56</b>
основні засоби та нематеріальні активи	1,98	1,90	1,86	2,25	2,00	1,86	2,31	2,36
незавершене будівництво	0,36	0,38	0,39	0,42	0,37	0,36	0,36	0,36
довгострокові фінансові інвестиції	0,47	0,63	0,58	0,69	0,56	0,54	0,55	0,60
інші необоротні активи	0,11	0,13	0,14	0,16	0,16	0,15	0,16	0,18
<b>II. Оборотні активи</b>	<b>2,70</b>	<b>2,96</b>	<b>3,19</b>	<b>3,81</b>	<b>3,76</b>	<b>3,67</b>	<b>4,13</b>	<b>4,14</b>
запаси	0,66	0,67	0,67	0,76	0,84	0,89	0,94	0,92
дебіторська заборгованість	1,62	1,76	1,96	2,45	2,32	2,13	2,38	2,40
поточні фінансові інвестиції	0,10	0,19	0,21	0,28	0,28	0,30	0,36	0,35
грошові кошти	0,19	0,24	0,24	0,21	0,21	0,22	0,26	0,28
інші оборотні активи	0,13	0,11	0,10	0,11	0,11	0,12	0,12	0,11
<b>III. Витрати майбутніх періодів</b>	<b>0,03</b>	<b>0,03</b>	<b>0,05</b>	<b>0,06</b>	<b>0,06</b>	<b>0,05</b>	<b>0,06</b>	<b>0,06</b>
<b>Усього</b>	<b>5,65</b>	<b>6,02</b>	<b>6,21</b>	<b>7,39</b>	<b>6,91</b>	<b>6,63</b>	<b>7,62</b>	<b>7,76</b>
нефінансові активи	2,99	2,94	2,92	3,43	3,21	3,11	3,66	3,71
фінансові активи	2,65	3,08	3,29	3,96	3,70	3,53	3,96	4,06

Джерело: розраховано Луцком В.О. за даними збірників «Діяльність підприємств – суб'єктів підприємницької діяльності» та «Національні рахунки України» за відповідні роки.

### Питома прирістна капіталомісткість виробництва ВДВ нефінансового корпоративного сектора в 2005–2013 рр., %

ДОДАТОК

Показник	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
<b>Активи</b>								
<b>I. Необоротні активи</b>	<b>50,5</b>	<b>70,7</b>	<b>58,0</b>	<b>36,4</b>	<b>20,0</b>	<b>29,6</b>	<b>49,4</b>	<b>24,8</b>
Основні засоби та нематеріальні активи	30,1	36,4	34,9	22,9	12,3	16,0	43,5	13,5
Незавершене будівництво	9,0	10,5	9,0	1,2	3,0	4,4	1,3	1,5
Довгострокові фінансові інвестиції	9,2	19,9	10,2	10,2	2,3	7,1	4,0	6,8
Інші необоротні активи	2,2	3,9	3,9	2,1	2,3	2,0	0,5	2,4
<b>II. Оборотні активи</b>	<b>68,7</b>	<b>92,0</b>	<b>93,2</b>	<b>64,4</b>	<b>81,1</b>	<b>59,8</b>	<b>63,5</b>	<b>14,6</b>
Запаси	14,0	18,1	16,3	7,6	22,3	19,3	9,5	1,4
Дебіторська заборгованість	41,0	54,9	63,3	53,0	45,3	27,2	38,4	10,4
Поточні фінансові інвестиції	4,2	7,5	6,4	6,8	7,5	5,4	6,6	-0,4
Грошові кошти	4,2	8,0	5,1	-4,0	4,1	4,4	3,1	2,6
Інші оборотні активи	5,2	3,5	2,1	1,0	1,9	3,5	0,4	0,3
<b>III. Витрати майбутніх періодів</b>	<b>1,1</b>	<b>1,0</b>	<b>2,5</b>	<b>0,9</b>	<b>0,6</b>	<b>1,1</b>	<b>0,7</b>	<b>0,7</b>
<b>Баланс</b>	<b>120,3</b>	<b>163,7</b>	<b>153,7</b>	<b>101,8</b>	<b>101,7</b>	<b>90,5</b>	<b>113,5</b>	<b>40,0</b>
нефінансові активи	53,2	65,0	60,2	31,8	37,6	39,7	54,3	17,0
фінансові активи	67,1	98,7	93,5	70,0	64,1	50,8	59,2	23,0
<b>Пасиви</b>								
<b>I. Власний капітал</b>	<b>37,8</b>	<b>56,2</b>	<b>19,9</b>	<b>20,0</b>	<b>29,4</b>	<b>21,7</b>	<b>35,1</b>	<b>6,1</b>
<b>II. Забезпечення наступних витрат і цільове фінансування</b>	<b>2,1</b>	<b>4,0</b>	<b>2,2</b>	<b>0,7</b>	<b>1,7</b>	<b>2,0</b>	<b>0,8</b>	<b>-</b>
<b>III. Довгострокові зобов'язання</b>	<b>24,0</b>	<b>32,0</b>	<b>43,7</b>	<b>9,8</b>	<b>14,0</b>	<b>16,1</b>	<b>19,1</b>	<b>8,1</b>

Продовж. дод. 3.9

Показник	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
IV. Поточні зобов'язання	55,5	70,8	87,4	70,9	56,4	49,5	52,4	25,2
Короткострокові кредити банків	10,2	11,0	16,9	0,9	2,9	8,2	6,7	7,4
Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	0,9	1,7	3,9	2,7	2,5	0,6	2,2	1,3
Кредиторська заборгованість	44,5	58,0	66,7	67,3	51,0	40,8	43,5	14,4
V. Доходи майбутніх періодів	0,8	0,3	0,6	0,4	0,3	1,3	0,4	0,0
Баланс	120,3	163,7	153,7	101,8	101,7	90,5	113,5	40,0
Чиста кредиторська заборгованість	3,5	3,1	3,4	14,4	5,6	13,5	5,2	4,0

Джерело: розраховано Луцком В.О. за даними збірників «Діяльність підприємств – суб'єктів підприємницької діяльності» та «Національні рахунки України» за відповідні роки.

### Показники чистого прибутку та рентабельності капіталу в Україні, % 3.10

ДОДАТОК

Показник	Питома вага						Рентабельність					
	збитку в прибутку			чистого прибутку (збитку) в нерозподіленому прибутку (непокритому збитку)			усіх активів			основних засобів і нематеріальних активів		
Усього без фінансової діяльності	-36,3	-134,1	-67,5	60,8	520,1	421,7	5,3	3,0	4,5	7,6	3,3	3,0
сільське господарство, мисливство та лісове господарство	-24,6	-45,9	-16,4	53,6	31,9	40,8	10,2	9,4	13,3	15,6	17,1	27,4
промисловість	-31,3	-142,6	-60,9	53,6	-57,9	157,6	5,5	5,6	6,0	6,2	3,4	6,7
будівництво	-88,7	-199,0	-162,1	24,9	45,7	19,4	3,6	2,9	2,2	11,9	8,1	6,1
торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів, предметів особистого вжитку	-53,8	-171,2	-70,2	81,4	40,4	-102,1	3,8	2,4	3,8	32,4	17,2	32,4
діяльність готелів та ресторанів	-127,4	-330,1	-205,6	9,1	25,2	16,1	2,7	2,0	2,4	4,0	2,9	3,2
діяльність транспорту та зв'язку	-32,7	-61,7	-58,3	32,5	32,7	43,1	4,9	4,3	4,4	2,3	0,9	0,3
операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям	-27,5	-205,5	-142,9	110,2	-48,4	14,9	6,1	1,5	2,1	8,4	2,3	3,3
з промисловості:												
добувна промисловість	-24,5	-94,1	-32,8	81,0	1,6	84,4	8,7	3,9	13,7	9,4	5,0	18,2
добування паливно-енергетичних корисних копалин	-59,4	-171,1	-98,3	85,2	-40,6	51,2	4,9	3,1	6,9	5,2	3,3	7,8
добування корисних копалин, крім паливно-енергетичних	-3,3	-29,0	-5,0	80,0	13,3	84,8	16,5	5,2	23,2	18,9	8,4	41,8
переробна промисловість	-27,7	-165,5	-89,0	39,5	-135,4	44,8	6,0	3,0	4,2	7,9	3,6	5,8
виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів	-54,2	-57,1	-76,8	27,9	148,3	37,4	4,2	5,3	4,1	7,5	10,3	9,5
легка промисловість	-101,3	-104,9	-62,7	1,0	1,8	-24,6	3,7	3,4	3,9	5,5	5,6	6,0
оброблення деревини та виробництво виробів з деревини, крім меблів	-123,4	-302,7	-97,3	-121,3	34,2	-0,8	3,2	2,5	2,6	4,6	2,9	3,0
целюлозно-паперове виробництво, видавнича діяльність	-55,5	-107,8	-66,5	25,5	29,1	75,4	5,1	5,2	5,1	7,3	6,9	6,4
виробництво коксу, продуктів нафтоперероблення	-43,9	-680,8	-690,3	7,7	433,3	51,3	2,9	0,9	0,8	4,1	1,1	1,5
хімічна та нафтохімічна промисловість	-30,3	-252,1	-142,8	140,0	77,4	18,1	4,9	2,8	3,3	3,4	2,3	3,9
металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів	-6,7	-694,1	-190,1	41,4	-80,3	-142,0	9,9	0,9	2,8	13,6	1,1	3,8
машинобудування	-36,7	-99,4	-23,5	67,1	2,1	88,7	4,7	4,3	8,2	6,0	3,5	7,5
виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	-71,9	-110,1	-45,7	-13,2	4,3	-56,4	2,4	2,3	5,3	1,9	2,0	3,3

Джерело: розраховано Луцковим В.О.

### Ступінь зношування по основних засобах економіки України та її окремих галузях у 2006–2012 рр., % до повної вартості 3.11

ДОДАТОК

Показник	2006	2007	2008	2009	2010	2012
Усього	51,5	52,6	61,2	60,0	74,9	76,7
сільське господарство, мисливство та лісове господарство	48,2	47,8	45,7	39,4	40,7	34,6
промисловість	58,6	59,0	58,0	61,8	63,0	57,3
добувна промисловість	49,9	49,8	52,9	46,1	47,8	54,1
з неї добування корисних копалин, крім паливно-енергетичних	63,2	61,8	59,1	41,5	44,5	61,4
переробна промисловість	60,0	59,7	57,3	64,9	66,8	57,2
легка промисловість	45,7	45,4	44,2	46,6	45,2	52,3
хімічна та нафтохімічна промисловість	69,5	70,9	68,3	69,3	66,3	56,6
виробництво іншої неметалевої мінеральної продукції	53,8	49,3	43,8	53,1	44,2	44,5
металургійне виробництво готових металевих виробів	67,5	62,5	61,9	59,2	59,0	44,2

Продовж. дод. 3.11

Показник	2006	2007	2008	2009	2010	2012
машинобудування	63,7	68,4	65,8	81,9	83,4	63,7
виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	60,9	62,2	62,0	62,2	60,7	58,4
будівництво	40,8	39,3	41,0	46,0	50,1	55,1
торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів, предметів особистого вжитку	29,8	22,0	26,4	28,7	32,1	42,0
діяльність транспорту та зв'язку	60,4	66,9	82,4	83,9	94,4	96,0
операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям	40,9	41,2	41,2	42,3	44,2	42,5

Джерело: розраховано Луцковим В.О. за даними «Основні засоби України» за відповідні роки.

**Відтворення основних засобів у промисловості України, 3.12**

% до вартості на початок року

ДОДАТОК

Вид промислової діяльності	Чистий приріст (введення мінус ліквідація)				Чисте введення (введення мінус амортизація)				Непогашена амортизація (амортизація мінус ліквідація)				Величина індексації (переоцінки)			
Промисловість – усього	5,6	6,7	3,6	5,1	2,0	2,8	0,1	0,7	3,5	3,9	3,5	4,4	6,9	9,2	8,6	37,7
Добувна промисловість	6,7	9,1	7,4	7,5	2,8	4,3	1,9	2,0	3,9	4,8	5,4	5,5	2,9	8,4	0,1	4,7
Переробна промисловість	6,5	8,6	3,0	4,1	2,7	4,3	-0,4	0,2	3,8	4,4	3,4	3,9	9,9	13,7	7,1	1,2
Харчова промисловість	10,9	13,9	6,9	8,5	4,6	7,6	1,0	2,9	6,3	6,3	5,9	5,6	2,4	4,3	0,4	2,8
Легка промисловість	4,8	5,6	5,2	-1,2	0,7	1,3	0,3	0,0	4,1	4,3	4,8	-1,2	6,4	5,7	0,0	0,3
Виробництво коксу та продуктів нафтоперероблення	7,6	5,3	1,2	3,0	3,0	0,1	-2,5	-3,1	4,6	5,2	3,6	6,1	21,6	0,0	0,0	-3,9
Хімічна та нафтохімічна промисловість	4,8	3,1	3,1	5,5	1,6	1,4	0,9	2,1	3,2	1,7	2,2	3,4	30,8	10,5	0,1	0,1
Виробництво іншої неметалевої мінеральної продукції	12,1	21,9	8,5	8,8	7,6	15,7	3,4	3,6	4,5	6,2	5,1	5,2	17,1	13,3	0,1	4,7
Металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів	6,0	9,0	1,2	1,6	3,2	4,2	-3,1	-1,0	2,8	4,8	4,3	2,6	1,5	17,8	0,5	2,1
Машинобудування	2,4	4,8	1,7	3,7	0,2	1,8	0,3	-0,9	2,3	3,0	1,4	4,6	9,8	25,4	3,3	7,5
Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	3,1	2,4	2,9	5,6	0,2	-0,3	0,2	0,6	2,8	2,7	2,7	4,9	3,7	1,6	1,4	151,0

Джерело: розраховано Луцковим В.О. за даними «Основні засоби України» за відповідні роки.

**Основні показники зовнішньої торгівлі України 3.13**

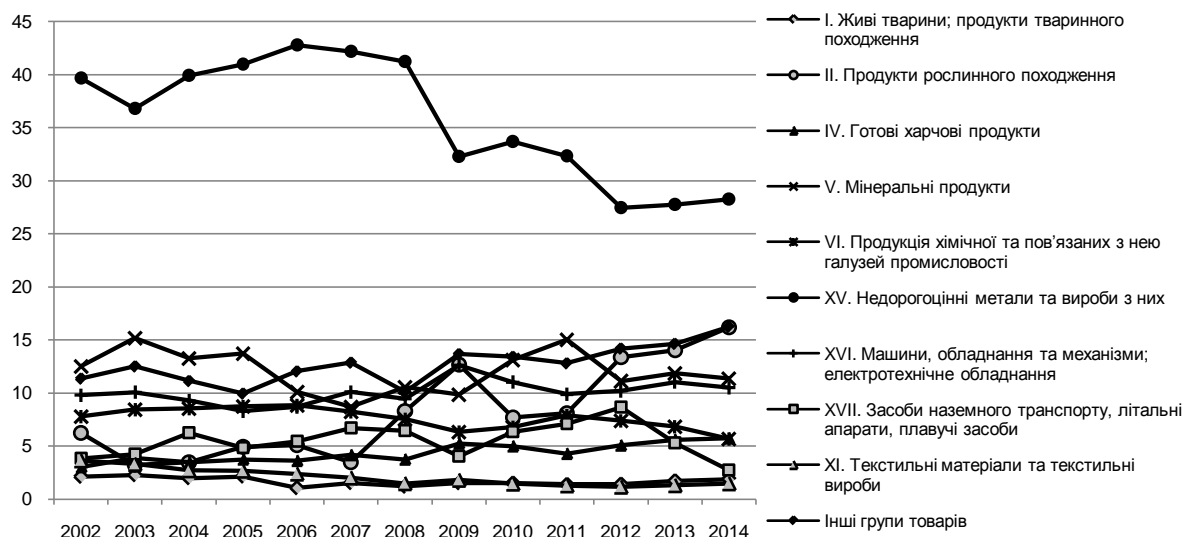
ДОДАТОК

Показник	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Частка експорту у ВВП, %	55,1	57,8	61,1	51,4	46,6	44,8	47,1	46,3	50,7	54,4	51,1	46,9	49,6
Частка імпорту у ВВП, %	50,7	55,2	53,6	50,6	49,5	50,6	55,0	48,0	53,7	60,6	59,2	55,4	46,1
Темпи зростання експорту товарів та послуг, % до попереднього року	110,7	124	137,2	107,5	113,2	127,4	133,8	63,4	127,7	128,3	101,3	94,8	83,4
Темпи зростання імпорту товарів та послуг, % до попереднього року	105	128,7	126,0	120,4	122	135,4	138,5	56,2	130,3	135,2	105,4	96,6	71,0
Темпи зростання експорту товарів, % до попереднього року	110,4	128,5	141,6	104,9	111,9	128,4	136,0	59,3	129,5	133,0	100,6	92,0	85,2
Темпи зростання імпорту товарів, % до попереднього року	107,6	135,6	126,0	124,6	124,6	134,7	141,0	53,1	133,7	136,0	102,5	90,9	70,7
Темпи зростання експорту послуг, % до попереднього року	114,4	104,8	125,0	115,6	122,3	120,4	129,9	81,7	122,5	116,5	98,8	109,7	76,0
Темпи зростання імпорту послуг, % до попереднього року	103,8	116,5	144,6	146,2	126,7	133,9	129,9	80,0	105,3	114,7	107,3	113,5	74,6
Зовнішньоторговельне сальдо, млрд дол. США	3,8	2,9	7,0	1,3	-2,9	-7,4	-13,3	-1,3	-3,0	-6,7	-9,0	-6,4	3,9
Коефіцієнт покриття імпорту товарів експортом, %	104,0	102,2	112,6	96,9	88,2	82,5	80,8	90,4	86,2	81,0	78,3	76,8	95,8
Відкритість економіки, %	94,8	103,3	106,4	102,0	96,1	95,4	102,1	94,4	104,4	115,0	110,3	102,2	94,6

Джерело: розраховано за даними Державної служби статистики України: [Електронний ресурс]. – Доступний з: <http://ukrstat.gov.ua>

### Вартісна структура товарного експорту України у 2002–2014 рр., 3.14 % до загального обсягу експорту

ДОДАТОК



Джерело: за даними Державної служби статистики України: [Електронний ресурс]. – Доступний з : <http://ukrstat.gov.ua/>

### Експорт товарів України, млн дол. США 3.15

ДОДАТОК

Код і назва товарів згідно з УКТЗЕД	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
<b>Усього</b>	<b>17957,1</b>	<b>23080,2</b>	<b>32672,3</b>	<b>34286,7</b>	<b>38367,7</b>	<b>49248,1</b>	<b>66954,4</b>	<b>39702,9</b>	<b>51430,5</b>	<b>68409,8</b>	<b>68809,8</b>	<b>63312,0</b>	<b>53913,5</b>
I. Живі тварини; продукти тваринного походження	379,7	523,4	648,5	732,2	396,5	747,2	783,4	596,0	771,4	936,6	961,3	1084,1	1014,6
II. Продукти рослинного походження	1120,7	745,8	1137,4	1695,9	1951,1	1726,4	5577,4	5034,9	3976,3	5532,1	9213,9	8875,9	8736,2
III. Жири та олії тваринного або рослинного походження	342,2	558,8	546,1	587,2	971,4	1718,0	1945,7	1796,0	2617,3	3396,4	4211,5	3507,1	3823,7
IV. Готові харчові продукти	546,4	904,3	1140,7	1291,7	1394,4	2056,2	2518,2	2088,1	2571,1	2939,0	3493,9	3557,2	3096,7
V. Мінеральні продукти	2244,9	3499,8	4323,7	4708,0	3871,8	4275,2	7046,1	3900,1	6731,3	10259,9	7650,4	7494,9	6104,2
VI. Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості	1397,0	1943,0	2782,0	2990,2	3387,3	4047,2	5045,3	2515,2	3479,2	5390,7	5058,9	4327,3	3054,1
VII. Полімерні матеріали, пластмаси та вироби з них	262,7	361,1	439,2	575,2	803,4	987,1	997,7	563,3	685,3	937,7	999,6	787,8	586,4
VIII. Шкури необроблені, шкіра вичищена	159,1	180,4	207,2	211,1	306,6	394,1	359,5	178,1	173,8	168,5	135,6	148,9	156,7
IX. Деревина і вироби з деревини	289,7	400,4	516,5	533,9	603,1	827,2	801,2	670,0	828,2	1078,6	1060,6	1144,4	1262,6
X. Маса з деревини або інших волокнистих целюлозних матеріалів	278,6	317,7	392,8	454,3	596,2	767,7	874,4	807,0	940,5	1105,3	1132,1	1246,8	985,7
XI. Текстильні матеріали та текстильні вироби	654,7	765,3	882,6	914,0	915,3	990,3	984,6	712,9	735,8	863,8	783,8	811,1	785,9
XII. Взуття, головні убори, парасольки	76,0	91,8	121,8	107,8	130,2	148,6	178,1	144,5	174,8	208,8	175,9	198,7	202,8
XIII. Вироби з каменю, гіпсу, цементу	147,3	231,3	280,9	218,7	255,5	358,7	454,8	285,2	399,5	549,2	582,8	583,1	479,4
XIV. Перли природні або культивовані, дорогоцінне або напівдорогоцінне каміння	0,0	0,0	0,0	99,4	124,0	147,5	146,9	84,2	74,2	100,7	139,8	118,4	161,4
XV. Недорогоцінні метали та вироби з них	7125,6	8500,8	13050,8	14047,2	16420,1	20787,3	27594,0	12816,8	17332,5	22113,6	18889,8	17570,7	15235,5
XVI. Машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання	1758,6	2326,1	3031,0	2841,8	3330,5	4976,6	6341,1	5014,3	5670,4	6760,9	7026,7	6975,0	5659,3
XVII. Засоби наземного транспорту, літальні апарати, плавучі засоби	689,3	984,1	2037,3	1655,9	2081,1	3304,7	4321,3	1596,4	3262,4	4855,1	5963,5	3344,0	1472,3
XVIII. Прилади та апарати оптичні, фотографічні	182,9	328,1	592,3	141,9	152,3	202,3	242,7	278,7	252,3	281,5	296,5	296,3	232,0
XX. Різні промислові товари	96,6	126,1	170,9	218,4	275,8	360,1	438,9	310,6	416,6	556,3	609,0	661,0	736,3
XXI. Твори мистецтва	0,1	0,0	0,1	0,2	0,7	2,1	0,7	0,7	0,2	1,1	0,3	0,6	0,2
Товари, придбані в портах	6,5	6,5	9,3	16,8	27,5	41,5	59,4	35,8	27,9	31,5	29,9	25,9	9,7
Різне	198,6	285,6	360,9	244,8	373,1	382,1	242,9	274,2	309,3	342,5	394,0	552,5	117,8

Джерело: за даними Державної служби статистики України: [Електронний ресурс]. – Доступний з : <http://ukrstat.gov.ua>

# Структура експорту товарів України, % 3.16

ДОДАТОК

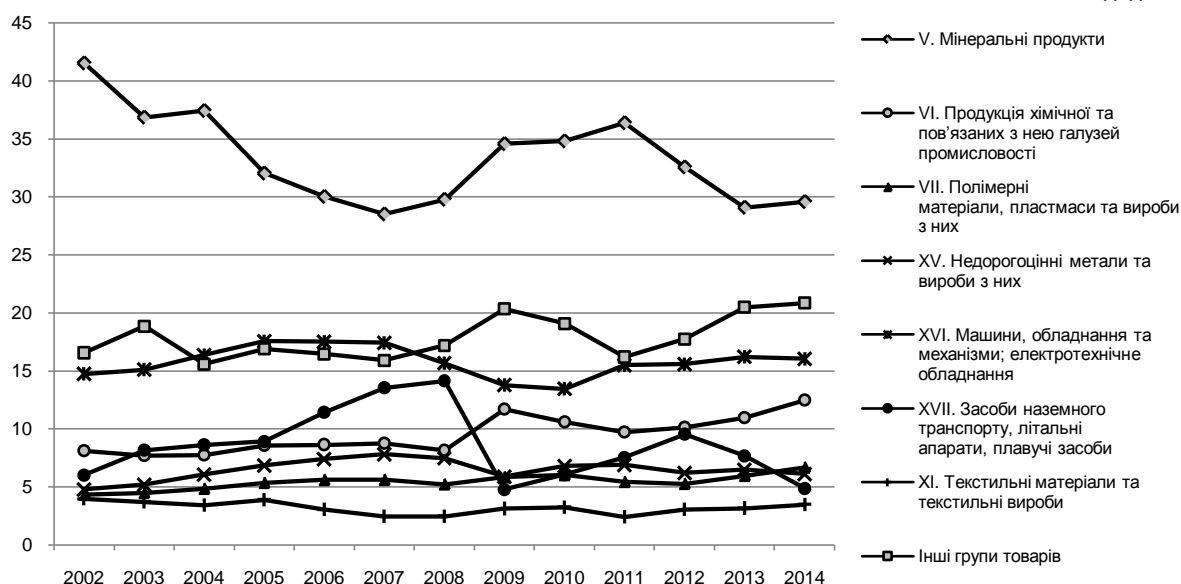
Код і назва товарів згідно з УКТЗЕД	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
<b>Усього</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>
I. Живі тварини; продукти тваринного походження	2,1	2,3	2,0	2,1	1,0	1,5	1,2	1,5	1,5	1,4	1,4	1,7	1,9
II. Продукти рослинного походження	6,2	3,2	3,5	4,9	5,1	3,5	8,3	12,7	7,7	8,1	13,4	14,0	16,2
III. Жири та олії тваринного або рослинного походження	1,9	2,4	1,7	1,7	2,5	3,5	2,9	4,5	5,1	5,0	6,1	5,5	7,1
IV. Готові харчові продукти	3,0	3,9	3,5	3,8	3,6	4,2	3,8	5,3	5,0	4,3	5,1	5,6	5,7
V. Мінеральні продукти	12,5	15,2	13,2	13,7	10,1	8,7	10,5	9,8	13,1	15,0	11,1	11,8	11,3
VI. Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості	7,8	8,4	8,5	8,7	8,8	8,2	7,5	6,3	6,8	7,9	7,4	6,8	5,7
VII. Полімерні матеріали, пластмаси та вироби з них	1,5	1,6	1,3	1,7	2,1	2,0	1,5	1,4	1,3	1,4	1,5	1,2	1,1
VIII. Шкури необроблені, шкіра вичищена	0,9	0,8	0,6	0,6	0,8	0,8	0,5	0,4	0,3	0,2	0,2	0,2	0,3
IX. Деревина і вироби з деревини	1,6	1,7	1,6	1,6	1,6	1,7	1,2	1,7	1,6	1,6	1,5	1,8	2,3
X. Маса з деревини або інших волокнистих целюлозних матеріалів	1,6	1,4	1,2	1,3	1,6	1,6	1,3	2,0	1,8	1,6	1,6	2,0	1,8
XI. Текстильні матеріали та текстильні вироби	3,6	3,3	2,7	2,7	2,4	2,0	1,5	1,8	1,4	1,3	1,1	1,3	1,5
XII. Взуття, головні убори, парасольки	0,4	0,4	0,4	0,3	0,3	0,3	0,3	0,4	0,3	0,3	0,3	0,3	0,4
XIII. Вироби з каменю, гіпсу, цементу	0,8	1,0	0,9	0,6	0,7	0,7	0,7	0,7	0,8	0,8	0,8	0,9	0,9
XIV. Перли природні або культивовані, дорогоцінне або напівдорогоцінне каміння	0,0	0,0	0,0	0,3	0,3	0,3	0,2	0,2	0,1	0,1	0,2	0,2	0,3
XV. Недорогоцінні метали та вироби з них	39,7	36,8	39,9	41,0	42,8	42,2	41,2	32,3	33,7	32,3	27,5	27,8	28,3
XVI. Машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання	9,8	10,1	9,3	8,3	8,7	10,1	9,5	12,6	11,0	9,9	10,2	11,0	10,5
XVII. Засоби наземного транспорту, літальні апарати, плавучі засоби	3,8	4,3	6,2	4,8	5,4	6,7	6,5	4,0	6,3	7,1	8,7	5,3	2,7
XVIII. Прилади та апарати оптичні, фотографічні	1,0	1,4	1,8	0,4	0,4	0,4	0,4	0,7	0,5	0,4	0,4	0,5	0,4
XX. Різні промислові товари	0,5	0,5	0,5	0,6	0,7	0,7	0,7	0,8	0,8	0,8	0,9	1,0	1,4
XXI. Твори мистецтва	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Товари, придбані в портах	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0
Різне	1,1	1,2	1,1	0,7	1,0	0,8	0,4	0,7	0,6	0,5	0,6	0,9	0,2

Джерело: розраховано за даними Державної служби статистики України: [Електронний ресурс]. – Доступний з : <http://ukrstat.gov.ua>

# Вартісна структура товарного імпорту України у 2002–2014 рр., 3.17

% до загального обсягу імпорту

ДОДАТОК



Джерело: за даними Державної служби статистики України: [Електронний ресурс]. – Доступний з : <http://ukrstat.gov.ua/>

## Імпорт товарів України, млн дол. США 3.18

ДОДАТОК

Код і назва товарів згідно з УКТЗЕД	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
<b>Усього</b>	<b>16976,8</b>	<b>23020,8</b>	<b>28996,0</b>	<b>36141,1</b>	<b>45034,5</b>	<b>60669,9</b>	<b>85535,4</b>	<b>45435,6</b>	<b>60740,0</b>	<b>82606,9</b>	<b>84658,1</b>	<b>76964,0</b>	<b>54381,8</b>
I. Живі тварини; продукти тваринного походження	142,1	189,2	315,0	499,6	649,0	771,4	1702,0	1267,6	1241,7	1035,3	1718,4	1892,1	1122,7
II. Продукти рослинного походження	220,3	776,3	439,5	525,5	671,7	860,5	1462,5	1259,9	1563,7	1815,9	2429,7	2669,8	2027,1
III. Жири та олії тваринного або рослинного походження	110,7	109,4	149,3	204,1	191,1	388,2	612,9	374,3	451,5	468,7	406,3	403,3	301,5
IV. Готові харчові продукти	640,6	1098,8	1004,6	1454,9	1654,7	2090,9	2679,2	2034,3	2504,9	3026,5	2965,4	3218,8	2600,7
V. Мінеральні продукти	7047,3	8479,1	10845,4	11567,8	13506,2	17280,4	25441,3	15695,1	21127,9	30028,8	27542,3	22362,1	16066,8
VI. Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості	1375,0	1771,6	2248,4	3097,9	3888,6	5316,5	6959,1	5319,3	6441,7	8021,2	8586,4	8435,3	6778,7
VII. Полімерні матеріали, пластмаси та вироби з них	736,2	1034,6	1406,6	1938,1	2527,7	3412,9	4476,6	2663,8	3661,4	4498,4	4467,1	4592,9	3634,9
VIII. Шкури необроблені, шкіра вичищена	58,6	67,1	72,9	111,2	136,3	159,5	232,5	124,2	177,3	199,7	247,2	257,4	222,6
IX. Деревина і вироби з деревини	85,0	124,6	156,3	199,9	265,0	374,5	545,8	281,2	341,5	392,9	369,6	416,0	294,7
X. Маса з деревини або інших волокнистих целюлозних матеріалів	682,0	824,6	785,2	1004,1	1173,3	1523,0	1835,2	1373,3	1658,3	1836,7	1812,6	1902,0	1289,2
XI. Текстильні матеріали та текстильні вироби	673,0	851,9	992,2	1406,2	1365,5	1487,0	2099,2	1416,9	1974,8	1989,8	2563,7	2434,7	1882,7
XII. Взуття, головні убори, парасольки	53,6	82,1	43,5	279,3	269,4	217,9	531,1	286,5	490,3	361,5	793,7	794,9	430,7
XIII. Вироби з каменю, гіпсу, цементу	202,4	280,9	391,1	516,2	738,1	991,6	1276,5	635,2	889,7	1156,1	1106,9	1140,8	800,7
XIV. Перли природні або культивовані, дорогоцінне або напівдорогоцінне каміння	0,0	0,0	0,0	224,3	173,5	269,2	1032,0	159,7	302,7	743,4	493,4	690,3	296,8
XV. Недорогоцінні метали та вироби з них	810,9	1196,8	1752,9	2468,8	3327,3	4742,7	6390,1	2676,6	4128,0	5696,9	5238,9	5002,9	3322,5
XVI. Машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання	2502,0	3478,3	4740,7	6342,3	7873,4	10571,7	13379,8	6257,0	8167,0	12794,9	13178,7	12470,1	8720,0
XVII. Засоби наземного транспорту, літальні апарати, плавучі засоби	1021,5	1874,3	2493,6	3219,7	5147,1	8216,6	12091,4	2163,8	3664,3	6204,2	8067,0	5901,5	2648,0
XVIII. Прилади та апарати оптичні, фотографічні	267,2	370,2	559,6	507,4	696,1	1008,5	1222,6	670,8	886,4	1047,0	1218,9	1094,3	673,0
XX. Різні промислові товари	135,9	179,1	241,9	323,1	443,2	594,5	1011,0	500,1	682,0	847,5	1015,0	892,1	902,2
XXI. Твори мистецтва	0,5	0,3	0,9	0,7	3,5	3,6	4,1	1,0	2,1	24,3	8,1	23,4	8,8
Товари, придбані в портах	93,2	103,8	140,1	213,3	268,1	323,5	515,0	186,1	252,2	373,7	374,4	294,4	247,2
Різне	118,7	127,8	216,3	36,6	65,7	65,5	35,4	88,8	130,6	43,4	54,3	74,9	110,2

Джерело: за даними Державної служби статистики України: [Електронний ресурс]. – Доступний з : <http://ukrstat.gov.ua>

## Структура імпорту товарів України, % 3.19

ДОДАТОК

Код і назва товарів згідно з УКТЗЕД	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
<b>Усього</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>
I. Живі тварини; продукти тваринного походження	0,8	0,8	1,1	1,4	1,4	1,3	2,0	2,8	2,0	1,3	2,0	2,5	2,1
II. Продукти рослинного походження	1,3	3,4	1,5	1,5	1,5	1,4	1,7	2,8	2,6	2,2	2,9	3,5	3,7
III. Жири та олії тваринного або рослинного походження	0,7	0,5	0,5	0,6	0,4	0,6	0,7	0,8	0,7	0,6	0,5	0,5	0,6
IV. Готові харчові продукти	3,8	4,8	3,5	4,0	3,7	3,4	3,1	4,5	4,1	3,7	3,5	4,2	4,8
V. Мінеральні продукти	41,5	36,8	37,4	32,0	30,0	28,5	29,7	34,5	34,8	36,4	32,5	29,1	29,5
VI. Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості	8,1	7,7	7,8	8,6	8,6	8,8	8,1	11,7	10,6	9,7	10,1	11,0	12,5
VII. Полімерні матеріали, пластмаси та вироби з них	4,3	4,5	4,9	5,4	5,6	5,6	5,2	5,9	6,0	5,4	5,3	6,0	6,7
VIII. Шкури необроблені, шкіра вичищена	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,2	0,3	0,3	0,4
IX. Деревина і вироби з деревини	0,5	0,5	0,5	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	0,5	0,4	0,5	0,5
X. Маса з деревини або інших волокнистих целюлозних матеріалів	4,0	3,6	2,7	2,8	2,6	2,5	2,1	3,0	2,7	2,2	2,1	2,5	2,4
XI. Текстильні матеріали та текстильні вироби	4,0	3,7	3,4	3,9	3,0	2,5	2,5	3,1	3,3	2,4	3,0	3,2	3,5
XII. Взуття, головні убори, парасольки	0,3	0,4	0,2	0,8	0,6	0,4	0,6	0,6	0,8	0,4	0,9	1,0	0,8
XIII. Вироби з каменю, гіпсу, цементу	1,2	1,2	1,3	1,4	1,6	1,6	1,5	1,4	1,5	1,4	1,3	1,5	1,5
XIV. Перли природні або культивовані, дорогоцінне або напівдорогоцінне каміння	0,0	0,0	0,0	0,6	0,4	0,4	1,2	0,4	0,5	0,9	0,6	0,9	0,5
XV. Недорогоцінні метали та вироби з них	4,8	5,2	6,0	6,8	7,4	7,8	7,5	5,9	6,8	6,9	6,2	6,5	6,1
XVI. Машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання	14,7	15,1	16,3	17,5	17,5	17,4	15,6	13,8	13,4	15,5	15,6	16,2	16,0
XVII. Засоби наземного транспорту, літальні апарати, плавучі засоби	6,0	8,1	8,6	8,9	11,4	13,5	14,1	4,8	6,0	7,5	9,5	7,7	4,9
XVIII. Прилади та апарати оптичні, фотографічні	1,6	1,6	1,9	1,4	1,5	1,7	1,4	1,5	1,5	1,3	1,4	1,4	1,2
XX. Різні промислові товари	0,8	0,8	0,8	0,9	1,0	1,0	1,2	1,1	1,1	1,0	1,2	1,2	1,7
XXI. Твори мистецтва	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Товари, придбані в портах	0,5	0,5	0,5	0,6	0,6	0,5	0,6	0,4	0,4	0,5	0,4	0,4	0,5
Різне	0,7	0,6	0,7	0,1	0,1	0,1	0,0	0,2	0,2	0,1	0,1	0,1	0,2

Джерело: розраховано за даними Державної служби статистики України: [Електронний ресурс]. – Доступний з : <http://ukrstat.gov.ua>

## Географічна структура експорту України, % 3.20

ДОДАТОК

Країни	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
<b>Експорт товарів і послуг</b>													
Країни СНД	30,6	30,2	28,7	33,1	34,4	37,3	34,8	35,1	38,6	39,4	38,0	36,0	28,9
Інші країни світу	69,4	69,8	71,3	66,9	65,6	62,7	65,2	64,9	61,4	60,6	62,0	64,0	71,1
Європа	34,1	37,9	35,3	31,6	32,7	30,7	30,4	26,8	27,1	27,4	26,0	28,2	32,9
Країни ЄС (28)	33,4	36,2	33,2	29,9	31,5	29,1	28,4	25,4	25,8	26,3	25,4	26,9	32,1
Азія	24,5	21,3	22,7	22,7	20,0	20,3	21,9	27,0	23,4	23,0	23,1	23,4	25,5
Африка	5,0	4,8	4,8	6,1	5,4	5,0	5,2	5,7	5,0	4,3	7,1	6,7	8,0
Америка	5,2	5,4	7,8	5,7	6,8	6,0	6,8	4,5	5,1	4,9	5,0	5,0	4,0
Австралія та Океанія	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2	0,3	0,2	0,1
Інші	0,6	0,4	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7	0,8	0,7	0,7	0,5	0,5	0,5
<b>Експорт товарів</b>													
Країни СНД	24,1	25,8	25,7	30,8	32,2	36,7	34,6	33,9	36,5	38,3	36,8	34,9	27,6
Інші країни світу	75,9	74,2	74,3	69,2	67,8	63,3	65,4	66,1	63,5	61,7	63,2	65,1	72,4
Європа	36,3	39,7	36,0	31,8	32,9	30,0	29,5	25,9	26,9	27,0	25,3	26,9	31,8
Країни ЄС (28)	35,6	37,7	33,9	30,1	31,7	28,4	27,3	24,0	25,5	26,3	24,9	26,5	31,5
Азія	28,5	23,9	25,0	25,1	22,0	22,1	23,7	30,6	26,7	25,9	25,7	26,6	28,5
Африка	5,9	5,4	5,4	7,0	6,2	5,7	5,8	6,6	5,9	4,9	8,2	8,0	9,5
Америка	5,2	5,3	7,8	5,3	6,6	5,4	6,2	2,8	3,9	3,7	3,8	3,4	2,5
Австралія та Океанія	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	0,1	0,0	0,1	0,1	0,0
Інші	–	–	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2	0,2	0,1	0,1
<b>Експорт послуг</b>													
Країни СНД	59,7	54,2	47,0	45,9	45,4	40,6	36,2	39,9	47,7	45,3	44,3	40,8	35,0
Інші країни світу	40,3	45,8	53,0	54,1	54,6	59,4	63,8	60,1	52,3	54,7	55,7	59,2	65,0
Європа	24,3	28,2	31,2	30,5	31,5	34,9	35,6	30,6	28,0	29,8	29,6	33,5	38,5
Країни ЄС	24,0	27,8	29,4	28,8	30,3	33,0	35,1	31,5	27,2	26,2	28,3	29,0	34,6
Азія	6,6	7,5	8,0	9,7	9,8	10,4	11,8	12,1	9,1	8,6	9,8	10,1	11,7
Африка	0,9	1,2	1,0	1,2	1,3	1,4	1,7	1,7	1,3	1,2	1,3	1,1	1,1
Америка	5,3	6,1	7,7	7,8	7,7	8,8	10,6	11,6	10,5	10,8	11,1	11,9	10,8
Австралія та Океанія	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2	0,2	0,3	0,3	1,0	1,7	0,6	0,6
Невизначені країни	3,0	2,7	5,1	4,9	4,3	3,8	3,9	3,8	3,0	3,4	2,1	2,0	2,2

Джерело: розраховано за даними Державної служби статистики України: [Електронний ресурс]. – Доступний з : <http://ukrstat.gov.ua>

## Географічна структура імпорту України, % 3.21

ДОДАТОК

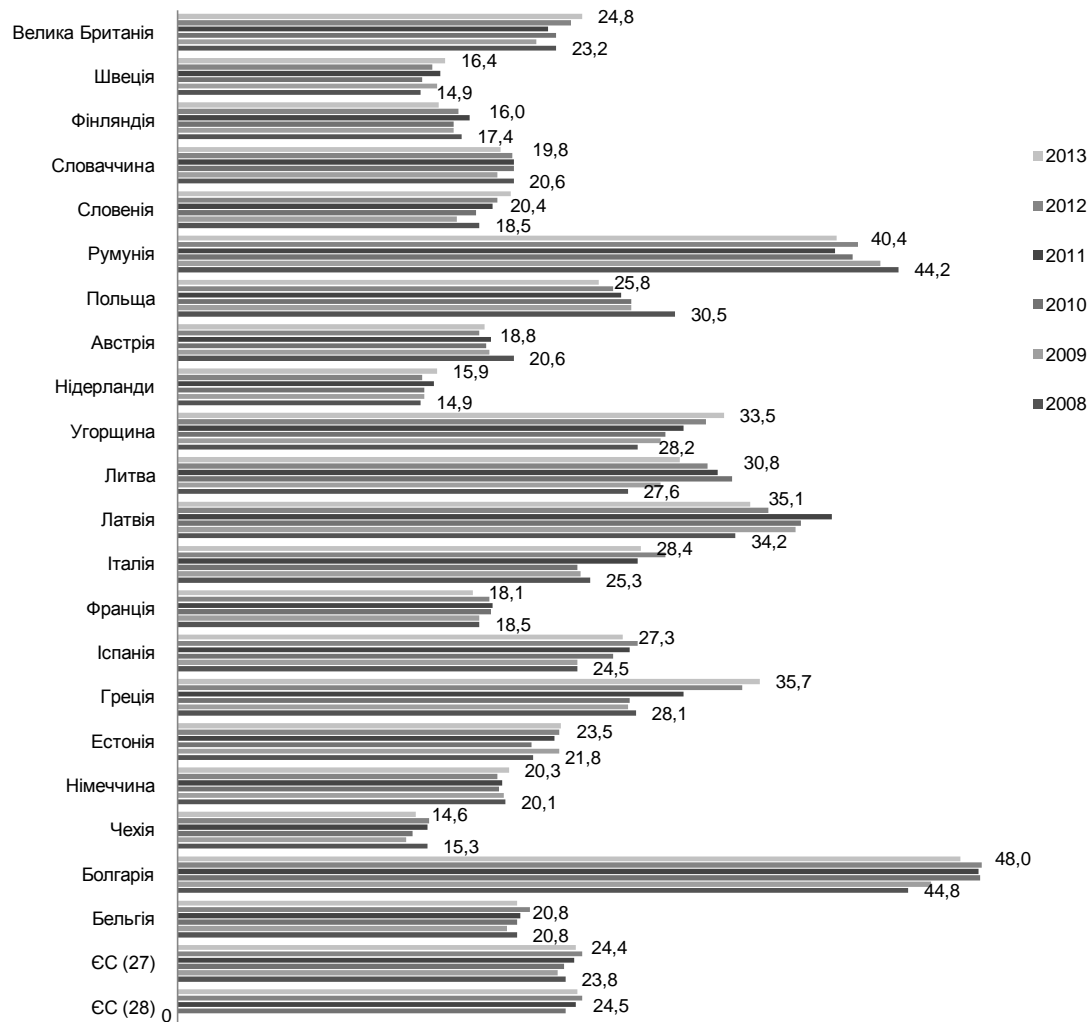
Країна	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
<b>Імпорт товарів і послуг</b>													
Країни СНД	50,9	48,2	50,2	44,8	42,7	40,0	37,4	40,5	41,8	43,2	39,1	34,8	30,4
Інші країни світу	49,1	51,8	49,8	55,2	57,3	60,0	62,6	59,5	58,2	56,8	60,9	65,2	69,6
Європа	33,9	35,6	34,7	35,5	38,0	38,8	36,9	37,3	33,9	33,6	33,5	38,0	41,8
Країни ЄС (28)	32,5	34,3	33,7	34,6	37,0	37,9	35,6	36,5	33,5	32,9	32,7	37,0	39,8
Азія	6,9	8,6	9,1	13,2	13,7	14,9	18,1	15,0	17,0	16,5	20,5	19,9	19,4
Африка	1,0	1,1	1,0	1,2	1,0	1,1	1,8	1,3	1,4	1,1	1,0	0,9	1,2
Америка	6,1	5,5	4,0	4,2	3,8	4,3	5,2	5,2	5,2	5,0	5,4	5,8	6,1
Австралія та Океанія	0,3	0,2	0,3	0,3	0,2	0,2	0,5	0,3	0,4	0,2	0,2	0,1	0,3
Інші	0,9	0,9	0,8	0,8	0,7	0,6	0,1	0,4	0,4	0,3	0,3	0,4	0,9
<b>Імпорт товарів</b>													
Країни СНД	52,7	49,8	52,4	47,0	44,7	42,0	39,0	43,3	44,0	45,0	40,7	36,3	31,7
Інші країни світу	47,3	50,2	47,6	53,0	55,3	58,0	61,0	56,7	56,0	55,0	59,3	63,7	68,3
Європа	33,9	35,5	34,1	35,1	37,3	38,0	35,6	35,7	32,9	32,8	32,5	37,1	41,1
Країни ЄС (28)	32,5	34,2	33,0	33,8	36,0	36,7	33,8	34,0	31,5	31,2	31,0	35,1	38,7
Азія	7,0	8,7	8,9	13,0	13,6	14,9	18,1	14,4	16,5	16,1	20,2	19,8	19,9
Африка	1,0	1,1	1,0	1,2	0,9	1,1	1,8	1,4	1,4	1,1	1,0	1,0	1,2
Америка	5,0	4,7	3,3	3,5	3,3	3,7	4,9	4,8	4,7	4,7	5,2	5,6	5,6
Австралія та Океанія	0,3	0,2	0,3	0,3	0,2	0,2	0,5	0,3	0,4	0,2	0,2	0,1	0,3
Інші	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1
<b>Імпорт послуг</b>													
Країни СНД	24,6	22,9	19,4	17,4	18,6	16,1	16,4	15,2	17,3	18,8	18,6	19,6	18,9
Інші країни світу	75,4	77,1	80,6	82,6	81,4	83,9	83,6	84,8	82,7	81,2	81,4	80,4	81,1
Європа	34,8	37,3	42,6	41,6	45,8	48,2	53,9	51,0	44,4	45,1	45,4	46,7	47,1
Країни ЄС	33,1	35,5	43,6	44,3	48,3	52,3	59,6	58,9	55,6	54,6	55,1	55,9	49,4
Азія	5,5	5,6	11,3	15,8	14,4	15,0	17,9	20,1	22,4	22,5	23,4	21,3	14,4
Африка	0,7	0,9	1,0	1,0	1,4	1,2	1,3	0,8	0,8	0,6	0,6	0,5	0,7
Америка	20,4	18,4	13,8	13,3	10,6	11,5	8,8	8,7	10,5	9,2	7,6	7,7	10,9
Австралія та Океанія	0,0	0,0	0,1	0,1	0,0	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2	0,1	0,1	0,1
Невизначені країни	14,0	14,9	11,8	10,9	9,2	7,9	1,6	4,0	4,4	3,6	4,4	4,2	7,9

Джерело: розраховано за даними Державної служби статистики України: [Електронний ресурс]. – Доступний з : <http://ukrstat.gov.ua>



### Частка населення на межі бідності в країнах ЄС, 2008–2013 рр. 3.22

ДОДАТОК



Джерело: за даними Євростату: [Електронний ресурс]. – Доступний з : <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>

### Порівняння загальноєвропейських та українських реформ, що впливають на механізм розподілу доходів 3.23

ДОДАТОК

Політика активного зростання мінімальних доходів громадян та адаптації соціального забезпечення:	
ЄС	<ul style="list-style-type: none"> <li>забезпечення достатніх засобів до існування, формування прожиткового мінімуму на основі реальних потреб домогосподарств;</li> <li>впровадження та моніторинг стратегії зростання мінімальних доходів на рівні ЄС;</li> <li>розширення існуючої системи можливостей представників домашніх господарств щодо участі в житті суспільства та на ринку праці;</li> <li>фокусування інтегрованих пакетів пільг і базових послуг на досягнення довготривалих позитивних соціальних наслідків;</li> <li>підтримка процесів профілактики соціальної кризи, а не боротьби з її наслідками;</li> </ul>
Польща	<ul style="list-style-type: none"> <li>виокремлення двох різновидів направленості прожиткового мінімуму: екзистенційний (який дозволяє вижити) та соціальний (який відповідає не тільки базовим, але й соціально-побутовим потребам, дозволяє народжувати та виховувати дітей);</li> <li>поділ усіх соціальних виплат на постійні та цільові;</li> <li>політика автоматичної відмови від соціальних послуг, грошових виплат чи допомоги в натурі за умови виїзду з території Польщі, навіть на невеликий проміжок часу;</li> <li>структура домогосподарства є основою формування політики зростання економічної їх активності, тому визначення складу домогосподарства є завданням спеціалізованої соціальної служби;</li> <li>затвердження принципів обмеження доступу до виплат по безробіттю представників домогосподарств, сумарний дохід яких є вище межі бідності, при цьому існує чітка диференціація допомоги, так безробітна особа з досвідом менше 5 років трудового стажу отримує виплату у розмірі 80% базової ставки, безробітна особа з досвідом більше 20 років трудового стажу отримує виплату у розмірі 120% базової ставки; така допомога надається терміном від 6 місяців до 1 року;</li> </ul>

Угорщина	<ul style="list-style-type: none"> <li>ліквідування формально непрацюючих працездатних та задіяних в тіньовому ринку праці;</li> <li>визначення довготривалого курсу створення ефективної схеми формування та виплат мінімального доходу з повною відмовою від принципів наявного;</li> <li>передача обов'язків формування, впровадження та контролю виконання плану забезпечення громадянськими роботами органам місцевої влади;</li> <li>втілення диференційного підходу до категорій населення спроможних отримувати соціальну допомогу (в тому числі матеріальну та нематеріальну);</li> <li>політика класифікації розмірів допомоги домогосподарствам залежно від їхнього розміру;</li> </ul>
Німеччина	<ul style="list-style-type: none"> <li>зменшення соціальних виплат та більш жорсткий перегляд кандидатів на їх отримання;</li> <li>схема розрахунку мінімальних доходів заснована на чотирьох основних підходах: дотримання принципу нарахування соціальних виплат працездатним, принцип надання допомоги непрацездатним або пенсіонерам, дотримання принципу соціальних виплат особам, що просять політичного притулку, принцип компенсації знецінення чи недоотримання вкладів, що сталося під час військової чи державної служби, а також жертвам насильства;</li> <li>діє додаткова система податкових пільг на мінімальні доходи;</li> <li>фінансування системи соціального забезпечення відбувається централізовано за рахунок внесків працюючих, роботодавців, самозайнятих, одержувачів деяких соціальних допомог, солдат-призовників, громадських діячів та держави;</li> <li>функціонування замість типового прожиткового мінімуму так званого "соціокультурного", який враховує необхідність саморозвитку та спеціальної допомоги;</li> </ul>
Україна	<ul style="list-style-type: none"> <li>орієнтація доходів на поточне споживання при невисоких обсягах заощаджень та визначено необхідність боротьби з загрозою відсутності резервів, необхідних для підтримання безбідного способу життя у разі втрати постійного джерела доходу;</li> <li>політика багаторівневого соціального страхування, зокрема, на національному, галузевому, регіональному та муніципальному рівнях;</li> <li>обумовлено встановлення 5 видів соціального страхування, зокрема, пенсійного страхування, страхування у в'язку з тимчасовою втратою працездатності й витратами, зумовленими похованням, страхування від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання, які спричинили втрату працездатності, страхування на випадок безробіття і медичне страхування;</li> <li>визначено, що прожитковий мінімум є базисом державних гарантій та стандартів у сферах доходів населення;</li> <li>проект створення системи загальнообов'язкового державного медичного страхування населення, по відношенню до якого застосовуватиметься принцип страхової солідарності, на даний момент не діє;</li> </ul>
<b>Пенсійна реформа:</b>	
ЄС	<ul style="list-style-type: none"> <li>підвищення пенсійного віку в державній системі пенсійного забезпечення, за винятком окремих професій, пов'язаних з особливо тяжкою діяльністю;</li> <li>адаптація робочих місць зокрема, і ринку праці в цілому до покращення можливостей трудової діяльності для людей, старших середнього віку;</li> <li>часткове забезпечення стимулів для заохочення роботодавців і профспілок до розвитку приватних пенсійних програм, включаючи податкові пільги;</li> <li>захист пенсійних інтересів для громадян, що проживали й працювали в декількох країнах ЄС;</li> <li>обмеження дострокового виходу на пенсію;</li> </ul>
Польща	<ul style="list-style-type: none"> <li>політика функціонування трирівневої пенсійної системи, де перший рівень – це пенсійне забезпечення на основі умовно встановлених внесків, здійснених за трудове життя, другий рівень – це відкриті пенсійні рахунки, що нагромаджуються публічними товариствами у вигляді довготривалих інвестицій, третій рівень передбачає укладання добровільних пенсійних планів;</li> <li>політика стимулювання трудової діяльності пенсіонерів:</li> <li>проект забезпечення працюючих пенсіонерів заробітними платами на рівні, не нижчому загальноновизначеного державою мінімуму;</li> <li>офіційне затвердження можливості надання гнучкого графіку роботи працюючому пенсіонеру;</li> <li>стимулювання діяльності пенсіонерів сфері сільського господарства;</li> </ul>
Угорщина	<ul style="list-style-type: none"> <li>політика функціонування дворівневої пенсійної системи, де перший рівень передбачає законодавчо встановлені внески з прибутку протягом трудового життя, а другий – відрахування з доходу, що визначаються самостійно, передбачено можливість їхнього поєднання;</li> <li>проект підвищення рівня пенсійного віку до 65 років вже в 2022 р.;</li> <li>встановлено обов'язковість трудового стажу терміном в 20 років для всіх категорій населення для повної пенсії та 15 років – виплати неповної;</li> <li>створено програму продовження роботи пенсіонерів з можливістю відмови від пенсії взагалі;</li> <li>політика неможливості дострокового переривання трудової діяльності;</li> </ul>
Німеччина	<ul style="list-style-type: none"> <li>визначено трирівневу пенсійну систему, яка передбачає: державне пенсійне страхування, добровільне професійне пенсійне страхування та особисте страхування;</li> <li>політика нарахування державного пенсійного страхування визнає його як необов'язкове, з можливістю відмови на користь іншого способу нарахувань, особистий фонд формується шляхом внесків працівників і роботодавців до пенсійного фонду країни, не є накопичувальними;</li> <li>описано систему відсутності пенсійного страхування для державних службовців через компенсацію розміру заробітної плати;</li> <li>політика продовження пенсійного віку до 67 років у 2029 р.;</li> <li>передбачено зниження пенсійних виплат особам за кожний відсутній пенсійний час на 3,6 %;</li> </ul>
Україна	<ul style="list-style-type: none"> <li>визначено трирівневу пенсійну систему, де перший рівень - це солідарна система загальнообов'язкового державного пенсійного страхування, другий рівень – нагромаджувальна система загальнообов'язкового державного пенсійного страхування (не реалізовується), а третій рівень – система недержавного пенсійного забезпечення;</li> <li>описано механізм недержавного пенсійного забезпечення як добровільної системи пенсійних вкладів стосовно формування пенсійних нагромаджень з метою отримання громадянами пенсійних виплат у відповідний час, є дійсною як для фізичних осіб, так і для юридичних осіб-роботодавців;</li> <li>затверджено максимальний розмір пенсійних виплат, як такий, що не може перевищувати 10 прожиткових мінімумів;</li> <li>обґрунтовано, що фінансування державних пенсій також здійснюється шляхом централізованих трансфертів за різними спеціальними державними пенсійними програмами;</li> <li>визначено наявність трьох типів пенсійних виплат, зокрема, пенсія на визначений строк, одноразова виплата та довічна пенсія;</li> </ul>

<b>Політика підтримки сільського населення:</b>	
<b>ЄС</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>участь місцевих суб'єктів господарювання у процесі прийняття рішень на місцевому рівні;</li> <li>розвиток соціальної інфраструктури та соціальних послуг у сільській місцевості;</li> <li>забезпечення освітньої підтримки та впровадження заходів щодо підвищення кваліфікації жителів сіл;</li> <li>формування нового прошарку населення – дрібних самозайнятих менеджерів харчової промисловості;</li> <li>забезпечення конкурентоспроможності та стабільних потоків доходів сільських мас, що не є зайнятими у сфері фермерства;</li> </ul>
<b>Польща</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>проект підвищення рівня освіти сільських жителів і розвитку освітніх послуг;</li> <li>політика формування сільських співтовариств та громад заради прийняття рішень на місцях;</li> <li>курс на сприяння розвитку сільського підприємництва та інновацій;</li> <li>підтримка розвитку сільського туризму, в тому числі агротуризму, просування традиційних і місцевих продуктів харчування з відзнакою високої якості та відповідності європейським нормам;</li> <li>проект демаркації сільських районів із наданням їх відповідного статусу та забезпечення територіальної цілісності;</li> </ul>
<b>Угорщина</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>проект боротьби з невідповідністю розвитку між регіонами та населеними пунктами;</li> <li>диференційована політика стимулювання розвитку сільських поселень;</li> <li>визначення мікрорегіону як одиниці виміру потенціалу домогосподарств в сільській місцевості, їх поділ на типи (міські мікрорегіони, сільські мікрорегіони з міськими центрами та переважно сільські мікрорегіони);</li> <li>політика диверсифікації економіки шляхом розвитку мікропідприємств;</li> <li>політика залучення інвестицій у малий бізнес, зокрема у сферу створення компосту;</li> </ul>
<b>Німеччина</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>політика, направлена на боротьбу з наслідками демографічних змін та міграцією молодих людей і кваліфікованої робочої сили;</li> <li>визначено чотири основні напрями підтримки сільських домогосподарств – це розвиток зв'язків між сільським та міським населенням, зміцнення сільських регіонів і створення додаткових джерел доходу для них, формування умов для сумісного з природою сільського господарства й фокусування на споживчих настроях сільських жителів;</li> <li>проект стимулювання внутрішньої мікрорегіональної політики розглядається процес, метою якого є створення мережі партнерства щодо прийняття рішень про створення спільних підприємств у сфері інформаційно-телекомунікаційного забезпечення сільських регіонів;</li> <li>визначено принципи побудови політики: регіональності, партнерства, рефлексивності, інтеграції, конкуренції та використання інноваційних інструментів реалізації;</li> <li>приділяється окрема увага участі сільських домогосподарств у інноваційних сферах діяльності, зокрема, щодо забезпечення функціонування теплової, електроенергетичної й паливної галузей;</li> </ul>
<b>Україна</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>описано механізм формування ефективної системи забезпечення галузі кадрами в результаті підготовки фахівців за цільовим направленням та залучення молодих фахівців для роботи на селі;</li> <li>обґрунтовано можливості надання поетапного звільнення сільських жителів, що вперше реєструються для провадження комерційної діяльності у сільській місцевості, від окремих видів оподаткування на строк до трьох років;</li> <li>розроблено схему забезпечення доступу до якісної освіти для домогосподарств, які проживають у селах, та описано проект активізації профорієнтаційної роботи серед учнів старших класів з метою підготовки їх до усвідомленого обрання професій для подальшої роботи в аграрному секторі;</li> <li>започатковано діяльність щодо запровадження системи дотування виробництва продукції з низьким рівнем рентабельності;</li> <li>описано систему підтримки доходів сільськогосподарських виробників через стимулювання розвитку системи страхування, створення необхідної інфраструктури страхового ринку, удосконалення законодавчої і методичної бази з питань його регулювання;</li> </ul>
<b>Політика мікрокредитування домашніх господарств:</b>	
<b>ЄС</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>дозвіл для кредитування небанківськими організаціями;</li> <li>створення економіко-правової бази для виходу на ринки як країн з розвинутою економікою, так і для країн з економікою, що розвивається;</li> <li>побудова схеми гарантій повернення кредиту;</li> <li>формування політики довіри, для суб'єктів господарювання, які вже неодноразово були успішними учасниками програм мікрокредитування;</li> <li>створення спеціальних програм для надання мікрокредитів представникам сільськогосподарської діяльності;</li> </ul>
<b>Польща</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>провадження політики підвищення обізнаності про варіанти фінансування;</li> <li>у довгостроковій перспективі, мінімізація нормативних та адміністративних бар'єрів;</li> <li>програма стажування для набуття досвіду роботи у сфері мікрокредитування;</li> <li>проект створення необхідного матеріального забезпечення і перегляд класифікації та диференціації існуючих кредитів;</li> <li>зосередження уваги на підтримці інновацій, науково-дослідних розробок і розвитку підприємництва;</li> </ul>
<b>Угорщина</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>політика розвитку домогосподарств та боротьби з безробіттям через спрощення доступу до соціального мікрокредитування;</li> <li>спроба сформувати підприємницькі традиції та культуру кредитування;</li> <li>реалізація освітньої програми пропаганди мікрокредитів та перейняття досвіду їх використання;</li> <li>формування розгалуженої мережі корпоративних фондів мікрокредитів по всій країні;</li> <li>стимулювання до самозайнятості чи співучасті у створенні підприємств через соціальне мікрокредитування;</li> <li>створення спеціалізованих організацій на рівні мікрорегіонів;</li> </ul>
<b>Німеччина</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>визначено основними суб'єктами мікрокредитної діяльності малі і середні підприємства, домогосподарства, що тільки починають комерційну діяльність (сума статутного капіталу не повинна перевищувати 25 000 євро);</li> <li>описано основні компоненти оцінки кредитоспроможності, включаючи витрати на оформлення кредиту, затвердження документації та їх закриття;</li> <li>проект неможливості підвищення розміру кредитних ставок по мікрокредитах для комерційних банків, визначено, що максимальний розмір кредиту не може перевищувати суми 20 000 євро;</li> <li>описано, що мікрокредитування у Німеччині відбувається за схемою «консалтинг-фінансування – координація»;</li> <li>описано рекомендовану схему тривісного мікрофінансування, зокрема, перший транш – 10 000 євро, другий (опісля погашення першого) – 15 000 євро, третій (опісля погашення другого) – 20 000 євро, тривалістю від 1 до 36 місяців;</li> </ul>

Україна	<ul style="list-style-type: none"> <li>обґрунтовано необхідність проведення відбору та ліцензування комерційних банків для здійснення процедури мікрокредитування;</li> <li>визначено, що джерелами мікрокредитів виступають або державні кошти (в рамках спеціалізованих програм), або ресурси банків в рамках проекту субкредитування міжнародних фінансових організацій і фондів (ЄБРР та НУФ);</li> <li>описано сфери діяльності, які підпадають під цей тип фінансової допомоги: сільське господарство, виробництво, сфера послуг та торгівля;</li> <li>розроблено схему можливого мікрокредитування на початковому етапі діяльності домогосподарства;</li> <li>встановлено пріоритетність надання фінансової допомоги суб'єктам господарювання, термін діяльності яких становить менше 6 (для сфери торгівлі) та 9 місяців (для сфери послуг і виробничої діяльності);</li> </ul>
<b>Реформування системи корпоративної соціальної відповідальності бізнесу (КСВБ):</b>	
ЄС	<ul style="list-style-type: none"> <li>узгодження європейських і глобальних підходів до КСВБ та їхня правова регламентація правил;</li> <li>формування вимог щодо обов'язкового розкриття та оприлюднення даних компаній щодо соціальної та екологічної діяльності;</li> <li>орієнтація на інтеграцію КСВБ у сфері освіти, підготовки кадрів та проведення науково-дослідних досліджень;</li> <li>здійснення обліку і підтримки соціальних інновацій з метою оптимізації інвестицій в нові рішення і примноження їх цінностей;</li> <li>забезпечення спрощення та прозорості правил про державні закупівлі;</li> </ul>
Польща	<ul style="list-style-type: none"> <li>політика приваблення іноземного капіталу, в тому числі з фондів ЄС, для стимулювання розвитку системи соціальної відповідальності;</li> <li>фокусування на дотримання екологічних критеріїв при виборі зовнішньоекономічних партнерів;</li> <li>здійснення контролю дотримання громадян на ринку праці;</li> <li>визначення обов'язковості допомоги при звільненні працівників;</li> <li>фокусування на концепції створення соціальних кооперативів, неприбуткових та неурядових організацій;</li> </ul>
Угорщина	<ul style="list-style-type: none"> <li>визначено необхідність перейняти досвід західних країн що забезпечення функціонування системи корпоративної соціальної відповідальності;</li> <li>домінантним напрямом розвитку КСВ є дотримання прав працівників на основі п'ятитороннього підходу, перш за все, на рівні забезпечення зайнятості, управління трудовими відносинами, навчання та розвитку, стимулювання охорони здоров'я та благополуччя, адаптації до робочого місця;</li> <li>політика стимулювання додаткової підтримки благодійних заходів, як наприклад, пожертви для релігійних общин, стимулювання культурно-мистецьких заходів, розвиток некомерційних установ, що діють поза системою інтересів підприємства;</li> <li>окремі напрями розвитку КСВ у сфері збереження та покращення стану навколишнього середовища мікро-регіонів;</li> </ul>
Німеччина	<ul style="list-style-type: none"> <li>політика КСВ направлена на подолання основних наслідків глобалізації для Німеччини;</li> <li>реалізація КСВ відбувається шляхом тристоронніх відносин між урядом, бізнесом та суспільством;</li> <li>багаторівнева поетапна стратегія КСВ, основними напрямками її визначено: боротьбу із зміною клімату, забезпечення якісних умов праці, формування та відповідність глобальним стандартам, розвиток традицій відповідального споживання, формування суспільства надійності;</li> <li>визначено найбільшим проблемним напрямком КСВ подолання індустріалізаційних пережитків, тому на цьому етапі він є одним із найбільш домінуючих у контролі;</li> <li>курс на розширення прав та можливостей профспілок;</li> </ul>
Україна	<ul style="list-style-type: none"> <li>спостерігається вибірковість дотримання принципів КСВ на власний розсуд, що пояснюється необхідністю додаткових витрат;</li> <li>визначено, що основним напрямом КСВ в Україні є стимулювання виробництва та продаж якісної продукції;</li> <li>обґрунтовано на основі державного моніторингу дотримання прав споживачів способи реалізації програм підвищення фахового рівня для виготовлення високого рівня товарів і послуг;</li> <li>відбувається розширення періодичного інформування суспільства про власну фінансову та соціальну діяльність заради утвердження на споживчому ринку;</li> <li>запозичується практика використання енергозберігаючих технологій та організації процесу утилізації шкідливих відходів власного виробництва;</li> </ul>
<b>Реалізація принципів загальноєвропейської податкової політики:</b>	
ЄС	<ul style="list-style-type: none"> <li>скасування податкових перешкод для всіх форм транскордонної економічної діяльності;</li> <li>створення системи ефективного впровадження та використання податкових пільг для НДДКР як одного з найбільш дієвих інструментів працевлаштування;</li> <li>створення підходів щодо індивідуального збалансування отримання та захисту доходів домогосподарств і політики в соціальній галузі та у сфері державних витрат заради інтернаціоналізації національної економіки таким чином, щоб вдалося стимулювати зростання;</li> <li>надання можливості інвесторам-резидентам ЄС вимагати податкових пільг на дивіденди, відсотки та інші доходи від цінних паперів, отриманих від інших держав-членів;</li> <li>укладання правового тексту загальних мінімальних правил реєстрації та зняття з обліку оподатковуваних осіб у системі обміну інформацією щодо ПДВ (VIES) заради запобігання зловживанню його ідентифікаційним номером;</li> </ul>
Польща	<ul style="list-style-type: none"> <li>існування трирівневої диференціації податків (податки з доходів фізичних осіб, єдиний податок на прибуток, податок на додану вартість);</li> <li>польська податкова система розрізняє 12 видів податків, у тому числі: дев'ять прямих (податок на прибуток підприємств, податок з цивільно-правових угод, податок на нерухомість, податок на транспортні засоби, податок на спадок та пожертви, сільськогосподарський податок, податок з лісництва, податок на собак) та три непрямі (ПДВ, акциз, мито);</li> <li>політика домінування непрямих податкових стягнень в державний бюджет;</li> <li>політика диференціації стягнень відносно доходів та проект щорічної сплати податку на майно і централізація рішень щодо їхніх обсягів у місцевих радах;</li> <li>політика оплати ПДВ рівноцінна існуючій в ЄС (який становить 23%);</li> </ul>

<b>Угорщина</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>визначено основні різновиди стягнень, такі як: податок на прибуток підприємств, податок на прибуток населення, місцеві податки, ПДВ та інші відрахування;</li> <li>проект розподілу доходів на дві категорії: такі що формують консолідовану податкову базу та такі, що обкладаються на основі диференційованого підходу;</li> <li>диференційована система підходів до оподаткування домогосподарств;</li> <li>створення розгалуженої системи муніципальних податків, до якої належать: податок на будівництво, землю, туризм та відрахування з підприємницької діяльності на регіональному рівні;</li> <li>розроблено систему пільгового оподаткування, яка може бути обрана, як еквівалент іншим стягненням для малих домогосподарств та підприємств;</li> </ul>
<b>Німеччина</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>визначено п'ятирівневу податкову систему, яка включає вирахування індивідуального прибуткового податку для співробітників, індивідуальний прибутковий податок для підприємців, корпоративний податок, податок на спадщину та ПДВ;</li> <li>сформовано проект двостороннього податкового навантаження, де податки на прибуток стягуються як автоматично з роботодавця, так і окремо з працівника розмір податкової ставки є рівноцінним загальній ставці на прибуток, поділений на половину;</li> <li>описано механізм стягнення гуманітарних податків (наприклад податок на солідарність чи церковний податок);</li> <li>існує розгалужена система пільгового оподаткування, що залежить від індивідуального та сімейного статусу платника тощо;</li> <li>описано диференціацію платників податків, і їхній поділ на шість класів: одинок, батько/мати одинок, одружений чоловік, але дружина без постійного доходу, одружений, інший член родини має постійний дохід, одружена жінка, але чоловік без постійного доходу, друга робота;</li> </ul>
<b>Україна</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>обґрунтовано три системи оподаткування: збори в державні соціальні фонди, податки з фізичних осіб та податки з юридичних осіб;</li> <li>обґрунтовано загальну схему оподаткування юридичних осіб, що включає в себе податок на прибуток підприємств, ПДВ, акцизний збір, екологічний податок, плату за торговий патент (деякі види підприємницької діяльності), мито, податок на землю, збір за першу реєстрацію транспортного засобу та інше;</li> <li>відсутній податок на капітал, ситуація компенсації дотаційних та податкових стягнень;</li> <li>малодієва система звільнення від податків унаслідок благодійності;</li> </ul>
<b>Реформи у сфері зайнятості:</b>	
<b>ЄС</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>збільшення участі на ринку праці, скорочення структурного безробіття, зниження сегментації ринку праці;</li> <li>підготовка кваліфікованої робочої сили у відповідь на потреби ринку праці</li> <li>сприяння безперервному навчанню працівників та централізованому підвищенню кваліфікації, створення умов для перекваліфікації;</li> <li>сприяння соціальному залученню заради боротьби з бідністю;</li> <li>стимулювання механізму соціальних гарантій для зайнятих шляхом спрощення доступу до сучасних систем соціального страхування та пенсійного забезпечення;</li> </ul>
<b>Польща</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>політика укладання соціальних контрактів як основного документа забезпечення тимчасового працевлаштування громадян; особа, що його підписала, має право також на одержання інших соціальних виплат, за умови, що загальна сума не перевищує межу бідності;</li> <li>напряма на сприяння підвищенню кваліфікації робітників, в тому числі освітня програма, розроблена спеціально для навчання циганської громади;</li> <li>державна політика повернення польської молоді до країни для реалізації їхніх трудових навичок з метою розбудови національної економіки;</li> <li>проекти на підтримку соціально-професійної інтеграції інвалідів та інших соціально незахищених категорій населення;</li> <li>надання підтримки місцевим ініціативам для підвищення рівня професійної діяльності в сільських районах;</li> </ul>
<b>Угорщина</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>стійка та дієва політика у сфері громадської зайнятості, що передбачає неперервне продовження виплати грошової допомоги у разі працевлаштування відповідно до соціальної державної програми та часткове продовження виплати грошової допомоги у разі повноцінного працевлаштування;</li> <li>розроблено проекти покращення умов праці;</li> <li>курс на скорочення регіональних диспропорцій зайнятості;</li> <li>політика підтримки молоді, що вперше вийшла на ринок праці;</li> <li>програма створення, підтримки й розширення спеціалізованих інституцій, що забезпечують роботою;</li> </ul>
<b>Німеччина</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>політика рівномірного економічного зростання для всіх верств населення;</li> <li>стратегія трьох рівнів регулювання ринку праці: підвищення якості послуг у сфері зайнятості, активізація безробітних та сприяння попиту на робочу силу;</li> <li>напряма на радикальну модернізацію організаційної структури служб зайнятості та докорінна зміна інституційних й правових рамок;</li> <li>визначено необхідність постійної державної оцінки всіх наслідків трудової реформи та негайне реагування на негативні тенденції;</li> <li>визначено необхідність розвитку самозайнятості та старт-ап проектів, як таких, що формують середній клас, шляхом надання їм тимчасових субсидій;</li> </ul>
<b>Україна</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>політика направленості на боротьбу з диспропорційністю національного ринку праці;</li> <li>проект урівноваження фахівців різних спеціальностей відповідно до попиту на зайнятих;</li> <li>виділено основні тактичні заходи, що потребують негайної реалізації, зокрема, щодо перегляду активізації співпраці виконавців державних цільових програм і державної служби зайнятості, підтримки суб'єктів малого підприємництва, які створюють нові робочі місця у пріоритетних видах економічної діяльності та з приводу забезпечення підтримки економічно активного населення, зокрема безробітних, у започаткуванні власної справи;</li> <li>проект спонукання працюючого населення до офіційного оформлення їхньої трудової діяльності та прозорості ведення податкової звітності як протидії нелегальній (тіньовій) зайнятості населення;</li> <li>описано формування переліку класифікації професій та професійних стандартів на основі Національної рамки кваліфікацій;</li> </ul>

Джерело: складено Чернишевич О.М.

# Формування та використання наявного доходу домогосподарств 3.24

ДОДАТОК

Країна	Україна					Угорщина				
Роки	2009	2010	2011	2012	2013	2009	2010	2011	2012	2013
1. Поточні доходи від праці та виробничої діяльності, у тому числі:	54,4	56,6	56,3	59,1	60,1	59,2	57,7	57,8	57,5	56,5
заробітна плата, з неї:	40,0	41,5	40,6	41,7	41,9	45,5	44,5	44,3	44,3	43,9
Заробітна плата, нарахована резидентами	37,1	37,4	36,9	38,2	38,3	44,3	43,1	42,6	41,9	41,0
зарплата з-за кордону	2,9	4,1	3,8	3,6	3,6	1,2	1,4	1,7	2,4	2,8
валовий прибуток, валовий змішаний дохід	14,4	15,0	15,6	17,3	18,2	13,7	13,3	13,5	13,1	12,7
2. Соціальні внески роботодавців	12,3	12,5	12,1	12,3	12,5	9,4	8,9	8,3	8,1	8,2
3. Доходи домашніх господарств, одержані в результаті розподілу доданої вартості (1+2)	66,7	69,1	68,3	71,3	72,6	68,6	66,6	66,1	65,6	56,5
4. Сальдо перерозподілу доходу від власності, у тому числі:	-0,3	3,6	3,0	4,26	4,4	3,9	3,1	3,1	3,8	3,5
дохід від власності одержаний (+)	3,8	6,3	5,2	5,5	5,8	6,0	4,7	4,7	5,3	4,6
дохід від власності сплачений (-)	4,1	2,7	2,2	1,3	1,4	2,0	1,6	1,6	1,5	1,1
5. Сальдо соціального перерозподілу, у тому числі:	8,7	8,2	7,1	7,3	7,9	1,0	1,6	1,4	1,4	0,9
соціальні допомоги, крім допомог у натурі (+)	22,3	21,9	20,2	20,7	21,5	17,0	16,5	16,2	16,0	15,5
внески на соціальне страхування сплачені (-)	13,6	13,7	13,1	13,4	13,6	16,0	14,8	14,8	14,6	14,6
6. Податки на доходи та майно	5,0	4,7	4,7	4,7	4,8	7,6	6,8	5,3	5,8	5,6
7. Сальдо інших поточних трансфертів	2,5	2,4	2,4	2,5	2,7	1,2	1,1	1,3	1,2	1,3
інші поточні трансферти одержані (+)	3,6	3,2	3,1	3,3	3,9	2,9	2,8	2,9	3,0	3,2
інші поточні трансферти сплачені (-)	1,1	0,7	0,7	0,9	1,2	1,6	1,7	1,5	1,9	1,9
8. Наявний дохід домашніх господарств (3+4+5-6+7)	72,7	78,6	76,2	80,7	82,8	67,1	65,6	66,7	66,2	56,6
9. Зміни чистої вартості активів домашніх господарств у недержавних пенсійних фондах	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
10. Індивідуальні кінцеві споживчі витрати	63,7	63,4	66,5	68,6	73,0	53,4	52,3	52,6	53,8	52,7
13. Заощадження	9,0	15,2	9,7	12,0	13,6	6,6	6,9	7,3	6,1	6,3
14. Сальдо капітальних трансфертів	0,1	0,1	2,0	0,1	86,6	0,4	0,3	1,0	1,1	0,5
15. Валове нагромадження основного капіталу	1,6	2,2	1,8	1,9	9,7	5,2	4,0	3,1	2,9	2,8
17. Чисте кредитування (+), чисте запозичення (-)	7,7	13,1	9,5	10,3	0,0	1,8	3,1	5,1	4,3	3,9

Продовж. дод. 3.24

Країна	Німеччина					Польща			
Роки	2009	2010	2011	2012	2013	2009	2010	2011	2012
1. Поточні доходи від праці та виробничої діяльності, у тому числі:	63,0	62,2	62,2	62,7	63,6	63,1	62,4	61,8	62,1
заробітна плата, з неї:	50,7	49,8	49,5	50,5	51,2	38,1	38,2	37,5	37,5
Заробітна плата, нарахована резидентами	50,3	49,4	49,1	50,1	50,8	37,0	37,3	36,8	36,8
зарплата з-за кордону	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	1,0	0,8	0,7	0,7
валовий прибуток, валовий змішаний дохід	12,3	12,5	12,6	12,2	12,4	25,0	24,2	24,3	24,6
2. Соціальні внески роботодавців	10,9	10,7	10,6	10,8	10,7	8,4	8,0	8,1	7,8
3. Доходи домашніх господарств, одержані в результаті розподілу доданої вартості (1+2)	73,9	72,9	72,8	73,5	74,3	71,5	70,4	69,9	69,9
4. Сальдо перерозподілу доходу від власності, у тому числі:	14,8	13,6	13,8	14,1	13,6	3,28	3,20	2,83	2,94
дохід від власності одержаний (+)	16,9	15,5	15,6	15,6	15,0	4,1	4,2	4,1	4,4
дохід від власності сплачений (-)	2,1	1,9	1,7	1,6	1,4	0,8	1,0	1,3	1,4
5. Сальдо соціального перерозподілу, у тому числі:	-1,9	-2,1	-2,9	-3,2	-3,1	1,7	2,1	1,7	1,3
соціальні допомоги, крім допомог у натурі (+)	19,3	18,6	17,6	17,5	17,5	14,7	14,8	14,1	14,2
внески на соціальне страхування сплачені (-)	21,2	20,7	20,5	20,6	20,7	13,0	12,7	12,4	12,9
6. Податки на доходи та майно	9,1	8,8	8,5	8,9	9,1	5,0	4,7	4,7	4,8
7. Сальдо інших поточних трансфертів	0,3	0,4	0,4	0,5	0,5	1,7	1,6	1,5	1,3
інші поточні трансферти одержані (+)	3,0	3,0	3,0	3,0	3,1	5,3	4,7	4,6	4,4
інші поточні трансферти сплачені (-)	2,7	2,7	2,6	2,5	2,5	3,7	3,1	3,1	3,2
8. Наявний дохід домашніх господарств (3+4+5-6+7)	78,0	75,9	75,7	76,0	76,2	73,1	72,6	71,3	70,6
9. Зміни чистої вартості активів домашніх господарств у недержавних пенсійних фондах	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	2,9	2,9	0,2	2,8
10. Індивідуальні кінцеві споживчі витрати	57,3	56,1	55,8	56,0	54,8	61,1	61,3	61,1	61,5
13. Заощадження	11,6	11,3	11,0	11,0	10,9	6,1	5,5	1,3	3,1
14. Сальдо капітальних трансфертів	0,3	0,3	0,0	0,1	0,3	0,4	0,3	0,3	0,3
15. Валове нагромадження основного капіталу	5,6	5,7	6,1	6,2	6,2	5,0	4,7	4,5	4,8
17. Чисте кредитування (+), чисте запозичення (-)	6,2	5,8	4,8	5,0	4,8	1,9	0,7	-2,9	-1,6

Джерело: для України – за даними Державної служби статистики України: [Електронний ресурс]. – Доступний з : <http://www.ukrstat.gov.ua/>; для інших країн – за даними Євростату [Електронний ресурс]. – Доступний з : <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>

### Формування та використання наявного доходу сектора загального державного управління

ДОДАТОК

Країна	Україна					Польща			
Роки	2009	2010	2011	2012	2013	2009	2010	2011	2012
Валовий прибуток (+)	1,6	1,5	1,4	1,7	1,7	2,6	2,5	2,4	2,5
Податки на виробництво та імпорт (+)	14,8	13,8	15,7	15,5	14,2	12,8	13,6	13,8	12,9
податки на продукти	13,1	12,1	14,2	13,8	12,4	11,3	12,0	12,2	11,4
інші податки, пов'язані з виробництвом	1,6	1,7	1,5	1,7	1,8	1,6	1,6	1,5	1,5
Дохід від власності (+)	1,6	2,5	2,2	3,1	3,8	1,4	1,1	1,1	1,3
Поточні податки на доходи, майно, тощо (+)	8,4	8,4	8,7	8,4	8,4	7,4	6,9	7,0	7,2
Внески на соціальне страхування (+)	13,0	13,2	12,6	12,8	12,9	11,3	11,1	11,4	12,3
Інші поточні трансферти (+)	5,5	6,2	4,9	13,4	5,9	1,2	1,3	1,2	1,2
Капітальні трансферти (+)	0,6	0,4	0,4	0,5	0,7	0,6	1,3	1,8	1,3
Субсидії на виробництво та імпорт	-2,1	-1,7	-1,4	-2,8	-1,7	0,5	0,5	0,5	0,4
субсидії на продукти	-0,3	-0,2	-0,2	-0,3	-0,2	0,3	0,3	0,3	0,2
інші субсидії, пов'язані з виробництвом	-1,8	-1,5	-1,2	-2,5	-1,6	0,2	0,2	0,2	0,2
Дохід від власності	1,0	1,5	2,0	1,8	1,4	2,6	2,7	2,7	2,8
Поточні податки на доходи, майно тощо	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Соціальні допомоги, крім допомог у натуральній формі	21,5	21,1	19,5	20,0	20,5	14,7	14,8	14,1	14,2
Інші поточні трансферти	5,0	5,6	4,6	13,0	5,4	2,2	2,3	2,3	2,4
Кінцеві споживчі витрати	20,1	20,3	18,2	18,9	18,9	18,5	19,0	18,0	17,8
індивідуальні	13,2	13,3	11,9	12,6	12,8	10,7	10,8	10,4	10,3
колективні	7,0	7,0	6,3	6,3	6,1	7,8	8,2	7,6	7,5
Капітальні трансферти	-0,8	-1,0	-1,4	-1,1	-0,4	0,9	0,7	0,7	0,6
Валове нагромадження основного капіталу	1,6	1,9	1,9	2,1	1,6	5,2	5,6	5,7	4,6
Зміна запасів матеріальних оборотних коштів	-0,0	-0,0	-0,2	0,1	-0,1	0,0	0,0	0,1	0,0
Чисте придбання невідроблених нефінансових активів	-0,4	0,1	-0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	-0,3	0,0
Чисте кредитування (+), чисте запозичення (-)	-6,1	-6,9	-2,9	-4,1	-3,1	-7,5	-7,9	-5,0	-3,9

Продовж. дод. 3.25

Країна	Угорщина					Німеччина				
Роки	2009	2010	2011	2012	2013	2009	2010	2011	2012	2013
Валовий прибуток (+)	1,4	1,4	1,3	1,3	3,6	1,6	1,6	1,6	1,6	2,2
Податки на виробництво та імпорт (+)	16,6	17,1	16,9	18,2	18,6	11,5	11,1	11,2	11,2	10,8
податки на продукти	15,7	16,0	15,8	16,9	16,6	10,8	10,4	10,5	10,5	10,2
інші податки, пов'язані з виробництвом	0,9	1,1	1,1	1,3	1,9	0,7	0,6	0,7	0,7	0,7
Дохід від власності (+)	1,3	1,1	1,1	1,1	0,7	0,9	0,8	1,0	0,9	0,7
Поточні податки на доходи, майно, тощо (+)	8,0	8,1	6,5	7,0	6,7	11,6	11,0	11,5	12,0	11,9
Внески на соціальне страхування (+)	13,3	12,3	13,3	13,3	13,1	17,3	16,9	16,7	16,8	16,6
Інші поточні трансферти (+)	1,3	1,5	1,3	1,4	2,0	0,7	0,7	0,6	0,7	0,7
Капітальні трансферти (+)	1,5	2,7	12,6	2,8	2,6	0,4	0,4	0,4	0,4	0,0
Субсидії на виробництво та імпорт	1,0	1,1	1,3	1,5	1,3	1,2	1,2	1,0	0,9	0,9
субсидії на продукти	0,4	0,5	0,6	0,8	0,8	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
інші субсидії, пов'язані з виробництвом	0,6	0,6	0,7	0,7	0,6	0,9	0,9	0,8	0,7	0,7
Дохід від власності	4,6	4,2	4,2	4,4	4,6	2,7	2,5	2,5	2,4	2,0
Поточні податки на доходи, майно тощо	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Соціальні допомоги, крім допомог у натуральній формі	16,5	16,0	15,6	15,5	14,9	18,0	17,2	16,3	16,1	15,7
Інші поточні трансферти	2,6	2,4	2,6	2,7	3,2	2,1	2,1	2,1	2,1	2,2
Кінцеві споживчі витрати	22,7	22,0	21,0	20,4	19,9	20,0	19,5	19,1	19,3	19,3
індивідуальні	12,1	11,3	10,8	10,5	9,9	12,8	12,5	12,2	12,3	12,4
колективні	10,5	10,7	10,2	9,9	9,9	7,2	7,0	6,9	7,0	6,9
Капітальні трансферти	1,3	1,4	2,8	1,5	1,5	1,4	2,5	1,2	1,0	0,8
Валове нагромадження основного капіталу	3,2	3,4	3,1	3,4	4,4	1,8	1,7	1,7	1,5	2,2
Зміна запасів матеріальних оборотних коштів	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Чисте придбання невідроблених нефінансових активів	-0,2	0,0	0,0	-0,1	-0,2	-0,1	-0,2	-0,1	-0,1	0,0
Чисте кредитування (+), чисте запозичення (-)	-4,6	-4,4	-4,2	-2,1	-2,4	-3,1	-4,2	-0,8	0,1	0,3

Джерело: для України – за даними Державної служби статистики України: [Електронний ресурс]. – Доступний з : <http://www.ukrstat.gov.ua/>; для інших країн – за даними Евростату [Електронний ресурс]. – Доступний з : <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>

## Додатки до розділу 4

### Співвідношення показників людського розвитку в Україні та країнах світу 4.1

ДОДАТОК

Показник		Роки	Назва країни										У середньому в країнах із дуже високим і високим рівнем розвитку людського потенціалу
			Україна	Польща	Франція	Фінляндія	Німеччина	Швеція	Швейцарія	Велика Британія	США	Росія	
Освітньо-наукові показники	Населення як мінімум із середньою освітою, % у віці 25 років та старше	2008–2010*	88,2	60,6	55,7	70,5	97,2	80,3	71,0	58,2	89,7	–	60,5
		2009***	90,9	70,3	67,1	85,3	96,9	82,7	83,4	79,0	92,1	94,7	67,8
		2010	93,5	80,0	78,4	100,0	96,5	85,0	95,8	99,7	94,5	94,7	75,1
	Коефіцієнт охоплення початковою освітою (чисий), % населення молодшого шкільного віку	2001–2009*	88,9	95,6	98,5	96,3	98,2	93,8	93,5	97,2	91,5	–	94,3
		2001–2010*	97,5	97,1	108,7	97,4	103,6	96,2	103,4	106,4	98,2	96,8	106,5
		2002–2011*	99,0	97,0	111,0	99,0	102,0	100,0	102,0	106,0	102,0	99,0	107,4
	Державні видатки на наукові дослідження і розробки, % від ВВП	2001–2008***	0,9	0,6	2,1	3,6	2,7	3,7	2,9	1,8	2,7	1,2	1,6
		2002–2009***	0,9	0,7	2,2	3,7	2,7	3,6	3,0	1,8	2,8	1,2	1,6
		2005–2010*	0,9	0,7	2,2	3,8	2,8	3,6	3,0	1,8	2,8	1,3	1,7
Сприйняття індивідуального добробуту і благополуччя	Загальна задоволеність життям (0 – найменш задоволені; 0 – найбільш задоволені)	2006–2009*	5,3	6,5	7,1	8,0	7,2	7,9	8,0	7,4	7,9	5,9	6,7
		2006–2010*	5,1	5,8	6,8	7,4	6,7	7,5	7,5	7,0	7,2	5,4	6,3
		2007–2011*	5,1	5,6	7,0	7,4	6,7	7,5	7,5	6,9	7,1	5,4	6,3
Доступ населення до інформаційних технологій, на сто осіб	Користувачі мережі Інтернет	2008	10,5	49,0	67,9	82,5	75,5	87,7	75,9	76,0	75,9	31,9	47,9
		2009***	21,6	55,3	72,5	84,7	78,9	88,8	79,0	79,9	75,0	37,2	51,0
		2010	44,6	62,5	77,5	86,9	82,5	90,0	82,2	84,0	74,2	43,4	54,3
	Абоненти стільникового і стаціонарного телефонного зв'язку	2008	149,0	141,0	149,0	160,0	191,0	176,0	180,0	180,0	140,0	172,0	143,6
		2009***	147,4	142,0	150,4	169,6	187,3	172,3	178,8	182,0	139,5	185,2	143,5
		2010	145,8	143,0	151,8	179,7	183,7	168,6	177,7	184,0	139,0	199,4	143,4
	Абоненти широкосмугового доступу	2008	3,5	12,6	28,5	30,5	27,5	41,2	34,2	28,2	23,5	6,6	15,0
		2009***	4,77	12,80	31,13	29,53	29,53	36,20	36,00	29,85	25,47	8,52	15,87
		2010	6,5	13,0	34,0	28,6	31,7	31,8	37,9	31,6	27,6	11,0	16,8
Демографічні показники	Очікувана тривалість життя при народженні, років	2008***	68,3	75,7	81,2	79,7	79,9	81,0	81,9	79,5	79,3	66,5	74,3
		2009***	68,5	75,8	81,4	79,9	80,1	81,1	82,0	79,6	79,4	66,9	75,4
		2010	68,60	76,0	81,6	80,1	80,2	81,3	82,2	79,8	79,6	67,2	76,6
		2011	68,5	76,1	81,5	80,0	80,4	81,4	82,3	80,2	78,5	68,8	76,6
		2012	68,8	76,3	81,7	80,1	80,6	81,6	82,5	80,3	78,7	69,1	76,8
	Сумарний коефіцієнт народжуваності, кількість народжень на одну жінку	2005–2010	1,3	1,3	1,9	1,8	1,3	1,9	1,5	1,8	2,1	1,4	2,1
		2009***	1,4	1,3	1,9	1,9	1,3	1,9	1,5	1,9	2,1	1,5	2,0
		2010	1,5	1,3	1,9	1,9	1,3	1,9	1,5	1,9	2,0	1,5	1,8
		2011	1,5	1,4	2,0	1,9	1,5	1,9	1,5	1,9	2,1	1,5	1,9
		2012	1,5	1,4	2,0	1,9	1,4	1,9	1,5	1,9	2,1	1,5	1,9

Примітки: \* дані за останній рік зазначеного періоду, щодо якого доступні відомості; \*\* «–» – даних немає; \*\*\* розраховано на основі даних суміжних років.

## Додатки до розділу 5

### Валова додана вартість за видами економічної діяльності за групами країн світу, 1970–2011 рр., у поточних цінах у дол. США, % ВВП

ДОДАТОК

Група країн, вид економічної діяльності	1970	1980	1990	2000	2005	2010	2011
<b>Світ</b>							
Сільське господарство	9,8	7,1	5,4	3,5	3,4	4,2	4,4
Промисловість	31,2	31,4	26,4	23,4	23,1	23,7	24,3
Переробна промисловість	26,2	22,9	20,9	17,2	17,0	16,8	16,9
Будівництво	6,6	6,8	6,4	5,6	5,7	5,6	5,8
Послуги	52,3	54,7	61,8	67,5	67,8	66,4	65,6
<b>Країни, що розвиваються</b>							
Сільське господарство	25,0	16,3	14,7	10,1	9,4	9,4	9,4
Промисловість	27,6	35,8	30,8	30,8	33,4	32,6	33,2
Переробна промисловість	15,2	15,2	18,3	15,3	21,0	21,3	21,2
Будівництво	5,1	6,7	5,7	5,4	5,5	6,3	6,3
Послуги	42,3	41,2	48,8	53,6	51,7	51,6	51,0
<b>Країни з перехідною економікою</b>							
Сільське господарство	16,5	11,4	17,7	10,3	6,9	5,4	5,7
Промисловість	37,9	38,2	29,1	31,2	31,3	29,0	30,5
Переробна промисловість	37,7	37,8	28,7	21,2	18,3	15,2	16,0
Будівництво	7,8	7,9	9,0	6,2	5,8	6,8	6,5
Послуги	37,8	42,6	44,3	52,3	56,0	58,7	57,3



Продовж. дод. 5.1

Група країн, вид економічної діяльності	1970	1980	1990	2000	2005	2010	2011
<b>Розвинені країни</b>							
Сільське господарство	4,7	3,6	2,7	1,6	1,4	1,4	1,4
Промисловість	30,8	29,2	25,3	21,2	19,5	18,9	19,0
Переробна промисловість	26,5	23,5	21,0	17,7	15,7	14,6	14,6
Будівництво	6,7	6,7	6,4	5,6	5,7	5,2	5,4
Послуги	57,8	60,5	65,6	71,7	73,3	74,5	74,2
<b>Країни СНД</b>							
Сільське господарство	–	–	–	9,8	6,6	5,2	5,5
Промисловість	–	–	–	32,4	32,5	29,8	31,3
Переробна промисловість	–	–	–	21,7	18,6	15,3	16,1
Будівництво	–	–	–	6,3	5,6	6,8	6,5
Послуги	–	–	–	51,5	55,3	58,2	56,8
<b>ЄС-27</b>							
Сільське господарство	6,9	4,6	3,5	2,3	1,8	1,6	1,7
Промисловість	32,4	29,6	25,8	22,0	20,0	19,2	19,6
Переробна промисловість	28,2	24,8	22,0	18,6	16,5	15,2	15,6
Будівництво	8,5	7,5	6,7	5,9	6,5	6,3	6,2
Послуги	52,3	58,3	64,0	69,8	71,7	72,9	72,5
<b>G8</b>							
Сільське господарство	3,9	3,0	2,2	1,4	1,3	1,3	1,3
Промисловість	30,7	29,3	25,4	21,1	19,5	18,9	19,0
Переробна промисловість	26,5	23,6	21,3	17,8	15,8	14,8	14,7
Будівництво	6,4	6,5	6,3	5,4	5,3	4,8	5,1
Послуги	59,0	61,3	66,2	72,1	74,0	75,0	74,6

Джерело: розраховано за даними ЮНКТАД: [Електронний ресурс]. – Доступний з : <http://unctadstat.unctad.org/ReportFolders/reportFolders.aspx>

## Валова додана вартість за видами економічної діяльності за окремими країнами світу, 1990–2011 рр., % ВВП

ДОДАТОК

Країна	Вид економічної діяльності	1990	2000	2005	2010	2011
<b>Розвинені країни</b>						
<b>Велика Британія</b>	Сільське господарство	1,8	1,0	0,6	0,6	0,7
	Промисловість	25,6	20,8	16,4	16,1	16,5
	Переробна промисловість	20,3	15,6	11,9	10,7	10,8
	Будівництво	7,7	6,2	7,3	6,8	6,7
	Послуги	64,9	71,9	75,7	76,5	76,2
<b>Греція</b>	Сільське господарство	9,3	6,6	4,9	3,1	3,1
	Промисловість	18,6	13,9	12,7	13,5	13,5
	Переробна промисловість	14,5	11,1	9,5	10,0	9,9
	Будівництво	7,3	7,0	7,0	5,3	4,5
	Послуги	64,9	72,5	75,4	78,0	78,9
<b>Італія</b>	Сільське господарство	3,5	2,8	2,2	1,9	2,0
	Промисловість	25,3	22,6	20,3	19,0	18,6
	Переробна промисловість	22,5	20,1	17,8	16,1	16,0
	Будівництво	6,3	5,1	6,2	6,1	6,1
	Послуги	65,0	69,5	71,3	73,0	73,3
<b>Німеччина</b>	Сільське господарство	1,3	1,1	0,8	0,8	0,9
	Промисловість	30,9	25,2	25,2	25,3	26,2
	Переробна промисловість	27,1	22,3	22,0	21,5	22,6
	Будівництво	6,2	5,3	4,1	4,5	4,6
	Послуги	61,6	68,4	69,9	69,5	68,3
<b>США</b>	Сільське господарство	1,9	1,0	1,0	1,1	1,1
	Промисловість	23,1	18,4	17,0	16,4	16,3
	Переробна промисловість	18,3	15,5	13,9	13,1	12,8
	Будівництво	4,3	4,7	4,8	3,6	4,0
	Послуги	70,6	76,0	77,1	78,8	78,6
<b>Франція</b>	Сільське господарство	3,7	2,5	2,0	1,8	1,8
	Промисловість	20,6	17,8	15,3	12,8	12,5
	Переробна промисловість	17,6	15,2	12,6	10,3	10,1
	Будівництво	6,5	5,0	5,6	6,1	6,2
	Послуги	69,3	74,7	77,1	79,3	79,5
<b>Японія</b>	Сільське господарство	2,1	1,5	1,2	1,2	1,2
	Промисловість	28,6	24,2	22,3	21,9	21,4
	Переробна промисловість	25,9	21,5	19,9	19,5	19,1
	Будівництво	9,4	7,0	5,8	5,6	5,7
	Послуги	59,9	67,2	70,6	71,4	71,8
<b>Країни, що розвиваються</b>						
<b>Бразилія</b>	Сільське господарство	10,1	5,6	5,7	5,3	5,5
	Промисловість	29,9	22,2	24,4	22,4	21,8
	Переробна промисловість	25,5	17,2	18,1	16,2	14,6
	Будівництво	7,1	5,5	4,9	5,7	5,8
	Послуги	52,9	66,7	65,0	66,6	67,0

Продовж. дод. 5.2

Країна	Вид економічної діяльності	1990	2000	2005	2010	2011
Індія	Сільське господарство	30,0	23,2	18,7	17,6	17,2
	Промисловість	22,3	20,7	20,5	19,2	18,3
	Переробна промисловість	17,2	15,8	15,6	14,7	13,9
	Будівництво	5,3	5,7	7,8	8,1	8,1
	Послуги	42,4	50,4	53,0	55,1	56,4
Китай	Сільське господарство	26,8	15,1	12,1	10,1	10,1
	Промисловість	36,7	40,4	41,8	40,0	40,0
	Переробна промисловість	н/д	н/д	32,5	32,5	32,2
	Будівництво	4,4	5,6	5,6	6,6	6,8
	Послуги	32,1	39,0	40,5	43,2	43,1
Корея	Сільське господарство	8,7	4,6	3,3	2,6	2,7
	Промисловість	29,8	31,6	30,6	33,1	33,8
	Переробна промисловість	26,6	28,3	27,5	30,3	31,2
	Будівництво	10,4	6,9	7,6	6,3	5,9
	Послуги	51,2	56,8	58,4	58,0	57,6
Туреччина	Сільське господарство	13,4	10,8	10,6	9,5	9,0
	Промисловість	32,4	24,6	23,0	21,8	22,5
	Переробна промисловість	29,1	21,4	19,6	17,6	18,3
	Будівництво	6,6	5,4	5,0	4,7	5,0
	Послуги	47,6	59,2	61,3	64,1	63,5
<b>Країни з перехідною економікою</b>						
Болгарія	Сільське господарство	20,4	12,6	8,5	4,9	5,6
	Промисловість	38,0	21,2	23,0	22,3	24,6
	Переробна промисловість	25,5	14,1	16,6	14,5	16,9
	Будівництво	7,6	5,1	6,2	7,1	6,5
	Послуги	34,1	61,1	62,3	65,6	63,2
Польща	Сільське господарство	10,1	4,9	4,6	3,7	4,0
	Промисловість	41,6	23,3	24,6	24,1	25,0
	Переробна промисловість	32,0	17,2	17,8	16,8	17,6
	Будівництво	8,8	7,8	6,3	8,1	8,0
	Послуги	39,5	64,0	64,6	64,1	62,9
Румунія	Сільське господарство	22,0	12,1	9,5	6,7	7,4
	Промисловість	41,0	29,0	28,1	28,5	29,9
	Переробна промисловість	36,9	23,4	24,0	24,1	25,1
	Будівництво	5,5	5,4	7,4	11,0	11,1
	Послуги	31,6	53,6	55,0	53,8	51,6
Угорщина	Сільське господарство	13,0	5,9	4,4	3,5	4,5
	Промисловість	28,7	27,1	26,1	26,5	27,0
	Переробна промисловість	19,9	22,9	22,3	22,0	22,9
	Будівництво	6,5	5,3	5,4	4,3	4,0
	Послуги	51,8	61,7	64,1	65,8	64,4
Чехія	Сільське господарство	н/д	3,6	2,6	1,7	2,2
	Промисловість	н/д	30,9	31,3	29,6	30,2
	Переробна промисловість	н/д	25,9	25,5	22,9	23,8
	Будівництво	н/д	6,6	6,7	7,3	6,8
	Послуги	н/д	58,9	59,5	61,4	60,9
Росія	Сільське господарство	н/д	6,8	5,0	4,0	4,3
	Промисловість	н/д	32,8	32,7	28,7	30,5
	Переробна промисловість	н/д	22,3	18,3	15,0	16,0
	Будівництво	н/д	6,6	5,3	6,7	6,5
	Послуги	н/д	53,8	57,0	60,6	58,7
Казахстан	Сільське господарство	н/д	8,6	6,6	4,7	5,4
	Промисловість	н/д	34,6	31,0	34,0	33,4
	Переробна промисловість	н/д	17,5	12,5	11,7	12,0
	Будівництво	н/д	5,5	8,2	8,0	7,0
	Послуги	н/д	51,3	54,2	53,4	54,3
Естонія	Сільське господарство	н/д	4,8	3,5	3,3	3,6
	Промисловість	н/д	21,6	21,2	22,5	23,6
	Переробна промисловість	н/д	17,0	16,5	16,0	17,3
	Будівництво	н/д	5,9	8,6	5,9	6,4
	Послуги	н/д	67,7	66,8	68,3	66,4
Латвія	Сільське господарство	н/д	4,5	3,9	5,0	5,1
	Промисловість	н/д	18,6	16,2	18,6	19,3
	Переробна промисловість	н/д	14,4	12,9	13,3	14,1
	Будівництво	н/д	6,8	7,0	5,3	5,5
	Послуги	н/д	70,0	72,9	71,1	70,2
Литва	Сільське господарство	н/д	6,3	4,8	3,3	3,5
	Промисловість	н/д	23,7	24,9	23,5	24,8
	Переробна промисловість	н/д	18,8	20,1	19,0	20,6
	Будівництво	н/д	6,0	7,8	5,9	6,5
	Послуги	н/д	64,1	62,5	67,3	65,2
Україна	Сільське господарство	н/д	16,8	10,3	8,3	9,2
	Промисловість	н/д	33,7	30,3	25,9	27,0
	Переробна промисловість	н/д	21,3	21,9	15,8	15,8
	Будівництво	н/д	3,9	4,1	3,3	3,5
	Послуги	н/д	45,5	55,3	62,6	60,3

Джерело: розраховано за даними ЮНКТАД: [Електронний ресурс]. – Доступний з : <http://unctadstat.unctad.org/ReportFolders/reportFolders.aspx>

## ТОП-20 та 10 найближчих до України країн світу за внеском у валову додану вартість світової промисловості, 1980–2011 рр. 5.3

ДОДАТОК

№ з/п	1980			1990			2000			2010			2011		
	Країна	млн дол. США	% до підсумку	Країна	млн дол. США	% до підсумку	Країна	млн дол. США	% до підсумку	Країна	млн дол. США	% до підсумку	Країна	млн дол. США	% до підсумку
	Світ	3604689,9	100,0	Світ	5622737,4	100,0	Світ	7226229,6	100,0	Світ	14376850,0	100,0	Світ	16244720,0	100,0
1	США	779592,7	21,6	США	1331744,3	23,7	США	1829766,2	25,3	США	2415404,8	16,8	Китай	2918378,2	18,0
2	СРСР	360757,6	10,0	Японія	875975,2	15,6	Японія	1140400,8	15,8	Китай	2373941,1	16,5	США	2482893,6	15,3
3	Японія	327994,8	9,1	Німеччина	481924,0	8,6	Китай	483584,9	6,7	Японія	1191859,8	8,3	Японія	1242828,7	7,7
4	Німеччина	274731,2	7,6	Італія	262049,3	4,7	Німеччина	428044,6	5,9	Німеччина	748154,1	5,2	Німеччина	844422,8	5,2
5	Велика Британія	169382,1	4,7	Велика Британія	237516,6	4,2	Велика Британія	271689,5	3,8	Бразилія	411189,1	2,9	Російська Федерація	480365,2	3,0
6	Франція	146650,5	4,1	Франція	229256,1	4,1	Італія	223322,2	3,1	Російська Федерація	367689,4	2,6	Бразилія	459155,8	2,8
7	Китай	133242,1	3,7	СРСР	220819,0	3,9	Франція	211801,9	2,9	Італія	350365,2	2,4	Канада	385383,7	2,4
8	Італія	129930,0	3,6	Китай	145176,0	2,6	Канада	190148,2	2,6	Канада	346456,7	2,4	Саудівська Аравія	382315,9	2,4
9	Саудівська Аравія	105290,4	2,9	Канада	132571,4	2,4	Мексика	179570,7	2,5	Велика Британія	325747,4	2,3	Італія	365895,8	2,3
10	Мексика	78184,2	2,2	Іспанія	119176,5	2,1	Корея	150553,3	2,1	Індія	305898,5	2,1	Велика Британія	354109,2	2,2
11	Канада	74244,6	2,1	Бразилія	108467,4	1,9	Бразилія	124059,3	1,7	Корея	301489,9	2,1	Корея	340391,8	2,1
12	Бразилія	63562,1	1,8	Мексика	95979,9	1,7	Іспанія	108986,5	1,5	Франція	295486,7	2,1	Мексика	337472,5	2,1
13	Іспанія	61984,1	1,7	Корея	72516,8	1,3	Саудівська Аравія	90454,4	1,3	Мексика	282551,8	2,0	Індія	322153,7	2,0
14	Австралія	48873,5	1,4	Австралія	69668,3	1,2	Індія	89851,8	1,2	Саудівська Аравія	264510,6	1,8	Індонезія	313033,0	1,9
15	Нідерланди	43405,4	1,2	Індія	66589,9	1,2	Тайвань	89299,8	1,2	Індонезія	259697,6	1,8	Франція	312440,9	1,9
16	ПАР	34219,1	0,9	Нідерланди	63080,6	1,1	Австралія	77021,1	1,1	Австралія	240029,1	1,7	Австралія	286379,1	1,8
17	Індія	33779,0	0,9	Туреччина	61003,7	1,1	Російська Федерація	74911,7	1,0	Іспанія	204981,2	1,4	Іспанія	229443,0	1,4
18	Нігерія	32960,9	0,9	Тайвань	56987,8	1,0	Індонезія	66786,8	0,9	Венесуела	158725,8	1,1	Іран	188790,0	1,2
19	Венесуела	29911,2	0,8	Швейцарія	54261,1	1,0	Нідерланди	65663,3	0,9	Іран	158449,7	1,1	ОАЕ	164362,8	1,0
20	Швейцарія	29613,4	0,8	Швеція	50325,6	0,9	Туреччина	61400,9	0,8	Туреччина	141965,4	1,0	Норвегія	157449,1	1,0
							Оман	11126,5	0,15	Пакистан	38147,2	0,27	Фінляндія	47530,1	0,29
							Угорщина	10713,0	0,15	В'єтнам	36259,9	0,25	Перу	46235,3	0,28
							Нова Зеландія	10412,7	0,14	Греція	35823,3	0,25	Пакистан	45486,8	0,28
							В'єтнам	9781,2	0,14	Оман	34433,6	0,24	Оман	45465,7	0,28
							Румунія	9722,8	0,13	Португалія	33302,7	0,23	В'єтнам	41823,4	0,26
							Україна (60)	9057,5	0,13	Україна (58)	32639,8	0,23	Україна (55)	39946,8	0,25
							Марокко	7897,4	0,11	Ізраїль	31099,0	0,22	Ізраїль	35678,2	0,22
							Бангладеш	7713,7	0,11	Угорщина	28603,4	0,20	Греція	35513,5	0,22
							Ангола	6196,2	0,09	Азербайджан	27389,3	0,19	Португалія	35260,3	0,22
							Домініканська респ.	6172,3	0,09	Нова Зеландія	25085,8	0,17	Азербайджан	34238,5	0,21
							Казахстан	5963,1	0,08	Словаччина	24225,4	0,17	Угорщина	31832,3	0,20

Джерело: розраховано за даними ЮНКТАД: [Електронний ресурс]. – Доступний з : <http://unctadstat.unctad.org/ReportFolders/reportFolders.aspx>

## Галузева структура світового промислового виробництва, % загального обсягу групи країн 5.4

ДОДАТОК

Вид промислової діяльності	Світ					Розвинені країни					Країни що розвиваються					Країни з перехідною економікою				
	1970	1980	1990	2000	2010	1970	1980	1990	2000	2010	1970	1980	1990	2000	2010	1970	1980	1990	2000	2010
Промисловість, усього	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Видобувна	18,0	13,8	12,3	11,1	10,4	17,9	11,2	9,0	7,3	5,9	21,4	21,3	18,3	17,6	15,9	18,0	17,2	18,2	17,0	23,0
Переробна	75,4	79,4	80,6	81,5	81,9	77,5	82,9	84,3	85,9	87,7	73,0	72,8	75,3	74,8	75,0	70,0	72,4	73,3	74,5	67,3
Виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюну	16,5	14,6	13,3	12,8	10,9	13,2	11,2	10,9	10,7	9,5	16,0	15,1	13,0	13,1	11,6	24,0	22,8	19,8	19,0	14,9
Текстильне та швейне виробництво, виробництво шкіри, виробів із шкіри, виробництво взуття	10,0	8,7	7,2	6,2	5,5	10,7	8,8	6,6	5,1	4,1	12,2	11,2	9,5	8,8	8,0	7,0	6,9	6,4	6,0	3,2
Обробка деревини та виробництво виробів із деревини	2,3	1,9	1,9	1,7	1,6	2,5	1,8	2,1	1,8	1,8	1,4	1,5	1,3	1,2	1,2	2,1	2,1	1,8	1,8	1,6
Целюлозно-паперове виробництво, видавнича і поліграфічна діяльність	5,9	5,5	4,9	5,4	5,1	7,9	6,5	5,9	6,5	6,3	3,1	3,5	3,0	3,6	3,4	3,3	4,1	3,7	4,0	3,7
Хімічне виробництво, виробництво гумових та пластмасових виробів, виробництво коксу та нафтопродуктів	9,2	9,8	10,4	11,9	13,2	11,1	11,0	11,8	12,6	13,3	10,4	11,9	11,8	14,4	15,0	4,6	5,5	5,3	6,0	7,4
Виробництво інших неметалевих мінеральних продуктів	3,9	3,8	4,0	3,9	3,6	3,9	3,5	3,7	3,6	3,2	3,5	3,8	4,0	4,1	4,3	3,4	4,1	4,3	4,5	2,8
Металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів	7,4	7,3	7,0	6,7	5,8	6,8	6,1	5,3	5,0	4,2	4,7	5,0	5,1	5,8	6,2	9,6	11,0	13,2	13,7	14,2
Виробництво машин та обладнання	19,2	27,8	30,6	32,9	35,9	20,7	33,9	38,2	40,3	45,3	17,4	20,5	22,1	23,8	24,7	16,0	15,9	16,0	19,5	19,5
в т.ч. неелектричних машин та устаткування	8,9	12,8	12,2	11,8	11,6	10,7	16,7	15,7	15,0	15,1	6,8	7,5	8,0	7,8	7,1	6,2	5,8	6,4	6,0	7,1
електроустаткування, електронного та оптичного устаткування	4,2	6,4	10,1	12,7	15,6	4,3	7,3	12,5	15,8	19,8	3,8	5,3	7,2	8,8	10,8	4,0	4,6	5,9	8,0	7,1
транспортних засобів та обладнання	6,0	8,6	8,6	8,4	8,7	5,7	9,8	10,0	9,6	10,3	6,9	7,7	6,9	7,3	6,8	5,8	5,5	6,4	5,5	5,3
Виробництво електроенергії, газо- та водопостачання	6,6	6,9	7,1	7,4	7,7	4,6	5,9	6,8	6,8	6,5	5,6	5,8	6,4	7,6	9,1	12,0	10,3	8,6	8,5	9,7

Джерело: розраховано за даними: UNIDO Industrial Statistics Database INDSTAT4 [Електронний ресурс]. – Доступний з : <http://www.unido.org/resources/statistics/statistical-databases.htm>

## Структура переробної промисловості в окремих країнах світу, 5.5

% до підсумку

ДОДАТОК

Країна	Роки	Виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів	Легка промисловість	Оброблення деревини та виробництво виробів з деревини; целюлозно-паперове виробництво; видавнича діяльність	Виробництво коксу, продуктів нафтоперероблення	Хімічна та нафтохімічна промисловість	Виробництво іншої неметалевої мінеральної продукції	Металургічне виробництво та виробництво готових металевих виробів	Машинобудування
<b>Розвинені країни</b>									
Велика Британія	2007	14,2	1,3	10,5	7,0	16,9	3,1	10,2	29,8
Італія	2008	12,1	8,9	5,5	4,7	9,8	4,7	17,9	27,0
Німеччина	2008	10,3	1,3	4,8	6,5	11,3	2,5	13,6	42,8
США	2007	13,5	1,8	7,3	11,1	17,6	2,8	10,9	32,1
Франція	2008	15,4	1,7	5,0	8,2	14,0	3,3	11,4	27,9
Японія	2007	10,5	1,5	5,5	4,3	13,3	2,5	13,8	44,4
<b>Країни, що розвиваються</b>									
Бразилія	2007	20,3	5,6	6,4	7,4	16,3	2,8	12,6	26,9
В'єтнам	2008	26,0	13,8	5,6	0,4	12,2	6,2	11,4	19,2
Індія	2008	13,6	8,0	2,2	15,4	15,7	3,9	18,7	20,0
Китай	2009	10,4	8,6	3,6	4,5	13,6	5,1	18,1	33,6
Корея	2008	5,2	3,2	2,3	10,5	13,8	2,4	16,5	44,8
Туреччина	2006	14,1	17,8	4,7	5,2	11,5	6,0	15,5	21,9
<b>Країни з перехідною економікою</b>									
Болгарія	2006	16,5	13,6	7,3	...	10,6	10,0	16,0	18,7
Польща	2008	21,1	2,5	6,7	8,3	10,8	5,0	12,8	24,5
Румунія	2007	18,5	7,5	7,4	5,4	10,2	5,7	15,8	22,8
Угорщина	2008	12,2	1,6	3,4	9,4	8,7	3,1	8,3	42,7
Росія	2011	15,8	1,1	4,3	19,9	10,4	4,5	17,7	21,5
Казахстан	2011	22,1	0,8	1,2	8,6	5,5	5,5	43,0	5,8
Латвія	2007	23,6	4,8	28,2	...	6,2	6,6	12,3	11,2
Литва	2009	23,9	4,3	8,1	27,1	15,2	2,4	3,6	5,6
Україна	2011	25,0	1,1	4,3	8,6	10,0	4,0	27,4	17,5

Джерело: за даними: Россия и страны мира, 2012 : стат. сб. / Росстат. – М., 2012. – С. 160–161.

## Структура прямих іноземних інвестицій у світі за секторами промисловості 5.6

ДОДАТОК

Вид промислової діяльності	1990			2010				1990			2010			
	Країни, що розвиваються	Розвинені країни	Світ	Країни, що розвиваються	Країни з перехідною економікою	Розвинені країни	Світ	Країни, що розвиваються	Розвинені країни	Світ	Країни, що розвиваються	Країни з перехідною економікою	Розвинені країни	Світ
% до підсумку по країнах							% до підсумку по сектору							
Загальний обсяг ПІІ	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	18,7	81,3	100,0	23,0	1,9	75,1	100,0
Галузі первинної обробки (Primary)	8,4	9,6	9,4	8,7	19,3	7,3	7,9	16,7	83,3	100,0	25,5	4,8	69,7	100,0
з них:	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0							
Сільське господарство	15,1	2,3	4,4	4,3	3,3	1,5	2,3	56,9	43,1	100,0	47,6	6,7	45,6	100,0
Добувна промисловість	78,3	97,7	94,5	88,9	96,7	97,9	95,5	13,8	86,2	100,0	23,7	4,8	71,4	100,0
Переробна промисловість (Manufacturing)	43,6	40,4	41,0	31,1	31,7	29,1	29,6	19,9	80,1	100,0	24,1	2,1	73,8	100,0
з неї:	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0							
Виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюну	6,8	11,0	10,2	5,6	16,7	10,1	9,2	13,4	86,6	100,0	14,6	3,8	81,6	100,0
Текстильне та швейне виробництво, виробництво шкіри, виробів із шкіри та взуття	3,5	3,7	3,6	1,9	2,0	3,9	3,4	19,2	80,8	100,0	13,3	1,2	85,5	100,0
Обробка деревини та виробництво виробів із деревини	3,1	3,2	3,2	2,5	4,8	2,7	2,7	19,7	80,3	100,0	22,1	3,7	74,3	100,0
Целюлозно-паперове виробництво, видавнича і поліграфічна діяльність	0,4	2,4	2,0	0,0	0,1	2,0	1,5	3,8	96,2	100,0	0,6	0,2	99,2	100,0

Вид промислової діяльності	1990			2010				1990			2010			
	Країни, що розвиваються	Розвинені країни	Світ	Країни, що розвиваються	Країни з перехідною економікою	Розвинені країни	Світ	Країни, що розвиваються	Розвинені країни	Світ	Країни, що розвиваються	Країни з перехідною економікою	Розвинені країни	Світ
% до підсумку по країнах							% до підсумку по сектору							
Виробництво коксу, нафто-продуктів та ядерного палива	2,1	8,6	7,3	4,5	12,1	2,3	3,1	5,7	94,3	100,0	35,3	8,3	56,4	100,0
Хімічне виробництво	30,5	19,5	21,7	12,2	4,9	21,9	19,2	28,0	72,0	100,0	15,3	0,5	84,1	100,0
Виробництво гумових та пластмасових виробів	1,2	2,0	1,9	1,2	1,1	1,9	1,7	12,9	87,1	100,0	16,8	1,3	81,9	100,0
Виробництво інших неметалевих мінеральних продуктів	1,9	2,7	2,5	1,9	6,0	2,8	2,6	14,9	85,1	100,0	17,8	4,8	77,4	100,0
Металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів	10,0	7,9	8,3	5,0	31,0	9,1	8,6	23,8	76,2	100,0	14,0	7,5	78,4	100,0
Виробництво машин та обладнання	6,5	8,3	8,0	3,9	3,2	6,3	5,6	16,2	83,7	100,0	16,6	1,2	82,2	100,0
Електричне та електронне устаткування	11,5	11,2	11,2	12,3	2,1	8,9	9,6	20,4	79,6	100,0	30,9	0,5	68,6	100,0
Точні прилади	0,3	1,9	1,5	0,6	0,3	3,4	2,7	4,1	95,9	100,0	5,1	0,2	94,7	100,0
Автомобілі, транспортне устаткування	5,3	7,4	7,0	5,4	4,4	12,2	10,4	15,1	84,9	100,0	12,5	0,9	86,6	100,0
Послуги (Services)	46,6	49,3	48,8	58,1	44,8	62,1	60,8	17,9	82,1	100,0	21,9	1,4	76,6	100,0

Джерело: електронний статистичний додаток до «UNCTAD World Investment Report 2012» [Електронний ресурс]. – Доступний з : <http://www.unctad.org/>

## Структура реалізованої промислової продукції 5.7 за видами економічної діяльності в Україні у 2001–2013 рр., %

ДОДАТОК

### а) 2001–2011 рр. (КВЕД–2005)

Вид економічної діяльності	2001	2005	2007	2008	2009	2010	2011
<b>Промисловість</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>
<b>Добувна промисловість</b>	<b>9,7</b>	<b>8,3</b>	<b>7,9</b>	<b>9,3</b>	<b>8,3</b>	<b>10,0</b>	<b>12,6</b>
Добування паливно-енергетичних корисних копалин	6,5	4,6	4,2	4,6	4,5	4,9	5,4
Добування корисних копалин, крім паливно-енергетичних	3,2	3,7	3,7	4,7	3,8	5,1	7,3
<b>Переробна промисловість</b>	<b>65,5</b>	<b>75,8</b>	<b>73,9</b>	<b>72,9</b>	<b>69,4</b>	<b>68,6</b>	<b>69,4</b>
Виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів	16,6	16,3	15,3	15,2	19,8	18,0	14,9
Легка промисловість	1,4	1,1	1,0	0,9	0,9	0,8	0,7
текстильне виробництво; виробництво одягу, хутра та виробів з хутра	1,0	0,8	0,7	0,6	0,6	0,6	0,5
виробництво шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів	0,4	0,3	0,3	0,3	0,3	0,2	0,2
Оброблення деревини та виробництво виробів з деревини, крім меблів	0,7	0,8	0,8	0,7	0,8	0,7	0,7
Целюлозно-паперове виробництво; видавнича діяльність	2,4	2,5	2,4	2,2	2,7	2,4	1,9
Виробництво коксу, продуктів нафтоперероблення	4,9	9,4	7,3	7,2	6,7	6,9	6,6
Хімічна та нафтохімічна промисловість	6,0	6,4	6,1	6,1	6,0	5,9	7,1
хімічне виробництво	4,7	4,7	4,3	4,4	4,1	4,2	5,7
виробництво гумових та пластмасових виробів	1,3	1,7	1,8	1,7	1,9	1,7	1,4
Виробництво іншої неметалевої мінеральної продукції	2,7	2,9	3,8	3,8	3,0	2,6	2,8
Металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів	18,0	22,1	22,0	22,0	17,6	18,8	21,8
Машинобудування	10,2	12,7	13,7	13,3	10,6	10,9	12,0
виробництво машин та устаткування	4,8	4,4	4,2	4,1	4,2	3,7	3,6
виробництво електричного, електронного та оптичного устаткування	2,7	2,9	3,0	2,8	3,0	2,6	2,6
виробництво транспортних засобів та устаткування	2,7	5,4	6,5	6,4	3,4	4,6	5,8
<b>Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води</b>	<b>24,8</b>	<b>15,9</b>	<b>18,2</b>	<b>17,8</b>	<b>22,3</b>	<b>21,4</b>	<b>17,9</b>

## б) 2010–2014 рр. (КВЕД–2010)

Вид економічної діяльності	2010	2011	2012	2013	2014
<b>Промисловість</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>
<b>Добувна промисловість і розроблення кар'єрів</b>	<b>10,0</b>	<b>11,0</b>	<b>10,5</b>	<b>13,3</b>	<b>13,0</b>
<b>Переробна промисловість</b>	<b>67,2</b>	<b>65,2</b>	<b>63,5</b>	<b>66,4</b>	<b>68,2</b>
виробництво харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів	18,1	16,7	18,2	19,5	21,5
текстильне виробництво, виробництво одягу, шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів	0,8	0,7	0,7	0,7	0,8
виготовлення виробів з деревини, паперу та поліграфічна діяльність	2,6	2,4	2,4	2,9	3,4
виробництво коксу та продуктів нафтоперероблення	7,0	5,8	4,5	4,0	3,7
виробництво хімічних речовин і хімічної продукції	3,3	4,3	4,3	4,4	3,9
виробництво основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів	0,7	0,7	0,7	1,1	1,2
виробництво гумових і пластмасових виробів, іншої неметалевої мінеральної продукції	4,4	4,3	4,3	4,6	4,8
металургійне виробництво, виробництво готових металевих виробів	18,8	18,2	16	17,7	19,2
Машинобудування	9,3	10	10,2	9,8	7,9
виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції	0,7	0,9	0,6	0,6	0,6
виробництво електричного устаткування	1,5	1,3	1,6	1,9	1,6
виробництво машин і устаткування, не віднесених до інших угруповань	2,9	2,9	2,7	2,9	2,5
виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів та інших транспортних засобів	4,2	4,9	5,3	4,4	3,2
виробництво меблів, іншої продукції; ремонт і монтаж машин і устаткування	2,2	2,1	2,2	1,6	1,8
<b>Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря</b>	<b>20,8</b>	<b>22,1</b>	<b>24,5</b>	<b>19,7</b>	<b>18,3</b>
<b>Водопостачання; каналізація, поводження з відходами</b>	<b>2,0</b>	<b>1,7</b>	<b>1,5</b>	<b>0,6</b>	<b>0,5</b>

Джерело: за даними Державної служби статистики України: [Електронний ресурс]. – Доступний з : <http://www.ukrstat.gov.ua>

## Індекси промислового виробництва в Україні, % до попереднього року 5.8

ДОДАТОК

## а) 2001–2011 рр. (КВЕД–2005)

Вид економічної діяльності	2001	2005	2007	2009	2010	2011	2011 до 2000
<b>Промисловість</b>	<b>114,2</b>	<b>103,1</b>	<b>107,6</b>	<b>78,1</b>	<b>111,2</b>	<b>107,6</b>	<b>166,1</b>
<b>Добувна промисловість</b>	<b>103,3</b>	<b>104,4</b>	<b>102,6</b>	<b>89,4</b>	<b>103,7</b>	<b>107,2</b>	<b>125,1</b>
Добування паливно-енергетичних корисних копалин	104,8	103,1	97,4	94,3	96,9	108,4	113,1
Добування корисних копалин, крім паливно-енергетичних	100,2	105,7	109,6	82,8	114,3	105,7	144,8
<b>Переробна промисловість</b>	<b>117,2</b>	<b>103,0</b>	<b>109,9</b>	<b>73,5</b>	<b>113,9</b>	<b>108,2</b>	<b>177,1</b>
Виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів	118,2	113,7	107,5	94,0	103,2	99,4	219,3
Легка промисловість	113,8	100,3	97,4	74,2	108,9	107,7	100,6
текстильне виробництво; виробництво одягу, хутра та виробів з хутра	114,7	102,6	97,0	72,0	109,5	108,6	97,3
виробництво шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів	110,3	91,9	99,4	84,1	106,6	104,0	117,5
Оброблення деревини та виробництво виробів з деревини, крім меблів	128,0	119,5	112,4	75,4	109,6	109,7	331,7
Целюлозно-паперове виробництво; видавнича діяльність	118,2	112,7	111,6	81,3	102,8	99,1	233,2
Виробництво коксу, продуктів нафтоперероблення	154,3	86,6	102,1	96,6	99,8	91,5	129,2
Хімічна та нафтохімічна промисловість	110,6	109,8	108,4	77,0	122,5	114,4	190,7
хімічне виробництво	107,9	107,8	106,8	77,3	126,6	118,4	180,0
виробництво гумових та пластмасових виробів	124,7	117,6	114,5	76,3	110,1	100,6	242,9
Виробництво іншої неметалевої мінеральної продукції	111,4	114,3	111,9	61,5	108,5	112,4	173,5
Металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів	104,9	98,5	107,0	73,3	112,2	108,9	125,8
Машинобудування	118,8	107,1	119,0	55,1	136,1	117,2	288,7
виробництво машин та устаткування	118,6	112,2	103,0	62,4	121,1	112,5	170,6
виробництво електричного, електронного та оптичного устаткування	115,2	90,8	129,1	71,8	124,2	114,7	274,2
виробництво транспортних засобів та устаткування	122,0	112,4	130,0	42,1	161,9	122,6	490,9
<b>Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води</b>	<b>102,6</b>	<b>102,9</b>	<b>102,3</b>	<b>88,9</b>	<b>109,5</b>	<b>105,3</b>	<b>121,4</b>

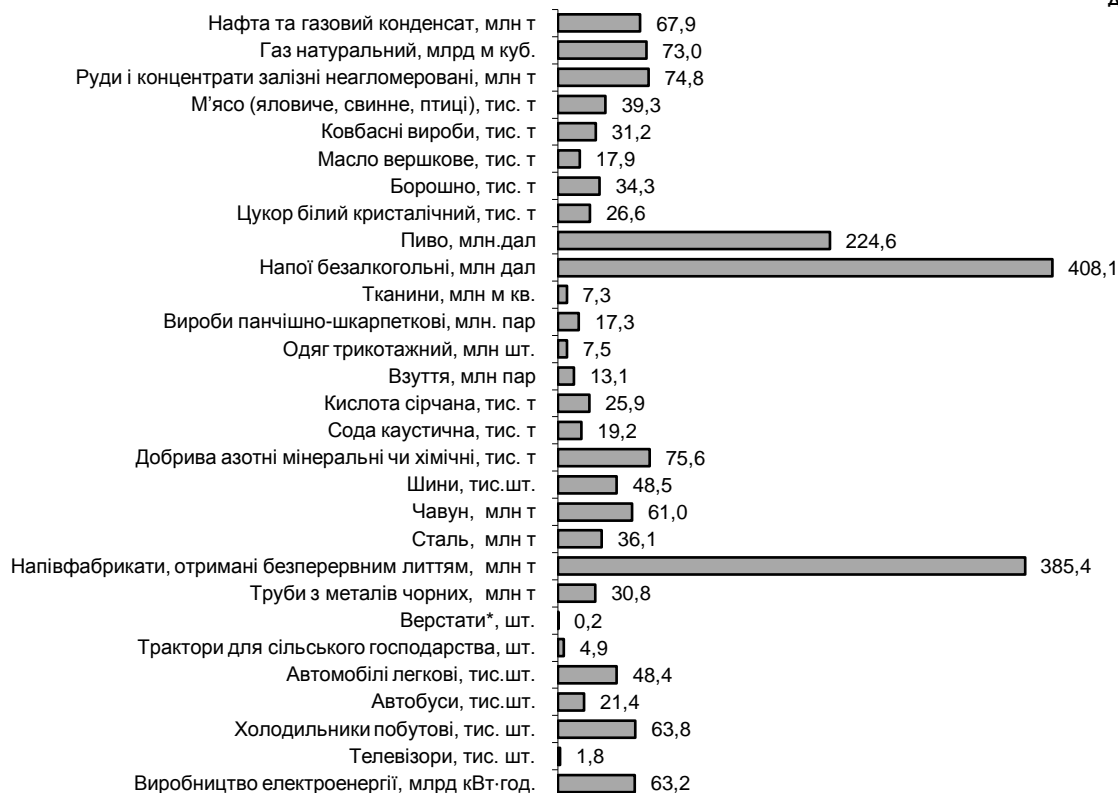
## б) 2011–2014 рр. (КВЕД – 2010)

Вид економічної діяльності	2011	2012	2013	2014	2014 до 2010
<b>Промисловість</b>	<b>108,0</b>	<b>99,5</b>	<b>95,7</b>	<b>89,9</b>	<b>92,5</b>
<b>Добувна промисловість і розроблення кар'єрів</b>	<b>106,8</b>	<b>101,9</b>	<b>100,6</b>	<b>86,3</b>	<b>94,5</b>
<b>Переробна промисловість</b>	<b>109,6</b>	<b>98,0</b>	<b>92,7</b>	<b>90,7</b>	<b>90,3</b>
виробництво харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів	102,9	101,0	95,0	102,5	101,2
текстильне виробництво, виробництво одягу, шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів	107,6	93,4	94,2	98,6	93,3
виготовлення виробів з деревини, паперу та поліграфічна діяльність	107,0	100,9	102,5	96,0	106,2
виробництво коксу та продуктів нафтоперероблення	96,4	81,6	89,2	78,7	55,2
виробництво хімічних речовин і хімічної продукції	123,7	96,2	83,1	85,8	84,8
виробництво основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів	98,6	107,2	111,8	101,9	120,4
виробництво гумових і пластмасових виробів, іншої неметалевої мінеральної продукції	113,4	94,0	97,6	91,2	94,9
металургійне виробництво, виробництво готових металевих виробів	111,0	96,4	94,7	85,5	86,6
Машинобудування	115,9	96,7	86,8	79,4	77,2
виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції	102,6	90,5	86,4	77,9	62,5
виробництво електричного устаткування	128,6	87,7	91,1	100,9	103,7
виробництво машин і устаткування, не віднесених до інших угруповань	110,2	97,3	95,0	88,7	90,4
виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів та інших транспортних засобів	119,0	100,5	79,6	64,3	61,2
виробництво меблів, іншої продукції; ремонт і монтаж машин і устаткування	113,7	108,0	92,1	93,0	105,2
<b>Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря</b>	<b>103,6</b>	<b>102,0</b>	<b>98,6</b>	<b>93,4</b>	<b>97,3</b>

Примітка: дані за 2014 р. без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м. Севастополь.  
Джерело: розраховано за даними Державної служби статистики України: [Електронний ресурс]. – Доступний з : <http://www.ukrstat.gov.ua>

### Двадцятирічні зміни в обсягах виробництва у натуральному вимірі за окремими видами промислової продукції, на кінець 2010 р. порівняно з 1990 р., %

ДОДАТОК



Джерело: розраховано за даними Державної служби статистики України: [Електронний ресурс]. – Доступний з : <http://www.ukrstat.gov.ua>



**Динаміка експорту/імпорту промислових товарів в Україні у 2001–2014 рр., 5.10**  
% до підсумку

ДОДАТОК

**а) структура експорту/імпорту**

Розділ УКТЗЕД	Експорт						Імпорт					
	2001	2005	2009	2013	2014	середня за період	2001	2005	2009	2013	2014	середня за період
Усього	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
IV. Готові харчові продукти	2,8	3,8	5,3	5,6	5,7	4,3	3,7	4,0	4,5	4,2	4,8	3,9
V. Мінеральні продукти	10,8	13,7	9,8	11,8	11,3	11,9	42,6	32,0	34,5	29,1	29,5	34,0
VI. Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості	9,1	8,7	6,3	6,8	5,7	7,7	7,1	8,6	11,7	11,0	12,5	9,3
VII. Полімерні матеріали, пластмаси та каучук	1,6	1,7	1,4	1,2	1,1	1,5	4,4	5,4	5,9	6,0	6,7	5,4
VIII. Шкіряна і хутряна сировина та вироби з них	0,8	0,6	0,4	0,2	0,3	0,5	0,4	0,3	0,3	0,3	0,4	0,3
IX. Деревина і вироби з деревини	1,4	1,6	1,7	1,8	2,3	1,6	0,5	0,6	0,6	0,5	0,5	0,5
X. Маса з деревини або інших волокнистих целюлозних матеріалів	1,8	1,3	2,0	2,0	1,8	1,6	3,4	2,8	3,0	2,5	2,4	2,8
XI. Текстиль та вироби з текстилю	3,8	2,7	1,8	1,3	1,5	2,2	4,1	3,9	3,1	3,2	3,5	3,3
XII. Взуття, головні убори, парасольки	0,5	0,3	0,4	0,3	0,4	0,4	0,3	0,8	0,6	1,0	0,8	0,6
XIII. Вироби з каменю, гіпсу, цементу, кераміки, скла	0,9	0,6	0,7	0,9	0,9	0,8	1,2	1,4	1,4	1,5	1,5	1,4
XV. Недорогоцінні метали та вироби з них	41,3	41,0	32,3	27,8	28,3	36,2	5,2	6,8	5,9	6,5	6,1	6,4
XVI. Механічне обладнання; машини та механізми, електрообладнання та їхні частини; пристрої для записування або відтворення зображення і звуку	10,5	8,3	12,6	11,0	10,5	10,1	15,1	17,6	13,8	16,2	16,0	15,7
XVII. Транспортні засоби та шляхове обладнання	3,4	4,8	4,0	5,3	2,7	5,4	4,7	8,9	4,8	7,7	4,9	8,3
XVIII. Прилади та апарати оптичні, для фотографування або кінематографії; апарати медико-хірургічні; годинники; музичні інструменти	0,5	0,4	0,7	0,5	0,4	0,7	1,7	1,4	1,5	1,4	1,2	1,5
XX. Різні товари і вироби	0,6	0,6	0,8	1,0	1,4	0,8	0,7	0,9	1,1	1,2	1,7	1,0

**б) Індекси експорту/імпорту до попереднього року**

Розділи УКТЗЕД	Експорт							Імпорт						
	2001	2005	2009	2013	2014	Середній за період	2014 до 2000	2001	2005	2009	2013	2014	Середній за період	2014 до 2000
Усього	111,6	105,0	59,3	92,0	86,5	112,5	376,9	113,0	124,6	53,1	90,9	71,7	113,9	395,6
IV. Готові харчові продукти	111,8	113,2	82,9	101,8	88,5	117,7	787,5	134,3	144,8	75,9	108,5	81,8	116,1	592,8
V. Мінеральні продукти	125,0	108,9	55,4	98,0	84,9	117,2	467,4	102,8	106,7	61,7	81,2	72,2	109,9	247,6
VI. Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості	95,9	107,5	49,9	85,5	76,2	109,7	213,5	125,5	137,8	76,4	98,2	80,6	117,3	753,6
VII. Полімерні матеріали, пластмаси та каучук	104,3	131,0	56,5	78,8	74,7	109,7	239,9	111,1	137,8	59,5	102,8	79,6	116,4	581,6
VIII. Шкіряна і хутряна сировина та вироби з них	110,8	101,9	49,5	109,8	105,2	104,9	133,6	143,1	150,0	53,4	104,1	86,9	115,2	474,1
IX. Деревина і вироби з деревини	105,7	103,4	83,6	107,9	110,4	114,6	585,8	147,1	127,9	51,5	112,6	72,9	117,9	608,5
X. Маса з деревини або інших волокнистих целюлозних матеріалів	142,8	115,7	92,3	110,1	79,2	113,2	491,3	139,2	127,9	74,8	104,9	68,1	111,0	333,6
XI. Текстиль та вироби з текстилю	114,2	103,6	72,4	103,5	97,1	103,5	146,4	115,5	141,7	67,5	95,0	78,4	111,5	339,3
XII. Взуття, головні убори, парасольки	122,4	88,5	81,1	113,0	102,1	109,3	293,5	135,9	640,0	53,9	100,2	54,4	156,8	1304,0
XIII. Вироби з каменю, гіпсу, цементу, кераміки, скла	120,9	77,9	62,7	100,1	82,3	114,1	418,9	124,4	132,0	49,8	103,1	71,0	117,1	545,4
XV. Недорогоцінні метали та вироби з них	103,9	107,7	46,4	93,0	136,4	109,3	231,3	120,6	140,8	41,9	95,5	43,0	146,2	493,3
XVI. Механічне обладнання; машини та механізми, електрообладнання та їхні частини; пристрої для записування або відтворення зображення і звуку	126,2	93,7	79,1	99,3	86,9	109,9	231,3	122,5	133,8	46,8	94,6	67,1	118,2	493,3
XVII. Транспортні засоби та шляхове обладнання	125,3	81,4	36,9	56,1	82,9	112,7	427,5	148,1	129,1	17,9	73,2	73,6	116,2	472,6
XVIII. Прилади та апарати оптичні, для фотографування або кінематографії; апарати медико-хірургічні; годинники; музичні інструменти	121,7	24,0	114,8	99,9	45,0	122,5	351,9	140,8	90,7	54,9	89,8	45,3	128,5	520,9
XX. Різні товари і вироби	127,3	127,8	70,8	108,5	79,7	121,9	375,4	127,5	133,6	49,5	87,9	62,6	114,1	360,6

Джерело: розраховано за даними Державної служби статистики України: [Електронний ресурс]. – Доступний з : <http://www.ukrstat.gov.ua>

# Внутрішні ресурси товарів промисловості в Україні у 2001–2014 рр. 5.11

ДОДАТОК

## а) структура внутрішніх ресурсів та їх імпортна складова, %

Розділ УКТЗЕД	Структура ресурсів					Частка імпорту у ресурсах				
	2001	2005	2009	2013	2014	2001	2005	2009	2013	2014
Усього	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	28,0	27,6	29,1	34,1	38,5
IV. Готові харчові продукти	13,0	12,9	15,4	14,4	15,1	8,3	8,9	9,0	10,6	13,0
V. Мінеральні продукти	22,9	22,0	21,4	22,0	22,3	54,0	41,7	50,3	48,3	54,4
VI. Продукція хімічної промисловості	5,4	5,9	6,6	7,6	8,3	38,2	41,9	55,4	52,5	61,9
VII. Полімерні матеріали, пластмаси та каучук	2,2	2,8	3,2	3,3	3,9	57,1	55,0	57,8	66,6	70,6
VIII. Шкіряна і хутряна сировина та вироби з них	0,5	0,3	0,3	0,2	0,3	26,8	29,2	30,4	51,8	60,3
IX. Деревина і вироби з деревини	0,6	0,7	0,8	0,7	0,9	21,6	21,6	25,6	26,3	25,7
X. Маса з деревини або інших волокнистих целюлозних матеріалів	2,7	2,6	2,9	2,2	2,4	36,5	30,7	32,6	40,1	40,7
XI. Текстиль та вироби з текстилю	1,9	1,7	1,4	1,5	1,8	62,6	66,5	67,6	76,2	77,8
XIII. Вироби з каменю, гіпсу, цементу	2,3	2,5	2,5	2,5	2,4	14,8	16,4	17,1	21,6	25,6
XV. Недорогоцінні метали та вироби з них	14,5	17,9	14,3	14,1	14,2	10,4	10,9	12,8	16,9	17,7
XVI. Механічне обладнання; машини та механізми, електрообладнання та їхні частини; пристрої для записування або відтворення зображення і звуку	7,9	8,2	7,3	9,1	9,1	55,5	61,0	58,7	65,2	72,3
XVII. Транспортні засоби та шляхове обладнання	3,3	6,5	3,9	5,7	3,9	41,5	39,4	38,4	49,0	50,7
XVIII. Прилади та апарати оптичні, для фотографування або кінематографії; апарати медико-хірургічні; годинники; музичні інструменти	2,4	2,5	2,6	0,9	0,9	19,8	16,1	17,6	57,0	57,7

## б) експортна складова внутрішніх ресурсів

Розділ УКТЗЕД	Експорт у виробництві, %					Експорт до імпорту, %					Торгове сальдо експорту-імпорту, млн дол. США				
	2001	2005	2009	2013	2014	2001	2005	2009	2013	2014	2001	2005	2009	2013	2014
Усього	37,9	34,2	31,2	35,9	49,6	103,1	94,9	87,4	82,3	99,1	489,6	-1854,4	-5732,7	-13651,9	-468,2
IV. Готові харчові продукти	6,9	8,7	10,2	13,1	17,8	76,3	88,8	102,6	110,5	119,1	-139,8	-163,2	53,8	338,4	496,0
V. Мінеральні продукти	30,5	29,1	25,1	31,3	45,4	26	40,7	24,8	33,5	38,0	-4975,5	-6859,8	-11795,0	-14867,2	-9962,6
VI. Продукція хімічної промисловості	81,2	69,5	58,8	56,6	73,3	131,2	96,5	47,3	51,3	45,1	351,6	-107,7	-2804,2	-4108,1	-3724,6
VII. Полімерні матеріали, пластмаси та каучук	48,9	36,3	29,0	34,1	38,7	36,7	29,7	21,1	17,2	16,1	-441,1	-1362,9	-2100,5	-3805,1	-3048,5
VIII. Шкіряна і хутряна сировина та вироби з них	71,8	78,4	62,7	62,1	106,9	196	189,8	143,4	57,8	70,4	63,6	99,9	53,9	-108,5	-65,9
IX. Деревина і вироби з деревини	86,6	73,6	82,1	98,4	148,2	314,1	267,1	238,3	275,1	428,5	156,8	334,0	388,8	728,4	967,9
X. Маса з деревини або інших волокнистих целюлозних матеріалів	30,7	20,0	28,4	44,0	52,5	53,3	45,2	58,8	65,6	76,5	-251,3	-549,8	-566,3	-655,2	-303,5
XI. Текстиль та вироби з текстилю	158,9	128,9	104,9	106,5	145,9	94,9	65	50,3	33,3	41,7	-32,7	-492,2	-704,0	-1623,5	-1096,8
XIII. Вироби з каменю, гіпсу, цементу	13,3	8,3	9,3	14,1	20,6	76,5	42,4	44,9	51,1	59,9	-43,5	-297,5	-350,0	-557,6	-321,3
XV. Недорогоцінні метали та вироби з них	94,9	69,7	70,6	71,3	98,4	818,6	569	478,8	351,2	458,6	5899,3	11578,5	10140,2	12567,8	11913,0
XVI. Механічне обладнання; машини та механізми, електрообладнання та їхні частини; пристрої для записування або відтворення зображення і звуку	90,1	70,1	114,1	104,6	169,7	72,1	44,8	80,1	55,9	64,9	-663,7	-3500,5	-1242,7	-5495,1	-3060,6
XVII. Транспортні засоби та шляхове обладнання	52,1	33,4	45,9	54,4	57,2	73,5	51,4	73,8	56,7	55,6	-197,4	-1563,8	-567,4	-2557,4	-1175,7
XVIII. Прилади та апарати оптичні, для фотографування або кінематографії; апарати медико-хірургічні; годинники; музичні інструменти	7,4	5,4	8,9	35,9	47,0	29,8	28	41,5	27,1	34,5	-182,6	-365,5	-392,1	-798,0	-441,0
Довідково:															
Сальдо до ВВП, %											1,3	-2,2	-4,9	-7,5	-5,1

Примітка: внутрішні ресурси обраховуються як сумарний обсяг реалізованої вітчизняними підприємствами промислової продукції та імпорту.

Джерело: розраховано за даними Державної служби статистики України: [Електронний ресурс]. – Доступний з : <http://www.ukrstat.gov.ua>

## а) структура ринку та імпорт на ньому, % у загальному обсязі

Розділ УКТЗЕД	Структура ринку					Імпорт на ринку				
	2001	2005	2009	2013	2014	2001	2005	2009	2013	2014
Усього	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	38,5	36,7	37,4	44,7	55,4
IV. Готові харчові продукти	16,8	15,8	18,0	16,6	18,3	8,9	9,7	10,0	12,0	15,4
V. Мінеральні продукти	27,0	24,2	24,0	24,1	25,5	62,8	50,2	57,4	57,6	68,6
VI. Продукція хімічної промисловості	3,7	4,6	6,2	7,3	8,6	76,7	70,3	75,1	71,8	85,9
VII. Полімерні матеріали, пластмаси та каучук	2,4	3,1	3,6	3,8	5,0	72,2	65,8	65,8	75,1	79,7
VIII. Шкіряна і хутряна сировина та вироби з них	0,3	0,2	0,2	0,2	0,2	56,4	65,6	53,9	73,9	104,7
IX. Деревина і вироби з деревини	0,3	0,4	0,4	0,3	0,3	67,4	51,0	65,8	95,7	93,3
X. Маса з деревини або інших волокнистих целюлозних матеріалів	3,0	3,0	3,0	2,2	2,4	45,3	35,6	40,3	54,5	59,1
XI. Текстиль та вироби з текстилю	1,1	1,3	1,2	1,5	1,8	154,3**	117,1	102,4	102,1	115,1
XIII. Вироби з каменю, гіпсу, цементу	2,8	3,1	3,0	2,9	2,9	16,7	17,6	18,5	24,3	30,3
XV. Недорогоцінні метали та вироби з них	3,0	9,0	7,0	7,5	3,9	69,4	28,8	33,4	41,4	93,1
XVI. Механічне обладнання; машини та механізми, електрообладнання та їхні частини; пристрої для записування або відтворення зображення і звуку	6,5	7,9	5,0	7,5	7,0	92,6	84,0	111,0	102,5	136,3
XVII. Транспортні засоби та шляхове обладнання	3,2	6,9	3,6	5,4	4,1	59,7	49,4	53,5	67,8	70,6
XVIII. Прилади та апарати оптичні, для фотографування або кінематографії; апарати медико-хірургічні; годинники; музичні інструменти	3,1	3,2	3,1	1,0	1,0	21,1	16,9	19,0	67,4	72,0

Примітки: \* – внутрішній ринок обраховується як сумарний обсяг реалізованої вітчизняними підприємствами промислової продукції та імпорту за винятком експорту; \*\* значення показника понад 100% у цій та інших графах таблиці може пояснюватися, на наш погляд, реекспортом імпортованих товарів указаної групи, який разом з експортом перевищував обсяги власного виробництва.

Джерело: розраховано за даними Державної служби статистики України: [Електронний ресурс]. – Доступний з : <http://www.ukrstat.gov.ua>

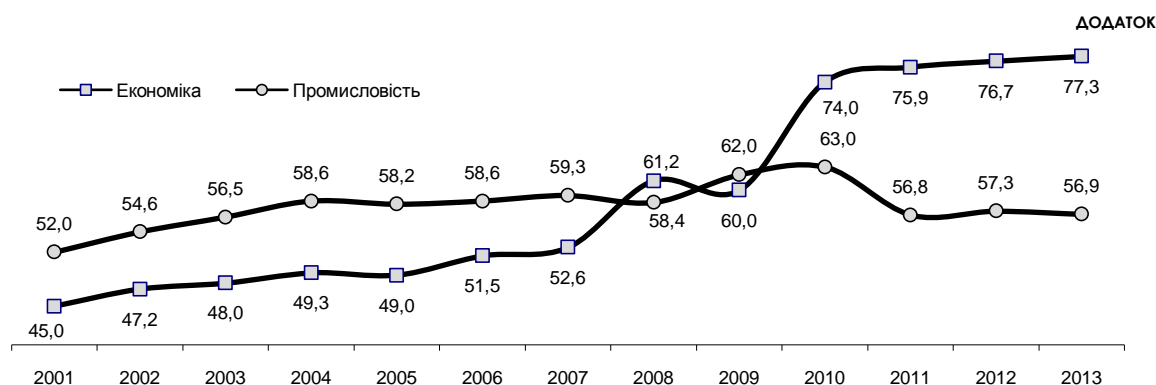
## б) власне виробництво на ринку, % у загальному обсязі

Розділ УКТЗЕД	Власне виробництво без експортного					Власне виробництво, включаючи експортне				
	2001	2005	2009	2013	2014	2001	2005	2009	2013	2014
Усього	61,5	63,3	62,6	55,3	44,6	99,1	96,2	91,0	86,3	88,5
IV. Готові харчові продукти	91,1	90,3	90,0	88,0	84,6	97,9	98,9	100,3	101,3	102,9
V. Мінеральні продукти	37,2	49,8	42,6	42,4	31,4	53,5	70,2	56,8	61,7	57,4
VI. Продукція хімічної промисловості	23,3	29,7	24,9	28,2	14,1	123,9	97,6	60,4	65,0	52,8
VII. Полімерні матеріали, пластмаси та каучук	27,8	34,2	34,2	24,9	20,3	54,3	53,7	48,1	37,8	33,2
VIII. Шкіряна і хутряна сировина та вироби з них	43,6	34,4	46,1	26,1	-4,7	154,2	159,0	123,4	68,9	69,0
IX. Деревина і вироби з деревини	32,6	49,0	34,2	4,3	6,3	244,3	185,3	191,0	267,5	269,6
X. Маса з деревини або інших волокнистих целюлозних матеріалів	54,7	64,4	59,7	45,5	40,9	78,8	80,5	83,4	81,2	86,1
XI. Текстиль та вироби з текстилю	-54,3*	-17,1	-2,4	-2,1	-5,1	92,2	59,0	49,1	31,9	32,9
XIII. Вироби з каменю, гіпсу, цементу	83,3	82,4	81,5	75,7	69,7	96,1	89,9	89,8	88,1	87,9
XV. Недорогоцінні метали та вироби з них	30,6	71,2	66,6	58,6	6,9	598,8	234,9	226,4	204,0	433,8
XVI. Механічне обладнання; машини та механізми, електрообладнання та їхні частини; пристрої для записування або відтворення зображення і звуку	7,4	16,0	-11,0	-2,5	-36,3	74,1	53,6	78,0	54,8	52,1
XVII. Транспортні засоби та шляхове обладнання	40,3	50,6	46,5	32,2	29,4	84,2	76,0	86,0	70,6	68,6
XVIII. Прилади та апарати оптичні, для фотографування або кінематографії; апарати медико-хірургічні; годинники; музичні інструменти	78,9	83,1	81,0	32,6	28,0	85,2	87,8	88,9	50,8	52,8

Примітка: \* від'ємне значення показника в цій та інших графах таблиці може пояснюватися реекспортом товарів указаної групи, який разом з експортом перевищував обсяги власного виробництва.

Джерело: розраховано за даними Державної служби статистики України: [Електронний ресурс]. – Доступний з : <http://www.ukrstat.gov.ua>

## Ступінь зношування основних засобів в економіці та промисловості 5.13 у 2001–2013 рр., %



а) динаміка зношування в економіці та промисловості у 2001–2013 рр.



б) зношування в економіці за ВЕД у 2001р. та 2013 р.



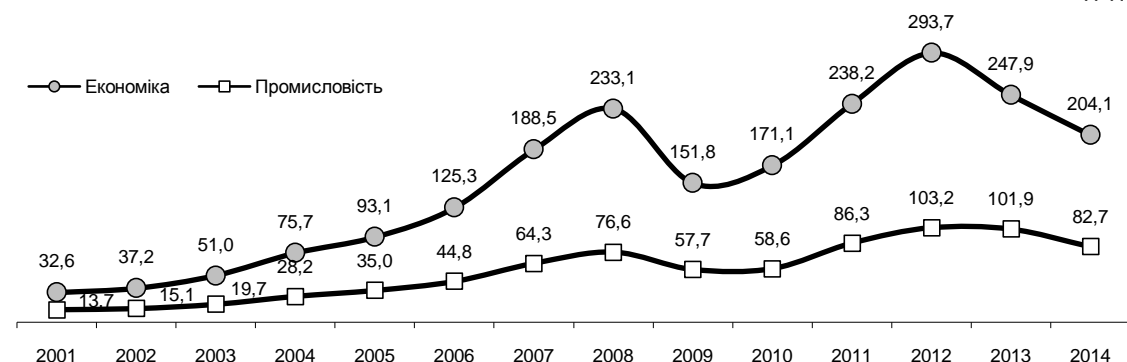
в) зношування в промисловості за ВЕД у 2001 р. та 2013 р.

*Примітка:* показники 2001 р. подані за КВЕД–2005, 2013 р. – за КВЕД–2010.

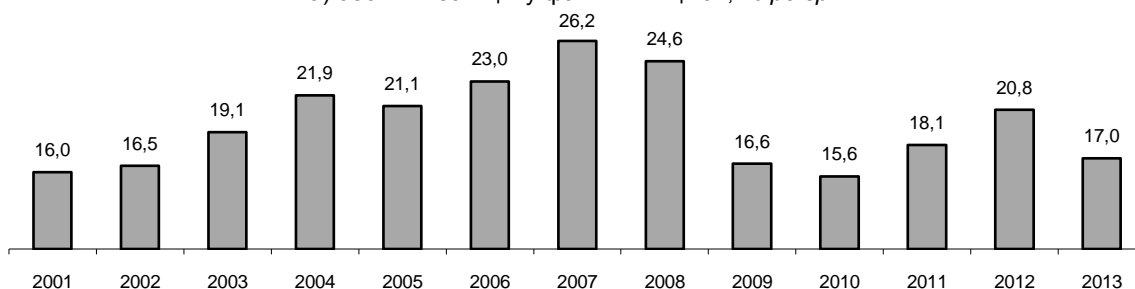
*Джерело:* Промисловість України у 2007–2010 рр. : стат. зб. / Держстат України. – К., 2011. – С. 75; Баланс основних засобів України за 2011 рік : ст. бюл. / Держстат України. – К., 2012. – 25 с.; Баланс основних засобів України за 2012 рік : ст. бюл. / Держстат України. – К., 2013. – 25 с.; Основні засоби України за 2013 рік : стат. бюл. / Держстат України. – К., 2014. – 19 с.

# Динаміка інвестицій в основний капітал (2001–2011 рр.) та капітальних інвестицій (2012–2014 рр.) в економіці та промисловості України

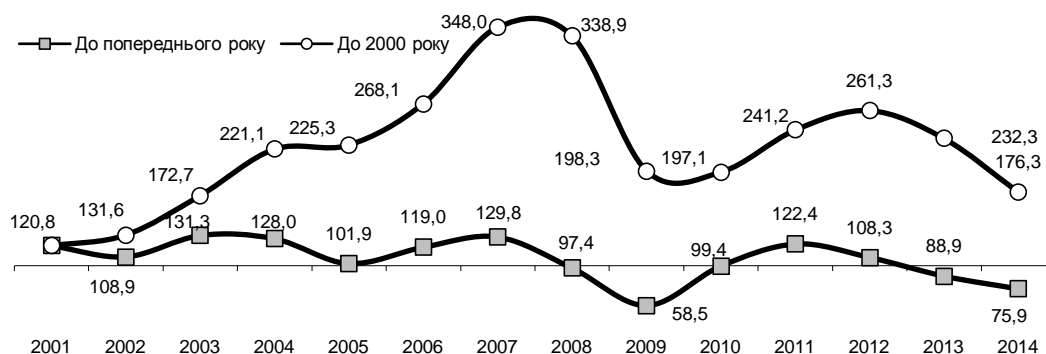
ДОДАТОК



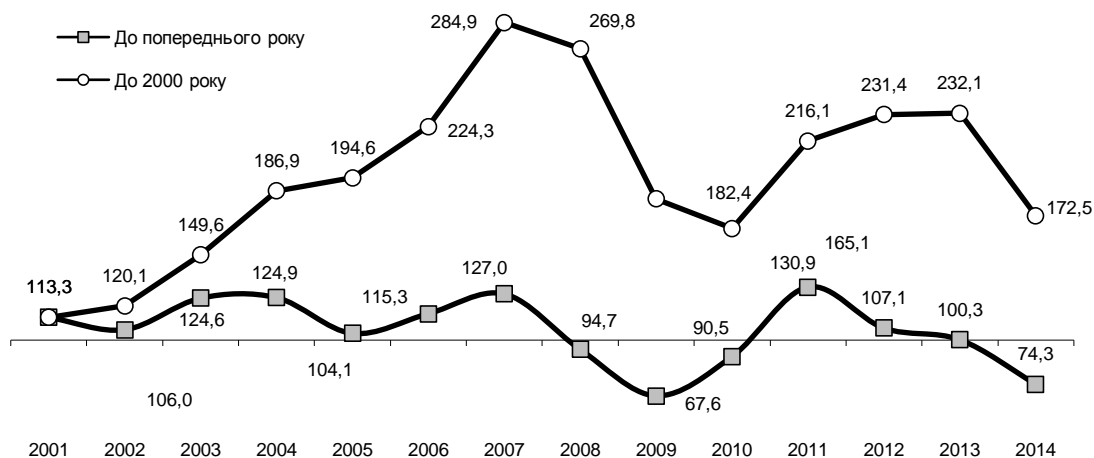
а) обсяг інвестицій у фактичних цінах, млрд грн



б) обсяг інвестицій в економіці до ВВП, %



в) індекс інвестицій в економіці, %



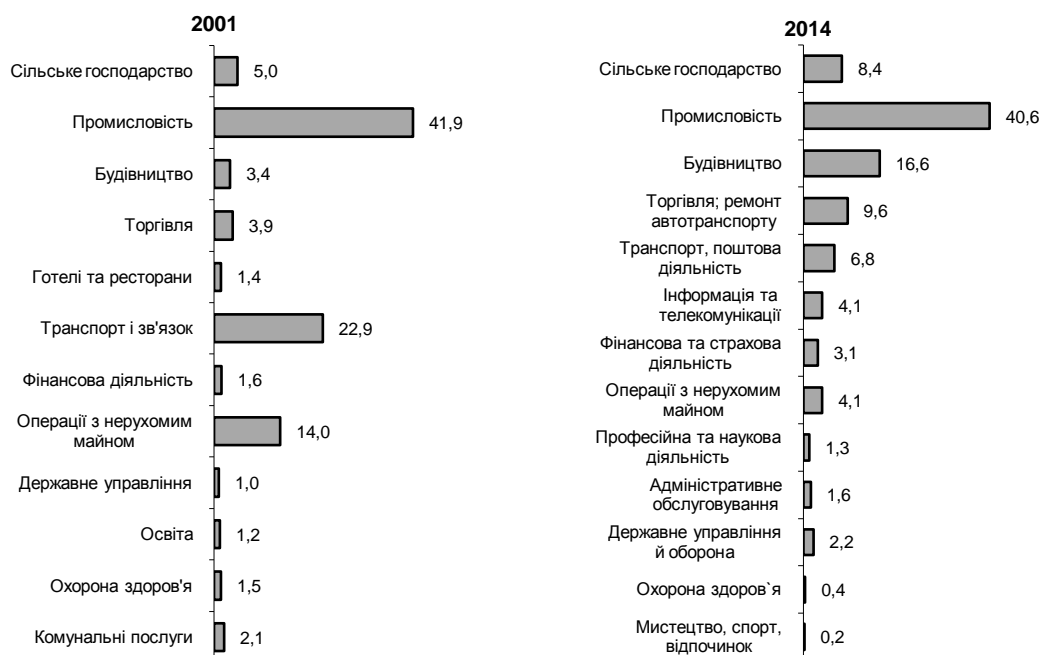
г) індекс інвестицій в промисловості, %

Джерело: за даними  
<http://www.ukrstat.gov.ua>

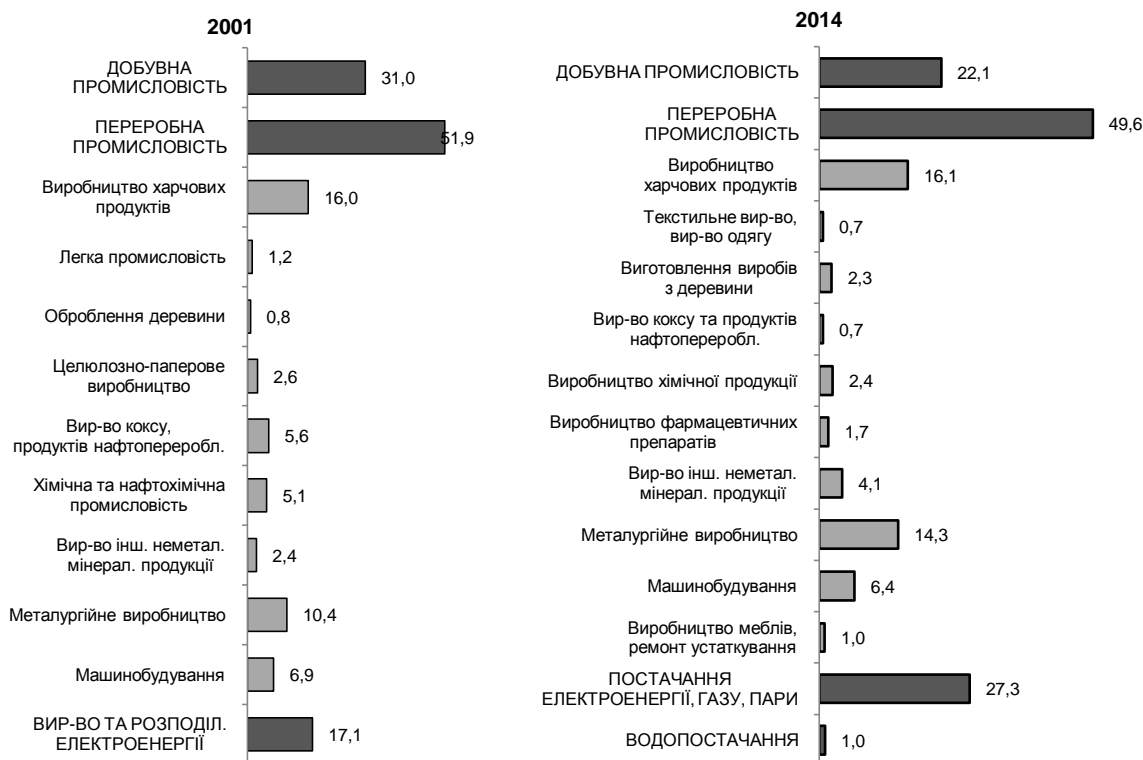
Державної служби статистики України: [Електронний ресурс]. – Доступний з :

# Структура інвестицій в основний капітал (2001 р.) і капітальних інвестицій (2014 р.) за видами економічної діяльності в економіці та промисловості, %

ДОДАТОК



а) структура інвестицій в економіці



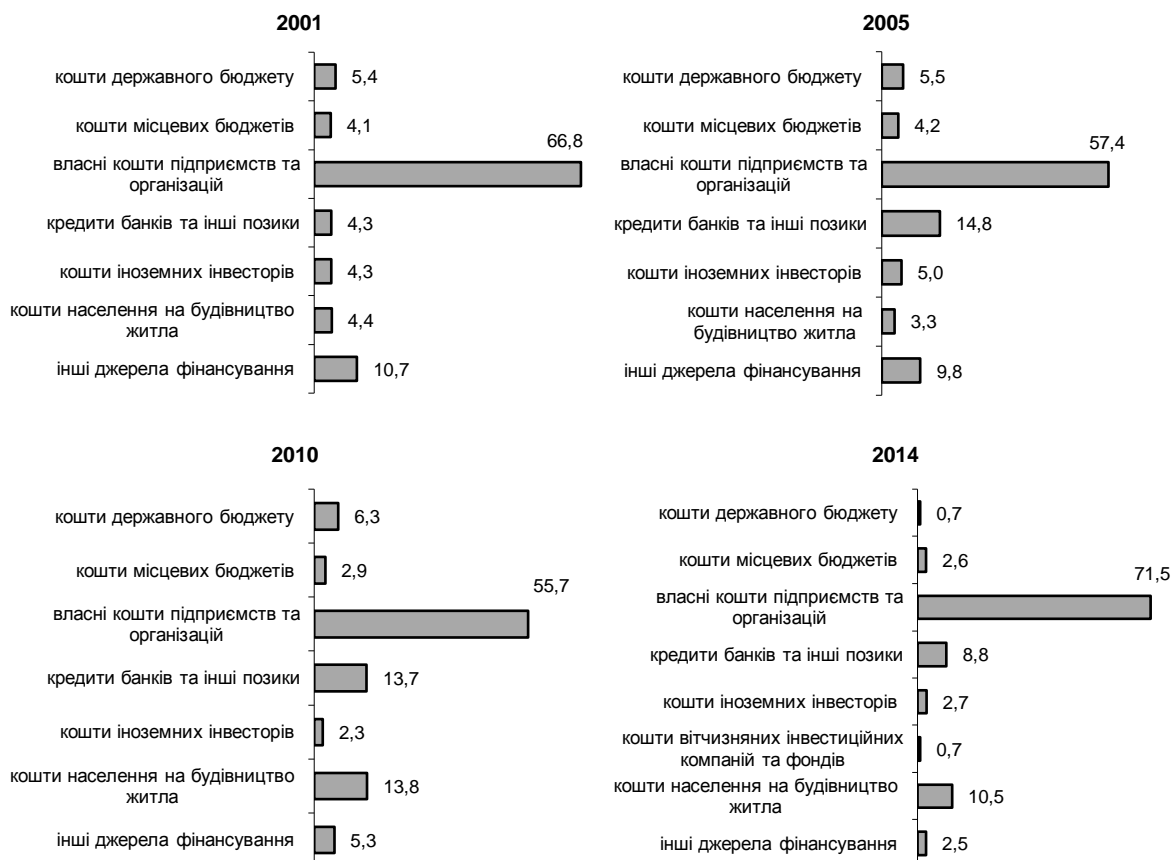
б) структура інвестицій у промисловості

Примітка: показники 2001 р. подані за КВЕД-2005, 2013 р. – за КВЕД-2010.

Джерело: розраховано за даними Державної служби статистики України: [Електронний ресурс]. – Доступний з : <http://www.ukrstat.gov.ua>

**Структура інвестицій в основний капітал (2001–2010 рр.) 5.16**  
та капітальних інвестицій (2014 р.) за джерелами фінансування в економіці, %

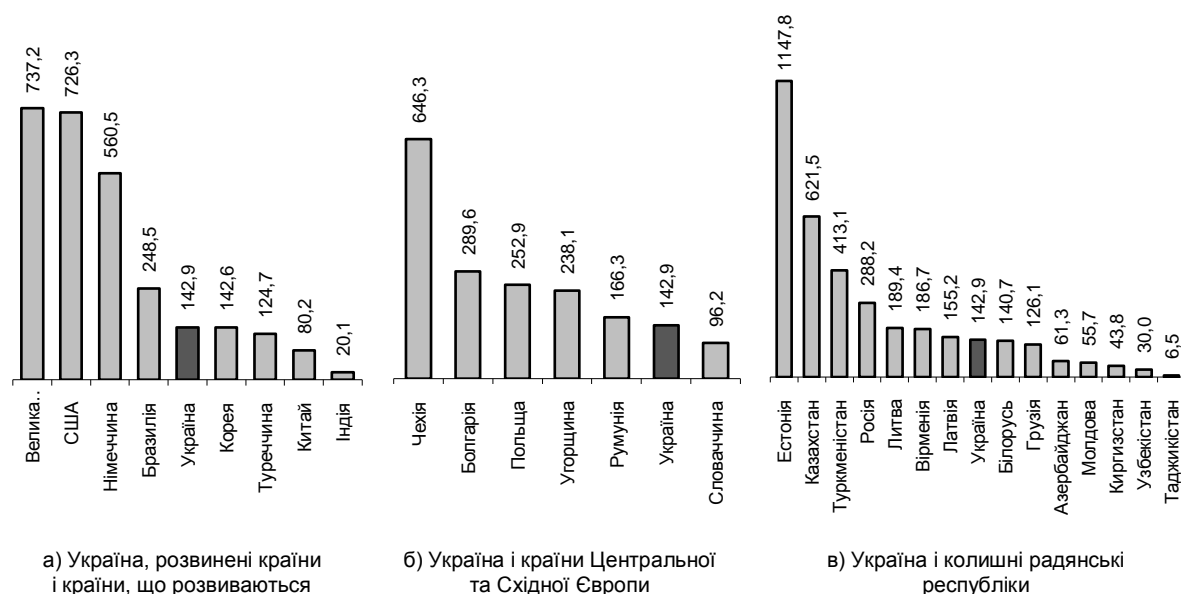
ДОДАТОК



Джерело: за даними Державної служби статистики України: [Електронний ресурс]. – Доступний з : <http://www.ukrstat.gov.ua>

**Обсяги прямих іноземних інвестицій у розрахунку на душу населення в Україні 5.17**  
та окремих країнах у 2012 р., дол. США

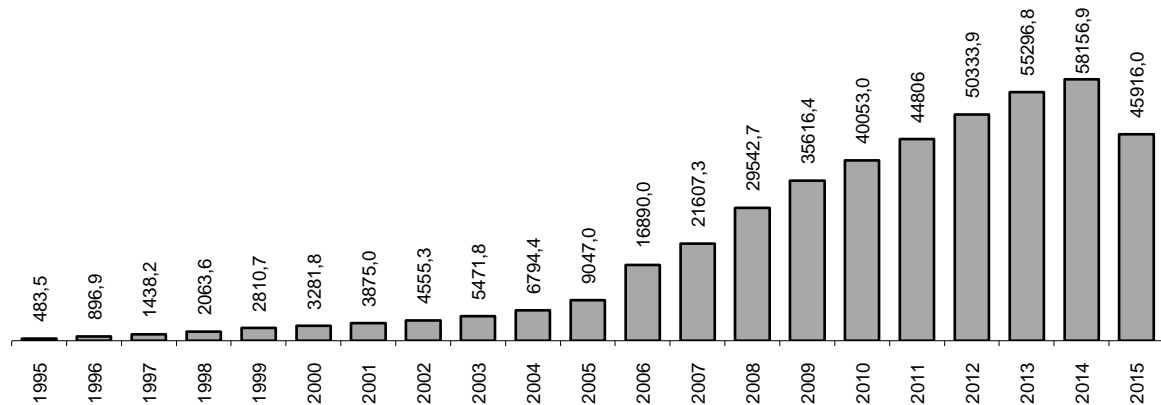
ДОДАТОК



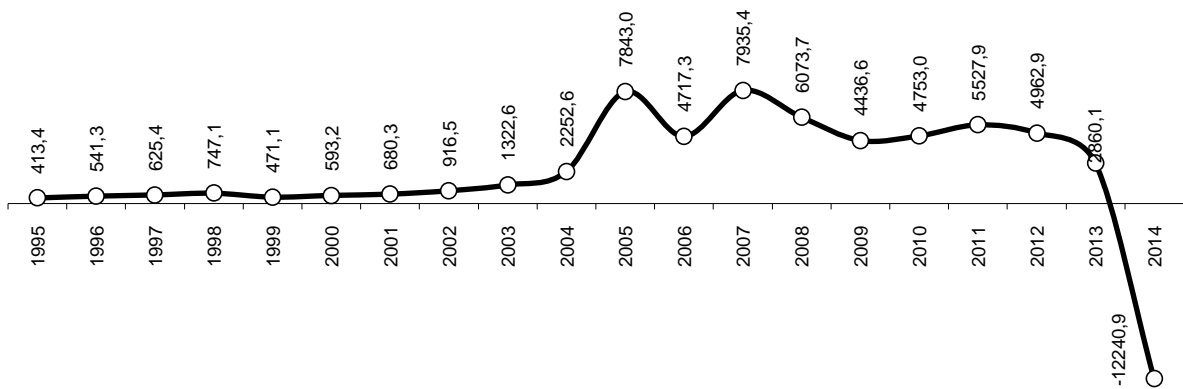
Джерело: за даними ЮНКТАД: [Електронний ресурс]. – Доступний з : <http://www.unctad.org>

## Обсяги ПІІ та найбільші країни – інвестори в Україну 5.18

ДОДАТОК



а) наростаючим підсумком з початку інвестування, на початок року, млн дол. США



б) надходження за рік, млн дол. США



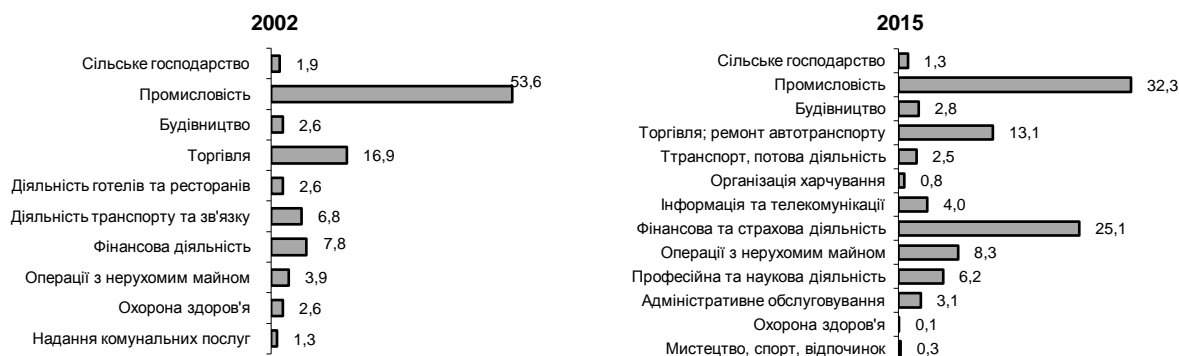
в) ТОП-15 країн за внеском у загальний обсяг ПІІ в Україну на 1 січня 2015 р.,  
% загального обсягу ПІІ

Джерело: за даними Державної служби статистики України: [Електронний ресурс]. – Доступний з : <http://www.ukrstat.gov.ua>

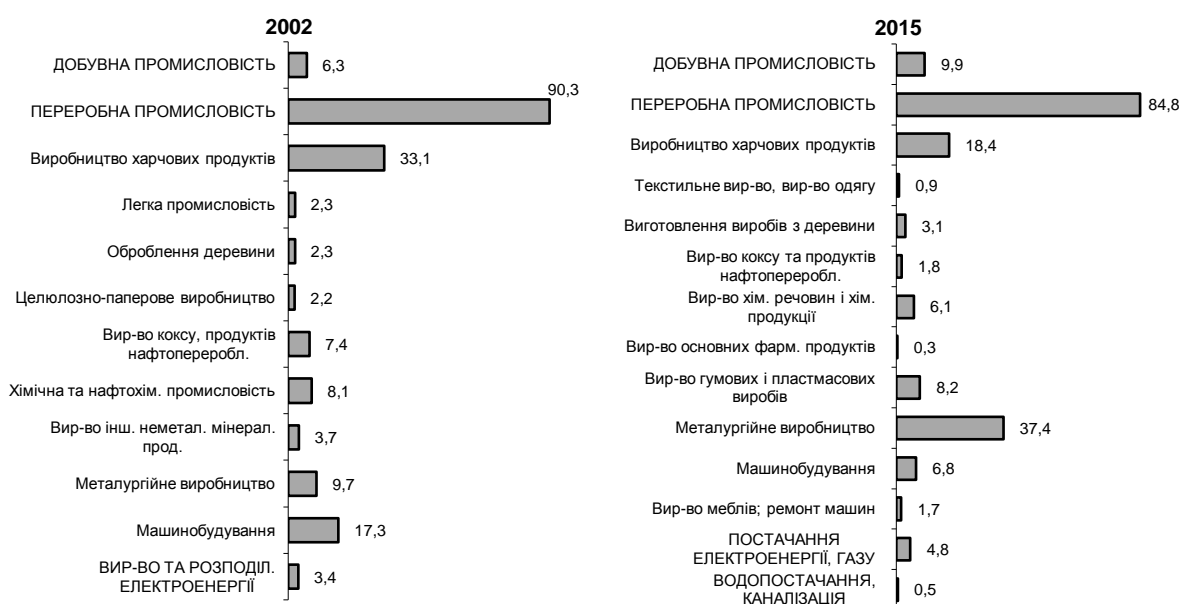


## Структура прямих іноземних інвестицій в економіку та промисловість за видами економічної діяльності у 2002 р. та 2015 р., на початок року, %

ДОДАТОК



а) структура ПІІ в економіку



б) структура ПІІ в промисловість

Джерело: за даними Державної служби статистики України: [Електронний ресурс]. – Доступний з : <http://www.ukrstat.gov.ua>

## Основні галузі техніки відповідно до МПК, в яких у 2005–2012 рр. були опубліковані заявки по РСТ, ПОДАЧ ЗАЯВОК

ДОДАТОК

№№	Галузь техніки і технологій	Роки						Питома вага 2012, %	Приріст 2012/2011, %
		2005	2008	2009	2010	2011	2012		
<b>I</b>	<b>Електротехніка</b>								
1	Електроустаткування, апарати, енергія	6 140	8 943	8 985	9 169	11 323	13 293	7,5	17,4
2	Аудіовізуальні технології	5 432	6 250	5 828	5 617	5 836	6 365	3,6	9,1
3	Телекомунікації	4 464	6 396	5 857	4 878	4 983	4 988	2,8	0,0
4	Цифровий зв'язок	5 166	8 846	9 063	10 591	11 646	12 616	7,1	8,3
5	Основні процеси зв'язку	1 169	1 463	1 392	1 278	1 203	1 296	0,7	7,7
6	Комп'ютерні технології	8 473	11 725	10 239	9 543	10 476	12 391	7,0	18,2
7	ІТ-методи менеджменту	1 349	2 454	2 156	2 082	2 358	2 899	1,6	22,8
8	Напівпровідники	3 462	5 028	5 582	5 860	6 507	6 889	3,9	5,8
<b>II</b>	<b>Інструменти</b>								
9	Оптика	3 822	4 557	4 326	4 193	4 550	5 110	2,9	12,3
10	Вимірювання	5 287	6 856	6 803	6 429	6 567	7 280	4,1	10,8
11	Аналіз біоматеріалів	1 857	1 800	1 884	1 789	1 786	1 716	1,0	-3,9
12	Контроль	2 097	2 525	2 397	2 131	2 158	2 334	1,3	8,1
13	Медичні технології	8 368	11 087	10 481	10 483	10 761	11 348	6,4	5,4
<b>III</b>	<b>Хімія</b>								
14	Чиста органічна хімія	6 430	6 119	5 673	5 514	5 291	5 578	3,2	5,1
15	Біотехнології	5 341	5 293	5 313	5 220	5 240	5 298	3,0	1,0

Продовж. дод. 5.20

№№	Галузь техніки і технологій	Роки						Питома вага 2012, %	Приріст 2012/2011, %
		2005	2008	2009	2010	2011	2012		
16	Фармацевтика	7 467	8 961	8 398	7 834	7 707	7 792	4,4	1,1
17	Макромолекулярна хімія, полімери	2 696	3 138	3 093	2 805	3 107	3 282	1,9	5,6
18	Хімія продовольства	1 436	1 684	1 519	1 517	1 582	1 728	1,0	9,2
19	Хімія основних матеріалів (сировини)	3 524	4 731	4 735	4 640	4 890	4 946	2,8	1,1
20	Матеріали, металургія	2 219	2 802	2 768	2 867	3 223	3 409	1,9	5,7
21	Технологія поверхні, покриття	2 307	2 670	2 454	2 425	2 664	2 909	1,6	9,1
22	Мікроструктурні та нанотехнології	126	306	343	348	357	434	0,2	21,2
23	Хімічні технології	3 032	3 797	3 626	3 584	3 853	4 211	2,4	9,2
24	Технології оточуючого середовища	1 447	2 237	2 221	2 164	2 472	2 623	1,5	6,0
<b>IV</b>	<b>Машинобудування</b>								
25	Обробне	3 336	3 902	3 721	3 648	4 070	4 007	2,3	-1,6
26	Верстати	2 567	3 204	2 945	2 712	3 047	3 372	1,9	10,6
27	Двигуни, насоси, турбіни	2 773	4 138	4 388	4 304	5 048	5 459	3,1	8,0
28	Устаткування для виробництва тканин та паперу	2 246	2 300	2 164	1 959	1 980	2 145	1,2	8,2
29	Інше спеціальне устаткування	3 416	4 086	3 993	3 762	4 228	4 641	2,6	9,7
30	Термічні процеси та апарати	1 394	2 128	2 371	2 452	2 590	2 664	1,5	2,5
31	Механічні елементи	3 086	4 402	4 152	4 050	4 446	4 756	2,7	6,9
32	Транспорт	4 542	5 973	5 835	5 490	6 259	7 357	4,2	17,5
<b>V</b>	<b>Інші галузі</b>								
33	Меблі, ігри	2 965	3 636	3 277	3 099	3 202	3 319	1,9	3,6
34	Інші споживчі товари	2 375	3 166	3 009	2 999	3 166	3 317	1,9	4,6
35	Цивільне будівництво	3 196	4 344	4 424	4 360	4 818	5 202	2,9	7,9

Джерело: WIPO Statistics Database and EPO PATSTAT Database, October 2013 [Електронний ресурс]. – Доступний з : www.destatis.de

## Опубліковані заявки відповідно до МПК за 2007–2011 рр., подач заяв 5.21

ДАДАТОК

Галузь техніки і технологій	Рік публікації					Приріст 2007/2011, %
	2007	2008	2009	2010	2011	
<b>Електротехніка</b>						
Електроустаткування, апарати, енергія	101 013	105 591	111 876	116 009	122 697	5,0
Аудіовізуальні технології	92 978	91 258	85 411	80 607	75 881	-5,0
Телекомунікації	68 915	69 804	60 808	56 417	49 533	-7,9
Цифровий зв'язок	57 696	64 237	69 191	74 389	79 726	8,4
Основні процеси зв'язку	17 208	17 734	17 164	16 515	15 554	-2,5
Комп'ютерні технології	123 504	134 493	133 072	130 052	134 272	2,1
ІТ-методи менеджменту	19 370	21 684	25 022	23 261	23 532	5,0
Напівпровідники	76 617	81 238	78 685	77 547	80 049	1,1
<b>Інструменти</b>						
Оптика	75 328	74 435	69 346	64 099	61 438	-5,0
Вимірювання	65 895	71 762	76 263	76 742	76 730	3,9
Аналіз біоматеріалів	11 218	11 345	11 778	11 390	11 694	1,0
Контроль	27 357	28 617	29 024	28 662	27 635	0,3
Медичні технології	74 172	77 069	77 741	77 466	78 765	1,5
<b>Хімія</b>						
Чиста органічна хімія	52 609	53 873	53 009	52 559	51 271	-0,6
Біотехнології	33 929	35 654	37 652	38 423	40 849	4,7
Фармацевтика	73 345	73 769	72 126	69 258	69 311	-1,4
Макромолекулярна хімія, полімери	27 627	28 345	28 800	28 683	28 748	1,0
Хімія продовольства	21 690	23 582	27 245	27 889	30 858	9,2
Хімія основних матеріалів (сировини)	38 920	41 085	42 322	43 795	45 115	3,8
Матеріали, металургія	30 200	33 775	34 968	36 988	38 542	6,3
Технологія поверхні, покриття	29 348	30 732	32 792	33 215	33 954	3,7
Мікроструктурні та нанотехнології	2 302	2 478	2 829	3 094	3 203	8,6
Хімічні технології	33 263	35 087	35 766	36 618	37 991	3,4
Технології оточуючого середовища	21 688	22 605	24 333	25 572	26 324	5,0
<b>Машинобудування</b>						
Обробне	42 764	42 783	42 764	42 414	44 344	0,9
Верстати	36 607	38 315	40 585	43 242	46 363	6,1
Двигуни, насоси, турбіни	41 891	43 573	48 156	48 372	48 423	3,7
Устаткування для виробництва тканин та паперу	35 815	33 681	32 251	30 633	30 364	-4,0
Інше спеціальне устаткування	44 008	45 912	47 541	49 011	50 981	3,7
Термічні процеси та апарати	25 280	25 699	27 259	29 382	29 855	4,2
Механічні елементи	43 957	47 513	47 286	46 405	46 913	1,6
Транспорт	65 237	67 717	70 542	67 015	65 439	0,1
<b>Інші галузі</b>						
Меблі, ігри	44 201	44 837	43 666	42 564	42 031	-1,3
Інші споживчі товари	31 831	31 974	32 119	32 172	33 306	1,1
Цивільне будівництво	52 704	52 495	54 835	56 067	57 414	2,2

Джерело: WIPO Statistics Database and EPO PATSTAT Database, October 2013 [Електронний ресурс]. – Доступний з : www.destatis.de

## Позиції окремих країн у рейтингах Глобального індексу інновацій, 2013 р. 5.22

ДОДАТОК

Країна/економіка	Бал (0–100)	Ранг	Дохід	Ранг	Region	Ранг	Ефективність	Ранг
Швейцарія	66,59	1	HI	1	EUR	1	1,00	12
Швеція	61,36	2	HI	2	EUR	2	0,81	55
Велика Британія	61,25	3	HI	3	EUR	3	0,80	60
Нідерланди	61,14	4	HI	4	EUR	4	0,91	26
США	60,31	5	HI	5	NAC	1	0,74	86
Фінляндія	59,51	6	HI	6	EUR	5	0,79	67
Гонконг (Китай)	59,43	7	HI	7	SEAO	1	0,68	109
Сінгапур	59,41	8	HI	8	SEAO	2	0,64	121
Данія	58,34	9	HI	9	EUR	6	0,76	78
Ірландія	57,91	10	HI	10	EUR	7	0,81	57
Естонія	50,60	25	HI	25	EUR	16	0,82	51
Кіпр	49,32	27	HI	27	NAWA	2	0,86	43
Чеська Республіка	48,36	28	HI	28	EUR	18	0,81	53
Словенія	47,32	30	HI	30	EUR	20	0,78	70
Угорщина	46,93	31	HI	31	EUR	21	0,94	23
Латвія	45,24	33	UM	2	EUR	22	0,77	74
Китай	44,66	35	UM	3	SEAO	8	0,98	14
Словаччина	42,25	36	HI	33	EUR	24	0,75	84
Хорватія	41,95	37	HI	34	EUR	25	0,82	50
Литва	41,39	40	UM	5	EUR	26	0,69	105
Болгарія	41,33	41	UM	6	EUR	27	0,88	35
Молдова	40,94	45	LM	1	EUR	29	1,08	2
Румунія	40,33	48	UM	9	EUR	30	0,88	34
Польща	40,12	49	HI	39	EUR	31	0,68	110
Вірменія	37,59	59	LM	2	NAWA	7	0,86	42
Рф	37,20	62	UM	19	EUR	35	0,70	104
Україна	35,78	71	LM	4	EUR	37	0,89	31
Грузія	35,56	73	LM	6	NAWA	12	0,71	100
Білорусь	34,62	77	UM	27	EUR	38	0,75	82
Казахстан	32,73	84	UM	31	CSA	2	0,61	126
Таджикистан	30,00	101	LI	3	CSA	4	0,90	27
Азербайджан	28,99	105	UM	34	NAWA	16	0,65	117
Киргизстан	26,98	117	LI	8	CSA	6	0,56	131
Узбекистан	23,87	133	LM	31	CSA	9	0,52	135

Джерело: The Global Innovation Index 2013 [Електронний ресурс] / INSEAD and WIPO 2013. – 417 р. – Доступний з : <http://www.globalinnovationindex.org>

## Позиції України за показниками Глобального індексу інновацій 5.23

ДОДАТОК

Позиція	Показник	Місце 2012	Місце 2013
Innovation Output Sub-Index	Результат інновацій	47	58
Innovation Input Sub-Index	Вклад в інновації	78	83
Innovation Efficiency Index	Індекс ефективності інновацій	14	31
1. Institutions	Інститути	117	105
1.1 Political environment	Політичне середовище	91	99
1.1.1 Political stability	Політична стабільність	74	79
1.1.2 Government effectiveness	Дієвість влади	118	124
1.1.3 Press freedom	Свобода преси	91	102
1.2 Regulatory environment	Регуляторне середовище	86	90
1.2.1 Regulatory quality	Якість регулювання	110	113
1.2.2 Rule of law	Верховенство права	111	117
1.2.3 Cost of redundancy dismissal, salary weeks	Вартість скорочення штатів через звільнення, зарплата тижнів	55	57
1.3 Business environment	Бізнес-середовище	137	127
1.3.1 Ease of starting a business	Легкість відкриття бізнесу	95	65
1.3.2 Ease of resolving insolvency	Простота рішення про неспроможність (банкрутство)	134	135
1.3.3 Ease of paying taxes	Легкість сплати податків	139	125
2. Human capital & research	Людський капітал&дослідження	48	44
2.1 Education	Освіта	51	64
2.1.1 Current expenditure on education, % GNI	Поточні витрати на освіту, % ВВП	22	23
2.1.2 Public expenditure/pupil, % GDP/cap	Державні витрати / учень, % ВВП на чол.	20	22
2.1.3 School life expectancy, years	Очікувана тривалість життя школи	36	40
2.1.4 PISA scales in reading, maths, & science	PISA баланс в читанні, математиці і науці	н/д	н/д
2.1.5 Pupil-teacher ratio, secondary	Учень-вчитель відносини, вторинні	н/д	н/д
2.2 Tertiary education	Вища освіта	34	42
2.2.1 Tertiary enrolment, % gross	Запис у вузи, %	8	8
2.2.2 Graduates in science & engineering, %	Випускники в галузі науки та інженерії, %	19	17
2.2.3 Tertiary inbound mobility, %	Мобільність системи вищої освіти, %	64	68
2.2.4 Gross tertiary outbound enrolment, %	Валовий випуск реєстрацій з вищою освітою, %	72	72
2.3 Research & development (R&D)	Дослідження й розробки	57	46
2.3.1 Researchers, headcounts/mn pop	Дослідники, чисельність персоналу	44	42
2.3.2 Gross expenditure on R&D, % GDP	Валові вкладення в R&D, % ВВП	37	37
2.3.3 Quality of scientific research institutions	Якість науково-дослідних установ	69	50
3. Infrastructure	Інфраструктура	98	91
3.1 Information & communication technologies (ICT)	Інформаційні та комунікаційні технології	77	79
3.1.1 ICT access*	Доступ до ІКТ	58	66
3.1.2 ICT use	Використання ІКТ	81	66

Позиція	Показник	Місце 2012	Місце 2013
3.1.3 Government's online service	Урядові послуги он-лайн	88	89
3.1.4 E-participation	Е-участь	78	79
3.2 General infrastructure	Загальна інфраструктура	98	93
3.2.1 Electricity output, kWh/cap	Вироблення електроенергії, кВт год / чол	52	52
3.2.2 Electricity consumption, kWh/cap	Споживання електроенергії, кВт год / чол	55	56
3.2.3 Quality of trade & transport infrastructure	Якість торгової і транспортної інфраструктури	77	66
3.2.4 Gross capital formation, % GDP	Валове нагромадження капіталу, % ВВП	99	108
3.3 Ecological sustainability	Екологічна стійкість	110	118
3.3.1 GDP/unit of energy use, 2000 PPP\$/kg oil eq	ВВП / одиницю використання енергії	107	119
3.3.2 Environmental performance	Екологічні показники	97	97
3.3.3 ISO 1400 environmental certificates/bn PPP\$ GDP	ISO 1400 екологічні сертифікати, од. ПКС ВВП	69	80
4. Market sophistication	Розвиненість ринку	68	82
4.1 Credit	Кредит	59	75
4.1.1 Ease of getting credit	Простота отримання кредиту	21	22
4.1.2 Domestic credit to private sector, % GDP	Внутрішні кредити приватному сектору	54	56
4.1.3 Microfinance gross loans, % GDP	Мікрофінансування валових кредитів, % ВВП	61	65
4.2 Investment	Інвестиції	88	101
4.2.1 Ease of protecting investors	Простота захисту інвесторів	91	102
4.2.2 Market capitalization, % GDP	Капіталізація ринку, % ВВП	63	82
4.2.3 Total value of stocks traded, % GDP	Загальна вартість акцій, що торгуються, % ВВП	67	60
4.2.4 Venture capital deals/tr PPP\$ GDP	Пропозиції венчурного капіталу, ВВП	54	54
4.3 Trade & competition	Торгівля і конкуренція	65	73
4.3.1 Applied tariff rate, weighted mean, %	Застосування тарифної ставки, середньозважений %	54	55
4.3.2 Non-agricultural mkt access weighted tariff, %	Доступ на ринок несілськогосподарських товарів, зважений тариф, %	79	71
4.3.3 Imports of goods & services, % GDP	Імпорт товарів і послуг, % ВВП	44	н/д
4.3.4 Exports of goods & services, % GDP	Експорт товарів і послуг, % ВВП	44	н/д
4.3.5 Intensity of local competition	Інтенсивність конкуренції на місцевому рівні	116	н/д
5. Business sophistication	Розвиненість бізнесу	51	79
5.1 Knowledge workers	Знання працівників	55	78
5.1.1 Knowledge-intensive employment, %	Інтенсивність наукомісткої зайнятості, %	37	44
5.1.2 Firms offering formal training, % firms	Пропозиції фірм формального навчання, %	81	80
5.1.3 R&D performed by business, % GDP	Виконання R&D бізнесом, % ВВП	27	33
5.1.4 R&D financed by business, %	Фінансування R&D бізнесом, %	57	58
5.1.5 GMAT mean score	Середній бал GMAT	45	40
5.1.6 GMAT test takers/mn pop. 20–34	GMAT тест, що беруть / млн нас. 20-34	90	84
5.2 Innovation linkages	Інновації зв'язків	85	72
5.2.1 University/industry research collaboration	Університет / промисловість співпраця галузевих досліджень	67	68
5.2.2 State of cluster development	Стан кластерного розвитку	115	110
5.2.3 R&D financed by abroad, %	Фінансування R&D за кордоном	12	12
5.2.4 JV –strategic alliance deals/tr PPP\$ GDP	JV -стратегічні альянси, пропозиції, ПКС ВВП	85	94
5.2.5 PCT patent filings with foreign inventor, %	Подання патентних заявок, за процедурою РСТ з іноземн. інвесторами, %	68	61
5.3 Knowledge absorption	Здатність поглинання знань	33	85
5.3.1 Royalty & license fees payments/th GDP	Збори платежів роялті та ліцензій, % ВВП	13	26
5.3.2 High-tech imports less re-imports, %	Високотехнологічний імпорт мінус реімпорт	н/д	75
5.3.3 Computer & comm. service imports, %	Імпорт комп'ютерних і комунікаційних послуг, %	83	87
5.3.4 FDI net inflows, % GDP	Чистий приплив прямих іноземних інвестицій, % ВВП	38	53
6. Knowledge & technology outputs	Знання та технології, випуск	30	45
6.1 Knowledge creation	Створення знань	21	17
6.1.1 Domestic resident patent ap/bn PPP\$ GDP	Кількість патентів резидентів, млрд ВВП за ПКС	25	20
6.1.2 PCT resident patent ap/bn PPP\$ GDP	Кількість патентів резидентів за процедурою РСТ/ млрд ВВП за ПКС	41	49
6.1.3 Domestic res utility model ap/bn PPP\$ GDP	Кількість дозволів (патентів) на корисні моделі, млрд ВВП за ПКС	1	1
6.1.4 Scientific & technical articles/bn PPP\$ GDP	Наукові та технічні статті, млрд ВВП за ПКС	53	60
6.2 Knowledge impact	Вплив знань	66	73
6.2.1 Growth rate of PPP\$ GDP/worker, %	Темп зростання ВВП за ПКС/працюючого, %	34	12
6.2.2 New businesses/th pop. 15–64	Нові підприємства, тис. нас. 15–64	77	81
6.2.3 Computer software spending, % GDP	Витрати на комп'ютерні програми, % ВВП за ПКС	31	39
6.2.4 ISO 900 quality certificates/bn PPP\$ GDP	Сертифікати якості ISO 900, млрд ВВП за ПКС	52	74
6.2.5 High- & medium-high-tech manufactures, %	Високо- і середньотехнологічне виробництво, %	н/д	51
6.3 Knowledge diffusion	Поширення знань	55	89
6.3.1 Royalty & license fees receipts/th GDP	Роялті та ліцензійні платежі, надходження, тис. ВВП	32	51
6.3.2 High-tech exports less re-exports, %	Високотехнологічний експорт за вирахуванням реекспорту	н/д	45
6.3.3 Computer & comm. service exports, %	Експорт комп'ютерних і комунікаційних послуг, %	81	64
6.3.4 FDI net outflows, % GDP	Чистий відплив прямих іноземних інвестицій	53	81
7 Creative outputs	Креативний випуск	83	81
7.1 Creative intangibles	Креативні нематеріальні активи	100	97
7.1.1 Domestic res trademark reg/bn PPP\$ GDP	Внутрішні дозволи реєстрації торгової марки, млрд ВВП за ПКС	18	20
7.1.2 Madrid resident trademark reg/bn PPP\$ GDP	Реєстрація торгових марок за Мадридською системою, млрд ВВП за ПКС	24	29
7.1.3 ICT & business model creation	Створення ІКТ бізнес-моделей	87	101
7.1.4 ICT & organizational model creation	Створення ІКТ організаційних моделей	116	101
7.2 Creative goods & services	Креативні товари та послуги	75	79
7.2.1 Recreation & culture consumption, %	Відпочинок і культура споживання, %	60	н/д
7.2.2 National feature films, mn pop. 15–69	Національні художні фільми, млн нас. 15–69	96	102
7.2.3 Paid-for dailies, circulation/th pop. 15–69	Наклад платних щоденних газет, млн нас. 15-69	64	68
7.2.4 Creative goods exports, %	Експорт креативних товарів, %	65	54
7.2.5 Creative services exports, %	Експорт креативних послуг, %	23	н/д
7.3 Online creativity	Он-лайн креатив	47	45
7.3.1 Generic top-level domains (TLDs)/th pop. 15–69	Загальні домени верхнього рівня (TLDs), тис. нас. 15–69	52	58
7.3.2 Country-code TLDs/th pop. 15–69	Коди країни TLDs, тис. нас. 15–69	45	45
7.3.3 Wikipedia monthly edits, mn pop. 15–69	Щомісячні зміни Wikipedia, тис. нас. 15–69	42	43
7.3.4 Video uploads on YouTube, pop. 15–69	Відео-переглядів в YouTube, тис. нас. 15–69	63	46

Джерело: The Global Innovation Index 2013 [Електронний ресурс] / INSEAD and WIPO 2013. – 417 р. – Доступний з : <http://www.globalinnovationindex.org>; Table 4: Ten best-ranked economies by income group (rank). The Global Innovation Index 2013. Stronger Innovation Linkages for Global Growth [Електронний ресурс] / INSEAD and WIPO 2013. – 417 р. – Доступний з : <http://www.globalinnovationindex.org>

## Додатки до розділу 7

### Позиції України у міжнародних рейтингах розвитку освітньої, наукової та виробничої сфер і міждержавному науковому співробітництві

ДОДАТОК

ОСВІТА	
<b>Індекс людського розвитку</b> 2001 р. – 74 місце 2011 р. – 76 місце 2012 р. – 78 місце  <b>Індекс освіти</b> 1999 р. – 0,92 2011 р. – 0,81	Унаслідок збільшення кількості обстежених країн із 162 до 189 та відповідної зміни структури їхніх груп з трьох до чотирьох, Україна, зайнявши 76 місце та увійшовши до групи країн з високим рівнем людського розвитку, де-факто і залишилася в групі країн з середнім рівнем розвитку. ІЛР України за 1990–2012 рр. збільшився з 0,714 до 0,740 – на 4%, або в середньому на 0,2% в рік. Цей показник нижчий за середній по країнах Європи та Центральної Азії (0,771).  <b>Індекс освіти</b> є складовою <b>Індексу людського розвитку</b> . У 2011 р. його значення для України знизилося на 6,1% порівняно з 2010 р. Максимальне значення <b>Індексу освіти</b> серед країн світу як у 1999 р. так і у 2011 р. становило 0,99.
<b>Глобальний індекс кваліфікованих кадрів</b> 2007 р. – 17 місце 2011 р. – 43 місце	<b>Глобальний індекс кваліфікованих кадрів</b> розраховується The Economist Intelligence Unit спільно з Heidrick & Struggles – однією з провідних компаній у світі у сфері підбору керівних кадрів.
НАУКА	
<b>Кількість заявок на отримання патентів</b> 1995 р. – 17 місце 2008 р. – 25 місце  <b>Кількість заявок на отримання патентів у розрахунку на 1 млрд дол. ВВП</b> 2010 р. – 10 місце  <b>Кількість заявок на отримання патентів у розрахунку на 1 млн дол. витрат на дослідження і розробки</b> 2010 р. – 5 місце	У 2008 р. за даними Всесвітньої організацією з охорони інтелектуальної власності (WIPO) відбулося скорочення кількості <b>заявок на отримання патентів</b> з України на 1,5 тис. порівняно з 1995 р.  У 2010 р. за абсолютним значенням <b>показника кількості заявок на отримання патентів у розрахунку на 1 млрд дол. ВВП</b> відставання України від лідера (Республіки Корея) становило понад <b>11 разів</b> .  У 2010 р. за абсолютним значенням <b>показника кількості заявок на отримання патентів у розрахунку на 1 млн дол. витрат на дослідження і розробки</b> відставання України від лідера (Республіки Корея) становило понад <b>2 рази</b> .
<b>Кількість отриманих патентів</b> 2010 р. – 20 місце	За кількістю отриманих патентів Україна у 2010 р. <b>входила до TOP-20</b> країн, однак її <b>відставання</b> за абсолютною кількістю отриманих патентів між Україною та лідером (Японією) становило <b>57,5 рази</b> .
ВИРОБНИЦТВО	
<b>Глобальний інноваційний індекс</b> 2006 р. – 73 місце 2009 р. – 64 місце 2011 р. – 60 місце	Підвищення рівня України в інноваційному рейтингу в період 2006–2011 рр. не є однозначним, оскільки підрахунок здійснювався за різними методиками: – у 2006 р. <b>Глобальний інноваційний індекс</b> був розрахований Інтернет-порталом World Business та бізнес-школою INSEAD <b>серед 107 країн</b> світу. Значення Глобального інноваційного індексу України було однаковим з Єгиптом та Пакистаном; – у 2009 р. Глобальний інноваційний індекс розраховувався Бостонською консалтинговою групою, Національною асоціацією виробників та Інститутом виробництва США серед 110 країн світу; – у 2011 р. Глобальний інноваційний індекс розраховувався Всесвітньою організацією з охорони інтелектуальної власності (WIPO) разом з INSEAD та кількома промисловими і дослідницькими компаніями серед 125 країн світу.
<b>Індекс технологічної готовності</b> 2009–2010 рр. – 80 місце 2010–2011 рр. – 83 місце 2011–2012 рр. – 82 місце	<b>Індекс технологічної готовності</b> розраховано Всесвітнім економічним форумом у 2009–2010 рр. на базі 133 країн світу, 2010–2011 рр. – 139, у 2011–2012 рр. – 142 країн.
МІЖНАРОДНЕ СПІВРОБІТНИЦТВО	
<b>Частка проектів за участю України у загальній кількості проектів Сьомої рамкової програми ЄС</b> 2009 р. – 0,85% 2010 р. – 0,58% 2011 р. – 0,51%	У 2011 р. частка проектів за участю України у загальній кількості проектів Сьомої рамкової програми ЄС порівняно з 2009 р. <b>скоротилася в 1,7 рази</b> .
<b>Частка України у загальному обсязі фінансування Сьомої рамкової програми ЄС</b> 2009 р. – 0,07% 2010 р. – 0,05% 2011 р. – 0,07%	З 2009 р. частка України у загальному обсязі фінансування Сьомої рамкової програми ЄС <b>залишалась нестабільною</b> і в середньому за період участі у програмі становила лише <b>0,06%</b> .

Джерело: Human Development Reports [Електронний ресурс] // United Nations Development Programme. – Доступний з : <http://hdr.undp.org/en/statistics/hdi/>; Global Talent Index [Електронний ресурс] // Heidrick & Struggles. – Доступний з : <http://www.globaltalentindex.com/>; World Intellectual Property Organization: [Електронний ресурс]. – Доступний з : [http://www.wipo.int/directory/en/details.jsp?country\\_code=UA](http://www.wipo.int/directory/en/details.jsp?country_code=UA); IT Industry Competitiveness Index 2011: [Електронний ресурс]. – Доступний з : <http://globalindex11.bsa.org/key-findings/>; The World Economic Forum: [Електронний ресурс]. – Доступний з : <http://www.weforum.org/>; Сьома рамкова програма ЄС за досліджень (2007–2013) [Електронний ресурс] // Національний інформаційний центр зі співробітництва з ЄС у сфері науки і технологій. National Contact Point of Ukraine. – Доступний з : <http://www.fp7-ncp.kiev.ua/index.php/uk/2007-2013/>

**Порівняння країн за деякими міжнародними рейтингами, 7.2  
що характеризують стан інноваційної сфери**

ДОДАТОК

№	Країна/ Індекс	Зростання ВВП, %	Індекс конкурентоспроможності, Міжнародний інститут розвитку менеджменту (IMD)	Індекс людського розвитку, ООН Human Develop-ment Index	Рейтинг освіти: наука, OECD Programme for International Student Assessment (PISA)	Індекс конкурентоспроможності ІТ-галузі (Global IT Industry Competitiveness Index by the Economist Intelligence Unit for BSA)	Міжнародний індекс прав власності (International Property Rights Index, by Property Rights Alliance and Americans for Tax Reform Foundation)	Індекс розвитку електронного уряду (United Nations E-Government Survey)	Глобальний індекс кваліфікованих кадрів (Global Talent Index, Компанія Heidrick & Struggles)	Індекс цитування наукових статей (The SCImago Journal & Country Rank, Scopus)
		2012	2011	2011	2010	2011	2011	2012	2011	2011
Країни з високим рівнем доходу на душу населення										
1	Австрія	109	18	19	31	17	12	21	17	23
2	Угорщина	145	47	38	22	28	37	31	30	37
3	Німеччина	120	10	9	14	15	14	17	13	5
4	Ізраїль	78	17	17	43	10	41	16	10	22
5	Республіка Корея	96	22	15	6	19	38	1	22	14
6	Польща	100	34	39	19	30	43	47	29	19
7	Велика Британія	165	20	28	16	5	15	3	12	3
8	США	159	2	4	23	1	18	5	1	1
9	Фінляндія	119	15	22	2	2	2	9	3	25
10	Франція	147	29	20	28	21	20	6	19	6
11	Чехія	144	30	27	26	27	36	46	25	30
12	Швеція	86	4	10	30	4	1	7	7	18
13	Японія	178	26	12	5	16	16	18	27	4
Країни з рівнем доходу вищим за середній										
14	Білорусь	68	-	65	-	-	-	61	-	56
15	Бразилія	115	44	84	54	39	69	59	42	15
16	Казахстан	32	36	68	59	60	103	38	53	91
17	Китай	6	19	101	-	38	62	78	33	2
18	Російська Федерація	87	49	66	40	46	94	27	34	12
Країни з рівнем доходу нижчим за середній										
19	Індія	12	32	134	-	34	58	125	35	10
20	Україна	80	57	76	-	51	117	68	43	38

*Джерело:* Data of The World Bank: [Електронний ресурс]. – Доступний з : <http://data.worldbank.org/>; IMD World Competitiveness Center: [Електронний ресурс] <https://www.worldcompetitiveness.com/>; Human Development Reports [Електронний ресурс] // United Nations Development Programme. – Доступний з : <http://hdr.undp.org/en/statistics/hdi/>; The Programme for International Student Assessment (PISA) [Електронний ресурс] // The Organisation for Economic Cooperation and Development (OECD). – Доступний з : <http://www.pisa.oecd.org/>; IT Industry Competitiveness Index 2011: [Електронний ресурс]. – Доступний з : <http://globalindex11.bsa.org/key-findings/>; The International Property Rights Index 2015: [Електронний ресурс]. – Доступний з : <http://www.internationalpropertyrightsindex.org/>; UN E-Government Development Database [Електронний ресурс] / United Nations Public Administration Country Studies. – Доступний з : <http://www2.unpan.org/egovkb/>; Global Talent Index [Електронний ресурс] // Heidrick & Struggles. – Доступний з : <http://www.globaltalentindex.com/>; The SCImago Journal

Країна	Інвестиційні стимули
	<b>1. ДЕРЖАВНА ПІДТРИМКА</b>
Польща	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Пріоритетні галузі державної підтримки:</b> автомобілебудування, авіаційна промисловість, біотехнології, дослідження та розробки, ІКТ та електроніка, аутсорсинг бізнес-процесів, науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи</li> <li>• <b>Система фінансової підтримки пріоритетних інвестиційних проектів</b> прийнята у 2008 р. Вона передбачає надання дотацій з державного бюджету інвесторам, які створюють нові робочі місця та/або вкладають інвестиції у визначені у договорі з Міністерством економіки галузі та підтримку щонайменше п'ять років після її закінчення (три роки на території особливих економічних зон), а кожне створене місце роботи має існувати не менше п'яти років після його створення (три роки – в особливих економічних зонах). Про кожен випадок надання такої державної допомоги необхідно повідомляти Європейську Комісію; у цьому випадку зазначена фінансова допомога кваліфікується як регіональна допомога. Гранти оплачуються Міністерством економіки Польщі у вигляді щорічних трансхів протягом п'яти років.</li> </ul>
Чехія	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Пріоритетні галузі державної підтримки:</b> автомобільна, електронна, авіаційна промисловість, біотехнології, ІКТ та програмне забезпечення, відновлювані джерела енергії, чисті технології</li> <li>• <b>Основний обсяг державної допомоги спрямовано на підтримку трьох пріоритетних сфер діяльності:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>– промисловості;</li> <li>– технологічних центрів (здійснення прикладних досліджень, впровадження інноваційних розробок, технологій і виробничих процесів, виробництво продукції з високою часткою доданої вартості)</li> <li>– центрів бізнес-послуг (надання трьох типів бізнес-послуг, таких як: 1) адміністративні, фінансові, операційні, маркетингові, інформаційні функції на принципах аутсорсингу, 2) розроблення і підтримка програмного забезпечення, 3) послуги з ремонту високотехнологічних виробів)</li> </ul> </li> <li>• Для отримання будь-яких форм державної підтримки інвестор має зареєструватися у Державному агентстві ЧехІнвест перед тим, як розпочати реалізацію інвестиційного проекту. Отримання державної допомоги передбачає, що інвестор відповідатиме критеріям її надання протягом усього періоду такої допомоги (щонайменше – п'ять років).</li> <li>• <b>Критерії отримання державної допомоги у промисловому виробництві:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>– інвестування мінімум 100 млн крон (5 млн дол.) протягом трьох років. У регіонах з високим рівнем безробіття обсяг інвестування – 50 млн крон.</li> <li>– як мінімум половина інвестованих коштів мають бути власним капіталом інвестора;</li> <li>– як мінімум 50(25) млн крон мають бути інвестовані у нове обладнання</li> </ul> </li> <li>• <b>Стратегічним інвестором у промисловості</b> є той, хто здійснює інвестиції в обсязі 500 млн крон (25 млн дол.) протягом трьох років, з яких половина – у нове обладнання, та створює не менше 500 робочих місць.</li> <li>• <b>Критерії отримання державної допомоги для створення технологічних центрів:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>– інвестування мінімум 10 млн крон (0,5 млн дол.) протягом трьох років.</li> <li>– як мінімум половина інвестованих коштів мають бути власним капіталом інвестора;</li> <li>– як мінімум 5 млн крон мають бути інвестовані у нове обладнання</li> <li>– створення не менше 40 робочих місць</li> </ul> </li> <li>• <b>Стратегічним інвестором у промисловості</b> є той, що здійснює інвестиції в обсязі 200 млн крон (10 млн дол.) протягом трьох років, з яких половина – у нове обладнання, та створює не менше 120 робочих місць.</li> <li>• <b>Критерії отримання державної допомоги для створення центрів надання бізнес-послуг:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>– створення мінімум 40 нових робочих місць – для центрів із розроблення і підтримка програмного забезпечення;</li> <li>– створення мінімум 100 робочих місць – для центрів надання бізнес-послуг інших типів</li> </ul> </li> </ul>
Угорщина	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Пріоритетні галузі державної підтримки:</b> автомобільна промисловість, ІКТ, науки про життя та фармацевтика, зелена енергетика</li> <li>• <b>Основний обсяг державної допомоги спрямовано на підтримку трьох пріоритетних сфер діяльності:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>– промисловості;</li> <li>– інноваційних та науково-технічних центрів (основною їхньою функцією є створення можливостей для малих і середніх підприємств для доступу до інноваційних технологій для зростання створюваної ними доданої вартості). Зараз діє 10 таких центрів, а до 2020 р. заплановано довести їх кількість до 30;</li> <li>– центрів бізнес-послуг (надання адміністративних, фінансових, операційних, маркетингових, інформаційних функцій на принципах аутсорсингу). Нині діє 70 центрів бізнес-послуг, у яких працює понад 30 тис. осіб.</li> </ul> </li> </ul>
Словаччина	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Пріоритетні галузі державної підтримки:</b> автомобільна промисловість, електротехніка, інформаційні і технологічні комунікації, зв'язок, туристична індустрія, розвиток мережі технологічних, сервісних та колл-центрів.</li> <li>• <b>Основний обсяг державної допомоги спрямовано на підтримку чотирьох пріоритетних сфер діяльності:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>– промисловості;</li> <li>– технологічних центрів;</li> <li>– центрів бізнес-послуг (надання адміністративних, фінансових, операційних, маркетингових, інформаційних функцій на принципах аутсорсингу);</li> <li>– туризму.</li> </ul> </li> <li>• Загалом є кілька видів державної підтримки: субсидування придбання матеріальних та нематеріальних активів, зниження прибуткового податку, внески для створення нових робочих місць, передача державного чи муніципального нерухомого майна або обміну такого нерухомого майна за ціною, нижчою ніж загальна ринкова вартість.</li> <li>• Для отримання пільг при реалізації інвестиційних проектів у промисловості, інвестори мають створити, як мінімум, 40 робочих місць. У випадку розширення виробництва інвестор має збільшити кількість працюючих не менше, ніж на 10%, і обсяг виробництва продукції чи товарообороту не менше, ніж на 15%.</li> <li>• Для отримання зазначених пільг інвестори, зацікавлені у створенні технологічних центрів, мають відповідати таким критеріям: <ul style="list-style-type: none"> <li>– мінімальний обсяг інвестицій в основні засоби має становити 500 тис. євро;</li> <li>– як мінімум, 250 тис. євро має становити власний капітал;</li> <li>– як мінімум, 70% співробітників компанії, яка бажає розпочати свою діяльність у технологічному центрі, мають бути з вищою освітою;</li> <li>– компанія має створити не менше 40 нових робочих місць;</li> <li>– технологічне обладнання компанії має бути новим, придбаним на ринкових умовах і випущеним не більше двох років до початку його експлуатації.</li> </ul> </li> <li>• Для отримання зазначених пільг інвестори, зацікавлені у створенні центрів бізнес-послуг, мають відповідати таким критеріям: <ul style="list-style-type: none"> <li>– мінімальний обсяг інвестицій в основні засоби має становити 400 тис. євро;</li> <li>– як мінімум, 200 тис. євро має становити власний капітал;</li> <li>– як мінімум, 60% співробітників компанії, що бажає розпочати свою діяльність у технологічному центрі, має бути з вищою освітою;</li> <li>– компанія має створити не менше 40 нових робочих місць.</li> </ul> </li> </ul>

Країна	Інвестиційні стимули
Словенія	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Пріоритетні галузі державної підтримки:</b> бізнес-послуги (регіональні штаб-квартири, логістичні та розподільні центри, загальні сервісні центри), дослідження і розробки, промисловість (деревообробка, виробництво продуктів харчування і напоїв, хімічна і фармацевтична промисловість, виробництво гумових та пластмасових виробів, виробництво готових металевих виробів, електрообладнання, машин і обладнання, автомобілів).</li> <li>• <b>Уряд Словенії може надати додаткове співфінансування для іноземних інвесторів</b>, якщо вони створюють, як мінімум, 38 нових робочих місць у виробничому секторі, 15 у сфері послуг або 8 – у дослідженнях і розробках протягом трьох років після завершення проекту.</li> </ul>
<b>2. ПОДАТКОВІ СТИМУЛИ</b>	
Польща	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Загальна податкова ставка – 19%</b></li> <li>• <b>Звільнення від корпоративного прибуткового податку</b></li> <li>• <b>Звільнення від податку на нерухомість</b> – форма регіональної допомоги держави, застосування якої пов'язується з кількістю створених інвестором робочих місць.</li> <li>• <b>Податковий кредит для технологічних інвестицій</b> компаній, що здійснюють виробничу діяльність за межами особливих економічних зон. Вони можуть зменшити свою податкову базу на 50% від суми витрат на нові об'єкти інтелектуальної власності – ноу-хау, патентні права, комп'ютерне програмне забезпечення, IT-системи. Такий кредит може надаватися протягом трьох років і не впливає на право компанії здійснювати розрахунок амортизаційних відрахувань з вартості придбаних об'єктів інтелектуальної власності за звичайним методом. Умовою надання кредиту є те, що новопрдбані об'єкти інтелектуальної власності повинні використовуватись компанією для надання нових видів послуг або виробництва нових товарів чи сприяти покращенню її поточної підприємницької діяльності. «Вік» таких об'єктів не повинен перевищувати п'яти років і вони ще протягом трьох років не можуть перебувати у спільному користуванні кількох компаній.</li> </ul>
Чехія	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Загальна податкова ставка – 19%</b></li> <li>• <b>2 форми податкових стимулів:</b> 1) для новостворених юридичних осіб у галузях обробної промисловості – <b>повне звільнення від корпоративних податків</b> на термін до 10 років або 10 податкових періодів; 2) для інвесторів, які розширюють вже існуюче у Чехії виробництво – <b>часткове звільнення від корпоративних податків</b> на термін до 10 років або 10 податкових періодів.</li> <li>• <b>Обсяг податкової знижки</b> розраховується як різниця: 1) між загальним обсягом усіх видів державної допомоги та державними грантами на створення робочих місць або 2) між ринковою і фактичною (за контрактом) ціною земельної ділянки та державним грантом на капітальні інвестиції.</li> </ul>
Угорщина	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Загальна податкова ставка – 19%, для доходу нижче 500 млн форинтів – 10%.</b></li> <li>• <b>Звільнення від сплати корпоративного податку до 80% нарахованої за рік суми на строк до 10 років.</b> Для отримання цієї пільги інвестор має здійснити інвестиційні витрати понад 100 млн євро.</li> <li>• <b>Інші умови для отримання пільг:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>– обсяг поточних інвестицій – щонайменше 3 млрд форинтів (10 млн євро) (у деяких регіонах – 1 млрд форинтів);</li> <li>– створення нових або розширення діючих виробничих потужностей;</li> <li>– виробництво продукції з високою часткою доданої вартості;</li> <li>– протягом чотирьох найближчих років після року, в якому вперше отримані пільги, інвестор має: 1) підвищити середньорічну кількість працівників щонайменше на 150 (у деяких регіонах – 75) осіб (без урахування працівників у зарубіжних відділеннях) порівняно з періодом до початку інвестування або порівняно з середньою кількістю працівників за три роки до здійснення інвестування.</li> <li>– щорічні витрати на оплату праці мають перевищувати їх мінімальний рівень у 600 разів (у деяких регіонах – 300), за винятком витрат у зарубіжних відділеннях компанії-інвестора, порівняно з останнім роком до початку інвестування або порівняно з середнім показником за три роки до здійснення інвестування.</li> </ul> </li> <li>• <b>Зменшення бази оподаткування корпоративного податку щодо діяльності із досліджень та розробок на:</b> суму витрат на власні дослідження і розробки та амортизацію, суму витрат на оплату послуг із здійснення досліджень і розробок.</li> <li>• <b>Зменшення бази оподаткування корпоративного податку на 300% від прямих витрат на дослідження і розробки</b>, якщо інвестиційний проект реалізується в університеті або державному НДІ.</li> <li>• <b>Дозвіл на формування неоподаткованого резерву</b> розвитку у розмірі 50% прибутку до оподаткування протягом чотирьох років.</li> <li>• <b>Податкові стимули можуть бути надані компаніям</b>, які інвестують у проекти із захисту навколишнього середовища, надання послуг широкосмугового доступу до Інтернету, у науково-дослідні проекти, виробництво кіно- та відеопродукції, якщо сума їхнього інвестиції становитиме щонайменше 100 млн форинтів (0,33 млн. євро).</li> <li>• <b>Податкові пільги для розвитку мережних центрів послуг</b> – залежно від регіону розміщення вони можуть зменшити податкову базу на 1 млн форинтів на кожного додатково найнятого працівника. Загальний обсяг знижки може досягати обсягу загальних річних витрат на фонд заробітної плати.</li> </ul>
Словаччина	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Загальна податкова ставка – 22%.</b></li> <li>• <b>Зменшення податку на прибуток</b> залежно від категорії інвестора (промислове виробництво, розвиток мережних центрів послуг або технологічних центрів).</li> <li>• <b>Для залучення інвестицій у створення підприємств за пріоритетними напрямками діяльності</b> можуть бути надані податкові знижки у розмірі: <ul style="list-style-type: none"> <li>– у промисловості і створенні технологічних центрів: від 10–12 до 35% залежно від зони (від А до Е), на які поділена територія країни за критерієм рівня безробіття;</li> <li>– у створенні центрів бізнес-послуг – 25–35%.</li> </ul> </li> </ul>
Словенія	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Загальна податкова ставка – 17%.</b></li> <li>• <b>Зменшення бази корпоративного прибуткового податку на 20-40% від суми інвестицій</b> у дослідження та розробки залежно від регіону: <ul style="list-style-type: none"> <li>– для інвестицій в основні засоби та/або нематеріальні активи податкова база може бути зменшена на 30% (до 30000 євро);</li> <li>– працевлаштування інвалідів – податкові пільги у розмірі 50–100% заробітної плати інваліда;</li> <li>– для добровільного додаткового пенсійного страхування – до 24% обов'язкових внесків на пенсійне страхування та страхування по інвалідності</li> <li>– при проходженні стажування у професійній освіті.</li> </ul> </li> <li>• <b>Встановлення особливих ставок ПДВ (загальна – 22%):</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>– 9,5% – для окремих категорій товарів і послуг – фармацевтичні продукти, медичне обладнання, книги, газети, діяльність готелів, сільськогосподарські машини тощо;</li> <li>– 0% – фінансові послуги, страхування, лотереї, громадське радіо і телебачення, освіта, охорона здоров'я та медичні послуги, діяльність у галузі культури.</li> </ul> </li> </ul>
<b>3. ДОПОМОГА У СТВОРЕННІ РОБОЧИХ МІСЦЬ ТА НАВЧАННІ ПРАЦІВНИКІВ</b>	
Польща	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Для отримання державної фінансової допомоги на створення нових робочих місць</b>, діяльність інвесторів повинна відповідати певним критеріям, а саме: <ul style="list-style-type: none"> <li>– у стратегічно важливих секторах економіки мінімальна сума кваліфікованих інвестицій має становити не менше 40 млн польських злотих, мінімальна кількість створених робочих місць – 250;</li> <li>– в інших секторах зазначені показники становлять, відповідно, 1 млрд польських злотих і 500 робочих місць;</li> <li>– при інвестуванні у розвиток сучасних послуг необхідна кількість створених робочих місць – 250;</li> <li>– для інвестиційних проектів у галузі науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт мінімальна сума інвестованих коштів – 3 млн. польських злотих, а мінімальна кількість створених робочих місць – 35 (для працівників із вищою освітою).</li> </ul> </li> <li>• <b>Максимальна сума державної допомоги</b> становить від 3200 злотих на одного працівника (для інвестицій, які створюють до 250 робочих місць) до 18700 злотих на одного працівника (для інвестицій, що створюють понад 1000 робочих місць).</li> </ul>



Країна	Інвестиційні стимули
Чехія	<ul style="list-style-type: none"> <li>Державні органи надають допомогу для створення нових робочих місць та перенавчання та підвищення кваліфікації працівників</li> <li>Гранти на створення нових робочих місць становлять суму до 200 тис. крон на одного працівника</li> <li>Гранти на перенавчання та підвищення кваліфікації працівників становлять 25, 35 чи 45% витрат на перенавчання залежно від розміру компанії – велика, середня чи мала. Вони надаються лише у регіонах, у яких рівень безробіття більш ніж на 50% вищий, ніж у середньому по країні.</li> </ul>
Угорщина	<ul style="list-style-type: none"> <li>Надаються прямі готівкові державні субсидії на безповоротній основі: <ul style="list-style-type: none"> <li>на навчання – в обсязі 25–90% витрат, до 2 тис. євро.</li> <li>для створення робочих місць – в обсязі 3–5 тис. євро на кожне нове робоче місце.</li> </ul> </li> <li>Надають податкові знижки підприємствам, які реалізують інвестиційні проекти зі створення робочих місць. Розмір податкових знижок розраховується на основі фонду оплати праці нових працівників за 24 місяці в межах трірічного періоду, протягом якого вони були найняті. При цьому немає обмежень щодо величини фонду оплати праці чи кількості новостворених робочих місць.</li> <li>Урядом розроблено спеціальні фінансові інструменти: <ul style="list-style-type: none"> <li>VIP-можливість субсидування навчання працівників для підвищення їхньої кваліфікації: субсидії надають інвесторам, які створили не менше 50 робочих місць. Для кількості від 50 до 500 місць субсидія становить 1 млн євро, понад 500 місць – 2 млн. євро і є доступною як випадку загального (до 60% витрат на нього), так і спеціального навчання працівників (25% витрат). Рівень допомоги може бути підвищений для малих і середніх підприємств і на випадок навчання людей з обмеженими можливостями.</li> <li>VIP-можливість субсидування створення робочих місць: застосовується при створення інвестором не менше 250 місць у депресивних регіонах. Максимальний розмір субсидії – 3 млн євро залежно від регіону та кількості створених робочих місць;</li> <li>Індивідуальні субсидії для організації додаткового навчання студентів протягом канікул: максимальний обсяг – 8 тис. євро на одного студента або 2 млн. євро на компанію – організатора навчання.</li> </ul> </li> <li>Угорський банк розвитку надає кредити для створення нових робочих місць і капітальних вкладень у галузях охорони навколишнього середовища та охорони здоров'я відповідно до Програми бізнес-кредитів</li> </ul>
Словаччина	<ul style="list-style-type: none"> <li>Для стимулювання створення робочих місць у пріоритетних напрямках діяльності можуть бути надані субсидії у розмірі: <ul style="list-style-type: none"> <li>у промисловості: 8–10 тис. євро для зони А, 6–8 тис. євро для зони В, 4–5 тис. євро для зони С (зони виділені залежно від рівня безробіття)</li> <li>у створенні технологічних центрів – від 8760 до 14600 євро</li> <li>у створенні центрів бізнес-послуг – від 800 до 13,1 тис. євро</li> </ul> </li> <li>Інвестор може подати заявку на фінансову допомогу для підтримки вже створених або нових робочих місць, для покриття транспортних витрат працівників, на навчання та професійну підготовку.</li> </ul>
Словенія	<ul style="list-style-type: none"> <li>Фінансові стимули можуть бути надані іноземним компаніям за їхньої безпосередньої пайової участі не менше 10%. Розподіл грантів затверджується кожного року, наприклад, у 2010 р. обсяг фінансування становив 6,5 млн євро, у 2011 р. – 8 млн.</li> <li>Застосовуються такі інвестиційні стимули: <ul style="list-style-type: none"> <li>гранти на працевлаштування груп безробітних (віком до 25, старше 50 років, студенти, випускники, безробітні тривалий час);</li> <li>при найманні на роботу безробітних зменшується база оподаткування податком на прибуток на 70% від валової заробітної плати обсягом до максимальної державної допомоги із соціального забезпечення.</li> </ul> </li> </ul>
<b>4. ПРЯМА ФІНАНSOVA ДОПОМОГА ДЕРЖАВИ (ГРАНТИ)</b>	
Польща	<ul style="list-style-type: none"> <li>Для отримання державної фінансової допомоги за критерієм обсягу інвестиційних коштів мінімальний обсяг вкладених інвестором коштів має становити: <ul style="list-style-type: none"> <li>у стратегічно важливих секторах економіки – 160 млн злотих (при цьому мінімальна кількість створених робочих місць – 50);</li> <li>в інших секторах з тих, які можуть користуватися регіональної допомогою, відповідно – 1 млрд злотих і 500 робочих місць.</li> </ul> </li> <li>Державна допомога обчислюється як відсоток від кваліфікованих інвестиційних коштів у розмірі від 1 до 10%. Загальний обсяг допомоги обмежується 15% обсягу інвестицій для проектів в особливих економічних зонах і 30% – для інших проектів.</li> </ul>
Чехія	<ul style="list-style-type: none"> <li>Максимальний розмір державної допомоги включає такі інструменти, як податкові стимули, гранти на створення робочих місць, грошові гранти на здійснення капітальних інвестицій, компенсацію різниці між ціною придбання та ринковою ціною у випадку передачі інвестору землі за особливими цінами. Окремо від цього переліку може надаватися допомога на навчання та підвищення кваліфікації працівників.</li> <li>Загальний максимальний розмір допомоги може становити 40% загальних витрат інвестора (у південно-західному регіоні – 30%). Якщо інвестор реалізує проект у регіонах II типу та конкурує з низькотехнологічними секторами промисловості, загальний обсяг допомоги становить 75% звичайного рівня. Для інвестиційних проектів на території м. Прага інвестиційних стимулів не передбачено.</li> <li>Грошова допомога для здійснення капітальних інвестицій передбачена лише для стратегічних інвестиційних проектів і може досягати 5–7% вартості проекту додатково до інших інвестиційних стимулів. Така допомога доступна для проектів у сфері промисловості (максимальний розмір допомоги – 1,5 млрд крон) та при створенні технологічних центрів (максимальний розмір допомоги – 0,5 млрд крон). Рішення щодо її надання приймається урядом країни.</li> </ul>
Угорщина	<ul style="list-style-type: none"> <li>Урядом розроблений інструмент VIP-інвестиційна субсидія: для інвестицій понад 10 млн євро та певної кількості новостворених робочих місць (від 50 до 100), а також залежно від цілей та регіону інвестування. Якщо інвестиційні вкладення, що передбачає здійснити інвестор, становлять від 10 до 25 млн євро, уряд може розглянуто їх субсидування із залученням коштів фондів ЄС.</li> <li>Головними сферами діяльності, у яких застосовується VIP-інвестиційна субсидія є: інвестування у промислове виробництво (greenfield-, brownfield-інвестиції або розширення виробництва), створення центрів бізнес-послуг, дослідження і розроблення і туризм.</li> <li>Між інвестором та урядом Угорщини проводяться переговори щодо умов застосування і розмірів VIP-інвестиційної субсидії у випадках, коли: <ul style="list-style-type: none"> <li>передбачені інвестиції становитимуть понад 50 млн євро та буде створено 100–200 нових робочих місць</li> <li>створення центрів бізнес-послуг, у яких буде зайнято не менше 100 нових працівників в цілому та не менше 200 – у центральній Угорщині</li> <li>здійснення інвестицій у дослідження і розроблення, які зумовлять створення не менше 10 нових робочих місць для наукових працівників.</li> </ul> </li> </ul>
Словаччина	<ul style="list-style-type: none"> <li>Можуть бути надані гранти та субсидії на придбання необоротних матеріальних або нематеріальних активів та частково – на покриття витрат на створення нових робочих місць</li> </ul>
Словенія	<ul style="list-style-type: none"> <li>Можуть бути надані: <ul style="list-style-type: none"> <li>субсидії для підприємств у високотехнологічній області;</li> <li>субсидії для технологічних проектів;</li> <li>лінії венчурного капіталу для малих і середніх підприємств.</li> </ul> </li> </ul>

Країна	Інвестиційні стимули
<b>5. СПЕЦІАЛЬНІ ЕКОНОМІЧНІ ЗОНИ</b>	
<b>Польща</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Функціонує 14 особливих економічних зон.</li> <li>Для ведення бізнесу в межах особливих економічних зон (ОЕЗ) мають бути виконані умови: <ul style="list-style-type: none"> <li>сума капіталовкладень не менша за 100 тис. євро, при цьому частка власного капіталу підприємця не менша за 25%;</li> <li>капіталовкладення повинні освоюватися протягом не менше п'яти років з дня завершення проекту (три роки для малих і середніх підприємств);</li> <li>робочі місця на новостворених об'єктах повинні підтримуватися і зберігатися протягом не менше п'яти років з дня прийняття на роботу (три роки – для малих і середніх підприємств).</li> </ul> </li> <li>При інвестуванні в ОЕЗ, підприємства звільняються від сплати податку на прибуток, залежно від масштабу інвестицій; максимально – на 70% суми інвестицій, тобто прямих інвестиційних витрат (на придбання нерухомого майна, рослин, устаткування і ліцензій тощо) та витрат на оплату праці протягом двох років. Звільнення від сплати прибуткового податку компаній надається тільки стосовно прибутку, отриманого від діяльності, здійснюваної в рамках даної ОЕЗ.</li> <li>Деякі ОЕЗ надають також пільги у сплаті податку на нерухомість.</li> <li>Існує кілька обмежень щодо видів діяльності, які можуть здійснюватися в рамках ОЕЗ, виняток становлять фінансові послуги, виробництво тютюнових виробів, а також сфера азартних ігор та інші ліцензовані види діяльності.</li> </ul>
<b>Угорщина</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Функціонують <b>промислові парки</b> (з 1996 р.) та <b>вільні економічні зони</b> (з 2012 р.). <b>Промисловий парк визначено як «обмежена територія, що забезпечена необхідною інфраструктурою, створена для розвитку промислового підприємництва (на строк не менше п'яти років) та отримала за результатами конкурсу статус промислового парку».</b> Кількість промислових парків становить понад 200, у них працює понад 1500 підприємств, 80% їх продукції експортується;</li> <li>Для отримання статусу промислового парку на його території має бути розташовано не менше 10 підприємств, загальна кількість працівників яких має становити не менше 500 осіб;</li> <li>Для залучення інвесторів у промислові парки застосовуються: загальнодержавні податкові пільги, звільнення від місцевих податків на термін до п'яти років, скорочення комунальних платежів або надання розстрочки щодо їхньої сплати, нормативи прискореної амортизації;</li> <li>Метою створення вільних економічних зон є стимулювання виробництва у слаборозвинених і депресивних регіонах. Надання їм пільг зумовлено дотриманням нормативу щодо певної кількості працевлаштованих громадян Угорщини.</li> </ul>
<b>Словенія</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Існує два види зон вільної торгівлі – <b>вільні економічні зони</b> і <b>вільні митні зони</b>.</li> <li>Резиденти вільних економічних зон мають право на такі пільги: <ul style="list-style-type: none"> <li>звільнення від ПДВ для імпорту обладнання, закупівлі матеріалів та послуг, необхідних для виробництва експортної продукції або виконання інших дозволених видів діяльності;</li> <li>зниження ставок корпоративних податків на 10–21%;</li> <li>податкові пільги в розмірі 50% від вкладених коштів у матеріальні активи</li> <li>зниження оподаткованої бази на суму до 50% від заробітної плати учнів та працевлаштованих безробітних.</li> </ul> </li> </ul>

Джерело: складено Фащевською О.М.

## Додатки до розділу 8

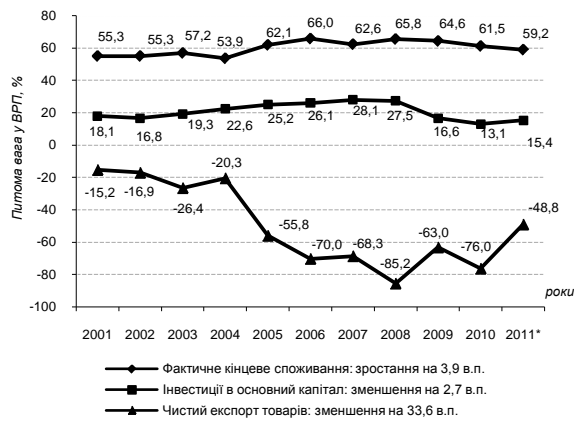
Зрушення у структурі ВРП за категоріями доходу у 2001–2011 роках 8.1  
(у розрізі чотирьох типів ареалів економічного зростання), %

ДОДАТОК

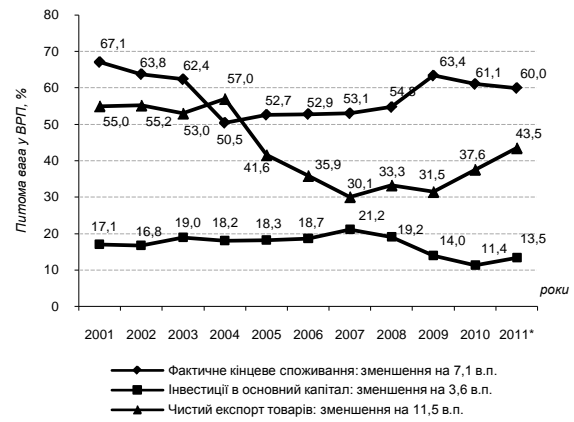
Джерело: розраховано та побудовано Голиковою Т.В. за даними Державної служби статистики України за відповідні роки: [Електронний ресурс]. – Доступний з : <http://www.ukrstat.gov.ua/>

## Зрушення у структурі ВРП за категоріями видатку у 2001–2011 р. 8.2 (у розрізі чотирьох типів ареалів економічного зростання), %

ДОДАТОК



а) м. Київ



б) регіони групи II (Луганська, Донецька, Дніпропетровська, Запорізька, Полтавська області)



в) регіони групи III  
(Харківська, Одеська, Київська, Миколаївська області)

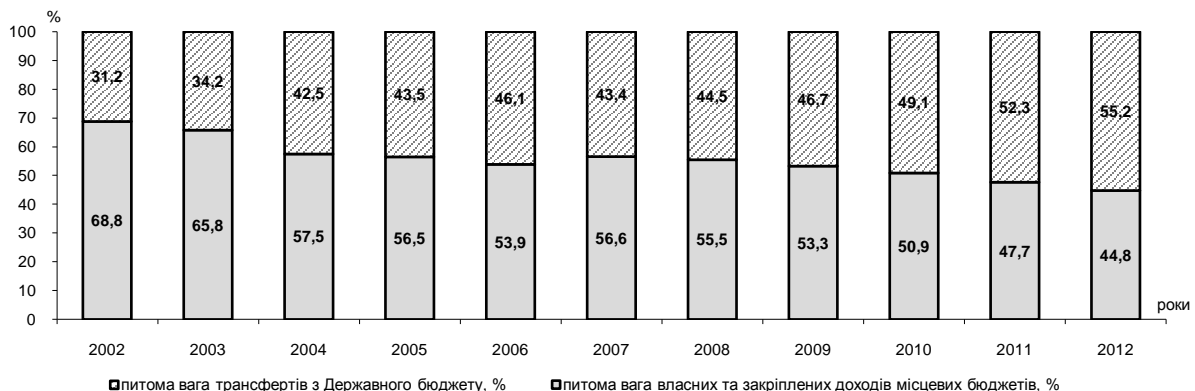


г) регіони групи IV  
(АР Крим, Львівська, Івано-Франківська, Сумська, Черкаська, Хмельницька, Рівненська, Кіровоградська, Закарпатська, Вінницька, Житомирська, Чернігівська, Херсонська, Волинська, Тернопільська, Чернівецька області)

Джерело: розраховано та побудовано Голюковою Т.В. за даними Державної служби статистики України за відповідні роки: [Електронний ресурс]. – Доступний з : <http://www.ukrstat.gov.ua/>

## Структура доходів місцевих бюджетів у 2002–2012 рр. 8.3

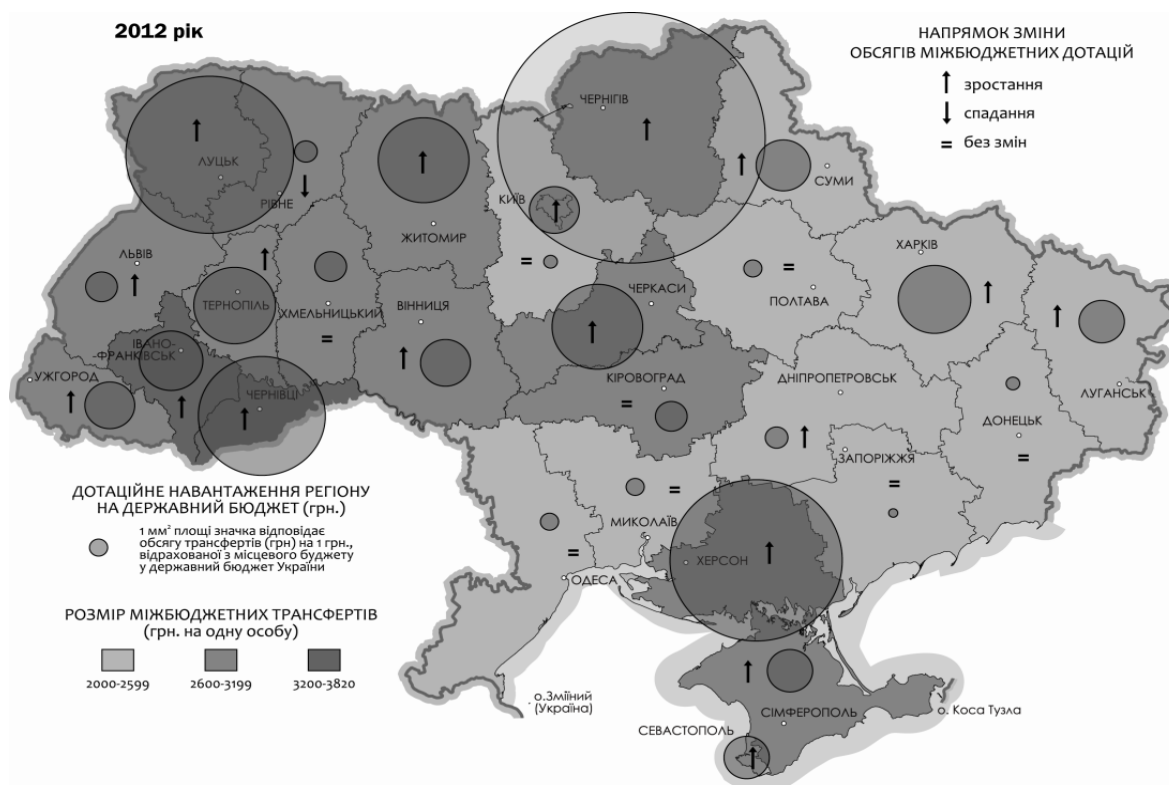
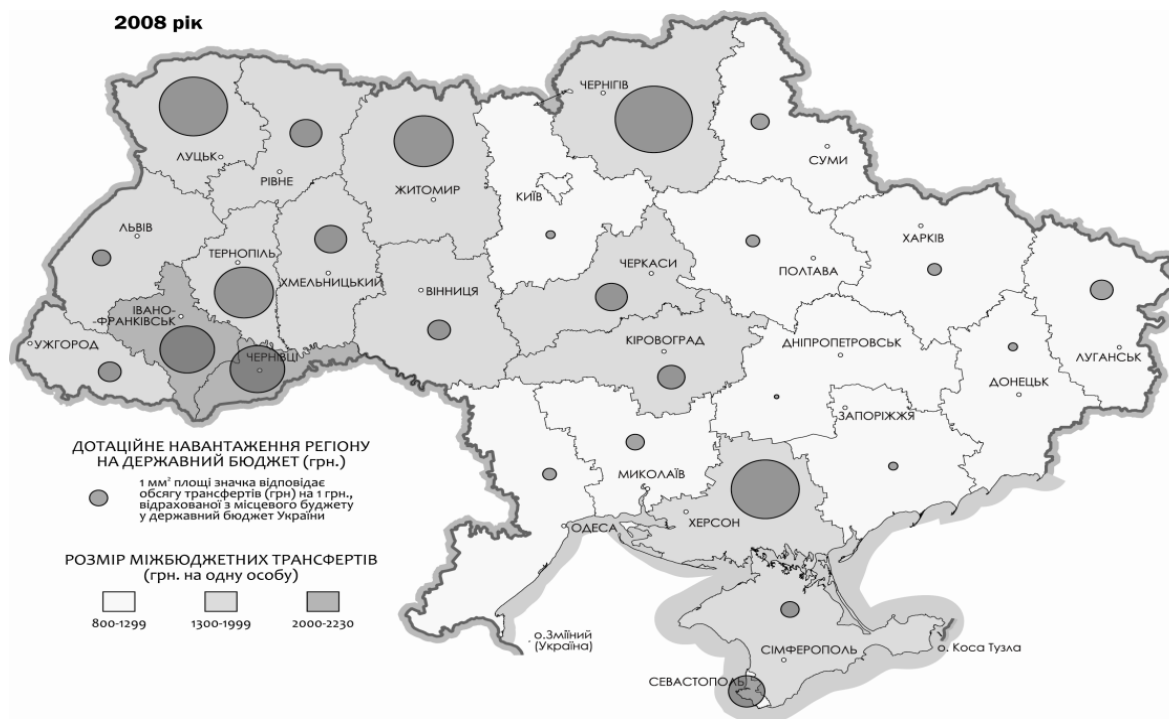
ДОДАТОК



Джерело: розраховано Голюковою Т.В. за даними висновку Рахункової палати щодо виконання Державного бюджету за відповідний період: [Електронний ресурс]. – Доступний з : [http://www.ac-rada.gov.ua/img/files/Buleten\\_vykon\\_budg\\_2011.p](http://www.ac-rada.gov.ua/img/files/Buleten_vykon_budg_2011.p)

## Обсяги міжбюджетних трансфертів (дотацій та субвенцій) 8.4 за регіонами України, 2008 р. та 2012 р.

ДОДАТОК



Джерело: складено за розрахунками Бевз І.А.

## Додатки до розділу 9

## Коефіцієнти регресії для інвестиційної функції 9.1

ДОДАТОК

Вид економічної діяльності		Україна				Німеччина			
		коэф. детерм.	коефіцієнти регресії			коэф. детерм.	коефіцієнти регресії		
			$\alpha$	$\beta$	$\gamma$		$\alpha$	$\beta$	$\gamma$
Сільське, лісове господарство, мисливство, рибальство	1	0,9406	0,0383	0,1188	0,4010	0,9998	0,0430	0,0553	0,5053
Видобування енергетичних матеріалів	2	0,9931	0,1883	0,2254	0,2037	0,9962	0,4482	0,1230	0,3635
Добування корисних копалин, крім паливно-енергетичних	3	0,9550	0,0936	0,0397	0,0000	0,9919	0,3085	-0,0915	0,0000
Виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів	4	0,9784	0,0206	0,1377	0,6377	0,9994	0,0975	0,0715	0,2733
Легка промисловість	5	0,9785	0,0158	0,0400	0,4239	0,9957	0,1001	0,2734	0,0000
Оброблення деревини та виробництво виробів з деревини; целюлозно-паперове виробництво; видавнича діяльність	6	0,9934	0,0163	0,0121	0,7764	0,9979	0,0837	0,2700	0,4320
Виробництво кокспродуктів, нафтоперероблення	7	0,9763	0,0154	0,0268	0,5403	0,9678	0,0774	-0,1327	0,3216
Хімічна та нафтохімічна промисловість	8	0,9455	0,0352	0,0274	0,4933	0,9984	0,0589	0,0867	0,6588
Виробництво іншої неметалевої мінеральної продукції	9	0,9320	0,0575	0,1634	0,6263	0,9989	0,2027	0,1246	-0,0663
Металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів	10	0,9455	0,0430	0,0375		0,9931	0,1586	-0,0917	0,0000
Машинобудування	11	0,9875	0,0363	0,0327	0,0000	0,9974	0,0929	-0,0345	0,3617
Інші галузі промисловості	12	0,9550	0,0936	0,0397	0,0000	0,9975	0,1087	0,0640	0,0000
Виробництво та розподілення електроенергії	13	0,9218	0,1062	0,0875		0,9996	0,0856	0,0761	0,7974
Водопостачання	14	0,9478	0,0545	0,1663	0,6852	0,9982	0,1881	1,1613	0,7357
Будівництво	15	0,9796	0,0623	0,0570		0,9970	0,0325	0,1162	0,4901
Торгівля, ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку	16	0,9438	0,0656	0,1065		0,9974	0,0857	0,0744	0,2853
Діяльність готелів і ресторанів	17	0,9626	0,1163	0,1247	0,3550	0,9959	0,0497	0,4995	0,4127
Діяльність транспорту	18	0,9641	0,1332	0,3478	0,2163	0,9949	0,3070	0,3345	0,0000
Діяльність пошти та зв'язку	19	0,7553	0,2203	0,5361		0,9922	0,2013	0,1027	0,2869
Фінансова діяльність	20	0,9742	0,0071	0,0637	0,7883	0,9986	0,0014	0,0517	0,7624
Операції з нерухомим майном	21	0,9447	0,4249	1,2281		0,9903	0,2216	1,8358	0,0000
Оренда машин та устаткування; прокат побутових виробів і предметів особистого вжитку	22	0,9587	0,0767	0,2931	0,6883	0,9915	0,2236	0,5469	-0,5003
Діяльність у сфері інформатизації	23	0,9084	0,0078	0,0400	0,4896	0,9417	0,0096	0,1895	0,5070
Дослідження та розробки	24	0,9615	0,0329	0,0162	0,0731	0,9913	0,0317	0,1497	0,0246
Діяльність у сферах права, бухгалтерського обліку, інжинірингу; надання послуг підприємствам	25	0,9705	0,0137	0,0421	0,4175	0,9979	0,0340	-0,1043	-0,0543
Державне управління	26	0,9553	0,0262	0,0588	0,3168				
Освіта	27	0,9728	0,0275	0,0491	0,2364				
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	28	0,9647	0,0506	0,0211	0,1918				
Соціальні та індивідуальні послуги, громадська діяльність та інші види діяльності	29	0,9520	0,1495	0,1479	-0,0810				

Джерело : складено за розрахунками Іллюши С.Н.

## Коефіцієнти регресії для ВДВ (у цінах 2010 р.) 9.2

ДОДАТОК

Вид економічної діяльності		Україна			Німеччина		
		коефіц. детерм.	коефіцієнти регресії		коеф. детерм.	коефіцієнти регресії	
			α	β		α	β
Сільське, лісове господарство, мисливство, рибальство	1	0,99998	1,27493	-1,52520	0,99998	0,97788	-1,00680
Видобування енергетичних матеріалів	2	0,99997	0,95121	-0,89609	0,99998	1,02208	-1,04590
Добування корисних копалин, крім паливно-енергетичних	3	0,99990	1,00551	-1,02689	0,99997	1,03604	-1,10800
Виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів	4	0,99990	0,97533	-0,97554	0,99967	1,36323	-1,50120
Легка промисловість	5	0,99980	1,10704	-1,20383	0,99997	0,89983	-0,86780
Оброблення деревини та виробництво виробів з деревини; целюлозно-паперове виробництво; видавнича діяльність	6	0,99990	0,91677	-0,89992	0,99999	1,00106	-1,01450
Виробництво кокспродуктів, нафтоперероблення	7	0,99600	0,88577	-0,89185	0,99980	0,93898	-0,93460
Хімічна та нафтохімічна промисловість	8	0,99970	0,88544	-0,87678	1,00000	0,95889	-0,95020
Виробництво іншої неметалевої мінеральної продукції	9	0,99990	0,90326	-0,88454	0,99999	0,97858	-0,98440
Металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів	10	0,99990	0,93911	-0,94049	0,99999	0,98599	-0,98970
Машинобудування	11	0,99960	1,25061	-1,36024	1,00000	0,99333	-0,99720
Інші галузі промисловості	12	0,99990	1,00799	-1,02387	0,99998	1,00914	-1,03140
Виробництво та розподілення електроенергії	13	0,99980	0,73720	-0,61157	0,99994	0,93218	-0,91040
Водопостачання	14	0,99900	0,86625	-0,81479	1,00000	0,96030	-0,86550
Будівництво	15	0,99980	1,01519	-1,04898	1,00000	0,97102	-0,96250
Торгівля, ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку	16	0,99960	0,71769	-0,42303	1,00000	1,00229	-1,02460

Продовж. дод. 9.2

Вид економічної діяльності		Україна			Німеччина		
		коєфіц. детерм.	коєфіцієнти регресії		коєф. детерм.	коєфіцієнти регресії	
			α	β		α	β
Діяльність готелів і ресторанів	17	0,99970	0,83865	-0,73857	0,99999	0,91830	-0,87170
Діяльність транспорту	18	0,99990	1,00798	-1,04208	0,99999	0,87785	-0,83800
Діяльність пошти та зв'язку	19	0,99990	0,96673	-0,94307	1,00000	0,99422	-1,01360
Фінансова діяльність	20	0,99910	0,80748	-0,58448	0,99998	1,06063	-1,17380
Операції з нерухомим майном	21	0,99990	0,81215	-0,61288	1,00000	0,98887	-0,98840
Оренда машин та устаткування; прокат побутових виробів і предметів особистого вжитку	22	0,99990	0,91952	-0,83292	1,00000	0,99702	-1,00670
Діяльність у сфері інформатизації	23	0,99990	1,01969	-1,06343	1,00000	1,00084	-1,01410
Дослідження та розробки	24	0,99960	0,97868	-1,00583	0,99999	0,94707	-0,96600
Діяльність у сферах права, бухгалтерського обліку, інжинірингу; надання послуг підприємцям	25	0,99890	0,90715	-0,85806	1,00000	0,99493	-0,99980
Державне управління	26	0,99996	1,00937	-1,17164	0,99998	1,07383	-1,39990
Освіта	27	0,99997	0,93904	-0,90377	1,00000	1,02133	-1,21780
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	28	0,99997	1,11671	-1,47027	1,00000	0,95373	-0,94560
Соціальні та індивідуальні послуги, громадська діяльність та інші види діяльності	29	0,99990	0,81961	-0,66799	1,00000	1,04354	-1,19860
<b>Всього</b>	<b>30</b>	<b>1,00000</b>	<b>0,95807</b>	<b>-0,94821</b>	<b>1,00000</b>	<b>0,99882</b>	<b>-1,03250</b>

Джерело : складено за розрахунками Іллюши С.Н.

### Зміна ВВП та інвестицій при збалансованому збільшенні випуску 9.3 конкретного ВЕД на 1000 (випуск в цілому не змінюється)

ДОДАТОК

Вид економічної діяльності	Вплив зміни випуску, млн грн		Сумарний ефект
	ΔВВП	Δінвестицій	
1. Сільське господарство, мисливство, лісове господарство та рибальство	-97,6	-63,0	-34,7
2. Добування енергетичних матеріалів	99,9	294,5	-194,7
3. Добування корисних копалин, крім паливно-енергетичних	59,6	122,7	-63,1
4. Виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів	-274,7	-16,3	-258,4
5. Легка промисловість	-114,0	-17,4	-96,6
6. Оброблення деревини та виробництво виробів з деревини; целюлозно-паперове виробництво; видавнича діяльність	-147,7	31,6	-179,3
7. Виробництво коксу; продуктів нафтоперероблення та ядерних матеріалів	-265,9	-68,8	-197,1
8. Хімічна та нафтохімічна промисловість	-210,1	0,8	-210,9
9. Виробництво іншої неметалевої мінеральної продукції	-130,8	53,2	-184,0
10. Металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів	-123,4	-11,3	-112,0
11. Машинобудування	-260,4	-30,9	-229,4
12. Інші галузі промисловості	-183,8	-35,8	-148,0
13. Виробництво та розподілення електроенергії	0,0	103,0	-103,0
14. Збирання, очищення та розподілення води	240,0	664,1	-424,1
15. Будівництво	-106,0	-69,0	-37,0
16. Торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предм. особистого вжитку	150,6	-31,1	181,7
17. Діяльність готелів та ресторанів	-59,1	27,3	-86,4
18. Діяльність транспорту	-21,9	179,9	-201,8
19. Діяльність пошти та зв'язку	79,2	116,5	-37,3
20. Фінансова діяльність	117,2	-117,6	234,8
21. Операції з нерухомим майном	273,4	299,4	-26,0
22. Оренда машин та устаткування; прокат побутових виробів і предм. особистого вжитку	182,2	46,8	135,5
23. Діяльність у сфері інформатизації	78,8	-83,0	161,9
24. Дослідження та розробки	43,5	-91,7	135,2
25. Діяльність у сферах права, бухг. обліку, інжинірингу; надання послуг підприємцям	45,6	-129,0	174,6
26. Державне управління	226,4	-112,1	338,5
27. Освіта	289,3	-111,0	400,3
28. Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	125,8	-94,6	220,4
29. Соціальні та індивідуальні послуги, громадська діяльність та інші види діяльності	101,0	9,6	91,4

Джерело : складено за розрахунками Іллюши С.Н.

### Структура випусків, % 9.4

ДОДАТОК

Вид економічної діяльності	Україна	Україна	США	Канада	Франція	Німеччина	Австрія	Польща	Швеція
	2011	2030	2005	2000	2005	2005	2005	2005	2005
1. Сільське господарство, мисливство, лісове господарство та рибальство	9,02	<b>6,00</b>	1,37	2,72	2,28	1,05	1,53	4,44	1,20
2. Добування енергетичних матеріалів	2,75	<b>1,64</b>	1,06	3,38	0,02	0,15	0,13	1,11	0,02
3. Добування корисних копалин, крім паливно-енергетичних	2,60	<b>1,66</b>	0,65	1,15	0,17	0,14	0,26	0,40	0,47
4. Виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів	7,62	<b>6,57</b>	2,87	3,74	4,08	3,36	3,22	6,83	2,44
5. Легка промисловість	0,73	<b>0,62</b>	0,47	0,88	0,82	0,61	0,78	1,21	0,24

Продовж. дод. 9.4

Вид економічної діяльності	Україна	Україна	США	Канада	Франція	Німеччина	Австрія	Польща	Швеція
	2011	2030	2005	2000	2005	2005	2005	2005	2005
6. Оброблення деревини та виробництво виробів з деревини; целюлозно-паперове виробництво; видавнича діяльність	1,59	<b>2,27</b>	2,75	4,76	1,90	2,49	3,71	3,02	4,89
7. Виробництво коксу; продуктів нафтоперероблення та ядерних матеріалів	3,23	<b>1,38</b>	1,96	1,74	1,59	1,29	0,69	1,59	1,29
8. Хімічна та нафтохімічна промисловість	3,22	<b>2,83</b>	3,42	3,39	4,12	4,48	2,58	3,86	2,95
9. Виробництво іншої неметалевої мінеральної продукції	1,38	<b>0,89</b>	0,49	0,60	0,79	0,82	1,20	1,46	0,50
10. Металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів	9,14	<b>4,18</b>	2,11	3,56	3,21	4,25	4,52	4,16	4,32
11. Машинобудування	6,01	<b>8,16</b>	6,32	10,95	8,69	15,64	9,95	8,28	11,76
12. Інші галузі промисловості	0,82	<b>0,91</b>	0,98	0,92	0,60	0,82	1,18	1,60	0,75
13. Виробництво та розподілення електроенергії	4,44	<b>2,03</b>	1,83	1,79	2,00	1,83	3,77	3,25	1,83
14. Збирання, очищення та розподілення води	0,22	<b>0,25</b>	0,00	0,02	0,27	0,25	0,11	0,25	0,24
15. Будівництво	4,31	<b>6,69</b>	5,11	6,05	6,63	4,67	7,36	7,72	4,33
16. Торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку	12,51	<b>12,49</b>	10,10	10,77	10,02	9,43	11,15	13,89	8,98
17. Діяльність готелів та ресторанів	0,87	<b>2,07</b>	2,73	2,39	2,45	1,59	3,79	1,23	1,69
18. Діяльність транспорту	7,33	<b>4,57</b>	3,07	5,23	4,55	4,64	5,30	5,57	7,48
19. Діяльність пошти та зв'язку	1,61	<b>2,07</b>	3,01	1,95	2,08	2,04	2,16	2,41	2,14
20. Фінансова діяльність	3,31	<b>3,88</b>	7,43	5,74	5,03	5,50	4,55	3,21	3,01
21. Операції з нерухомим майном	3,71	<b>6,11</b>	8,90	7,04	8,51	7,99	7,31	5,44	9,13
22. Оренда машин та устаткування; прокат побутових виробів і предметів особистого вжитку	0,25	<b>0,96</b>	1,10	0,66	0,77	1,30	1,19	0,58	0,92
23. Діяльність у сфері інформатизації	0,72	<b>1,38</b>	1,38	1,23	1,94	1,30	1,67	0,80	2,95
24. Дослідження та розробки	0,42	<b>0,95</b>	4,12	0,00	1,07	0,50	0,33	0,34	8,43
25. Діяльність у сферах права, бухгалтерського обліку, інжинірингу; надання послуг підприємцям	2,46	<b>5,18</b>	2,67	4,83	9,33	7,31	6,56	5,25	0,00
26. Державне управління	2,61	<b>4,15</b>	11,18	7,12	4,79	4,41	4,02	3,81	3,68
27. Освіта	3,14	<b>2,85</b>	0,83	2,96	3,22	2,92	3,07	2,96	3,83
28. Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	2,43	<b>4,03</b>	5,95	1,56	5,46	5,14	4,41	2,61	6,95
29. Соціальні та індивідуальні послуги, громадська діяльність та інші види діяльності	1,54	<b>3,22</b>	6,13	2,85	3,59	4,09	3,51	2,73	3,58
Всього	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Джерело : складено за розрахунками Ілляши С.Н.

### Макроекономічні показники України за умови технологічного наближення 9.5 до передових країн, млн грн, постійні ціни 2010 р.

ДАДАТОК

Роки	Випуск	ВВП	КС домашніх господарств	КС обслуг. організ.	КС ЗДУ	ВНОК	Експорт	Імпорт	Зовнішній світ	
									запозич.	виплати
2010	2388289	1082569	686082	8222	219926	195927	549365	580944	192537	0
2011	2544501	1138795	760447	8498	207657	209416	573305	635091	0	0
2012	2417276	1147002	756205	8882	209012	215184	544030	600015	81410	105326
2013	2368931	1142726	783331	9170	208092	221636	533869	584766	115273	93879
2014	2185812	1088446	753064	9041	198073	205490	493265	536573	94606	89432
2015	2207670	1120370	732580	9621	203744	226957	498867	538925	75315	75793
2016	2295977	1187906	765240	10535	215879	249178	519518	557354	76822	75636
2017	2410776	1271812	810217	11637	230970	271887	546224	581945	67567	149385
2018	2555423	1374347	866355	12962	249421	297528	579771	613396	65663	179756
2019	2734302	1498244	935079	14553	271721	328170	621181	652634	75861	71333
2020	2953046	1646870	1018175	16460	298472	364621	671768	700857	72856	146695
2021	3189290	1807711	1126218	18576	327399	403090	726472	752628	57059	133080
2022	3444433	1980981	1203021	20914	358535	444908	785628	808207	52348	146337
2023	3719988	2166982	1304309	23487	391932	490475	849600	867873	46845	113018
2024	4017587	2366175	1411586	26312	427666	540198	918777	931925	40748	181164
2025	4338994	2579210	1525026	29407	465852	594467	993585	1000683	33523	101429
2026	4686113	2806919	1644895	32793	506633	653704	1074480	1074492	26097	77213
2027	5061003	3050285	1771526	36494	550182	718382	1161958	1153721	17656	63166
2028	5465883	3310387	1905282	40538	596688	789036	1256554	1238765	17421	55897
2029	5903153	3588299	2046501	44950	646337	866268	1358848	1330049	17780	48263
2030	6375406	3884888	2195373	49759	699280	950758	1469466	1428028	18940	39703
2030 рік до 2010, рази	2,669	3,589	3,200	6,052	3,180	4,853	2,675	2,458	1246329	1946504
									виплати після 2030	
									чисті виплати	
									115499	
									815674	

Джерело : складено за розрахунками Ілляши С.Н.

## Структура ВВП, % 9.6

ДОДАТОК

Країна – рік	ВВП	КС домашніх господарств	КС обслугов. організац.	КС ЗДУ	ВНОК	Експорт	Імпорт	Частка ВВП у випуску
Україна – 2011	100,0	66,5	0,75	18,2	18,6	54,4	-60,6	0,448
Україна – 2030	100,0	56,5	1,30	18,0	24,5	37,8	-36,8	0,609
США – 2005	100,0	70,0	0,0	15,8	19,6	9,8	-15,5	0,538
Канада – 2000	100,0	53,6	1,17	18,4	19,2	45,2	-39,8	0,503
Франція – 2005	100,0	56,1	1,32	23,7	20,0	24,3	-36,0	0,554
Німеччина – 2005	100,0	56,1	1,64	18,7	17,4	40,1	-43,1	0,554
Австрія – 2005	100,0	56,0	1,43	18,5	21,7	49,6	-58,0	0,545
Польща – 2005	100,0	62,3	1,26	18,0	18,2	35,5	-48,4	0,503
Швеція – 2005	100,0	46,9	1,69	26,4	17,4	48,7	-53,7	0,538
Китай – 2005	100,0	38,0	0,00	14,2	41,2	36,5	31,7	0,343

Частка валових інвестицій у ВВП, %

Країна	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Україна	21,1	23,0	26,3	24,7	16,6	15,8	18,3
Німеччина	17,3	18,1	19,3	19,4	16,6	17,3	18,3
Китай	41,6	41,8	41,7	43,9	47,7	49,3	49,2
США	19,9	20,2	19,2	17,5	14,1	15,2	14,9
Японія	23,6	23,8	23,7	23,5	20,2	20,2	19,9
Індія	34,3	35,9	38,1	35,4	35,8	34,8	35,5
Франція	20,0	20,9	22,0	22,0	19,1	19,3	20,6
Австрія	22,6	22,5	23,2	22,7	20,9	21,6	23,2

Джерело : складено за розрахунками Іллюши С.Н.

Основні показники динаміки і структури на перспективний період 9.7  
за видами діяльності

ДОДАТОК

Вид економічної діяльності	Інвестиції				Випуски		ВДВ	
	темп 2030/2010	частки ВЕД-2030	всього за 14-30	частка за період	темп 2030/2010	частки ВЕД-2030	темп 2030/2010	частки ВЕД-2030
Сільське, лісове господарство, мисливство, рибальство	2,579	3,546	327422	4,194	1,960	5,997	2,083	4,870
Видобування енергетичних матеріалів	4,436	5,208	436311	5,588	1,724	1,639	2,036	1,973
Добування корисних копалин, крім паливно-енергетичних	5,995	3,427	266605	3,415	1,848	1,658	2,118	1,846
Виробництво харчових продуктів, напоїв тютюнових виробів	6,451	5,984	473495	6,065	2,119	6,563	3,125	3,976
Легка промисловість	9,669	0,489	36003	0,461	2,205	0,617	2,292	0,475
Оброблення деревини та виробництво виробів із деревини; целюлозно-паперове виробництво; видавнича діяльність	8,595	2,642	176116	2,256	3,454	2,271	5,403	1,710
Виробництво кокспродуктів, нафтоперероблення	5,153	1,070	98667	1,264	1,106	1,378	3,488	0,731
Хімічна та нафтохімічна промисловість	3,695	2,975	211113	2,704	2,625	2,822	5,368	1,818
Виробництво іншої неметалевої мінеральної продукції	3,397	1,256	99087	1,269	1,773	0,890	3,044	0,685
Металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів	7,976	4,602	396611	5,080	1,192	4,177	6,336	3,329
Машинобудування	14,074	6,923	410589	5,259	3,964	8,156	4,433	4,823
Інші галузі промисловості	7,617	0,685	54539	0,699	2,877	0,913	3,242	0,623
Виробництво та розподілення електроенергії	4,649	4,263	322118	4,126	1,326	2,024	2,171	1,957
Водопостачання	23,022	1,323	79019	1,012	2,645	0,249	5,716	0,353
Будівництво	6,156	3,418	247864	3,175	4,310	6,686	6,131	5,547
Торгівля, ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку	7,682	10,160	747722	9,577	2,711	12,481	3,612	15,487
Діяльність готелів та ресторанів	6,559	2,253	165589	2,121	5,836	2,067	6,345	1,827
Діяльність транспорту	3,882	10,028	892893	11,437	1,753	4,564	1,694	4,087
Діяльність пошти та зв'язку	5,757	3,849	301237	3,858	3,033	2,067	3,557	2,348
Фінансова діяльність	1,810	0,578	58541	0,750	2,592	3,875	2,896	4,744
Операції з нерухомим майном	4,205	16,179	1338029	17,138	4,264	6,102	6,164	8,868
Оренда машин та устаткування; прокат побутових виробів і предметів особистого вжитку	10,332	1,240	86870	1,113	12,039	0,959	16,668	1,273
Діяльність у сфері інформатизації	17,734	0,485	29023	0,372	6,015	1,376	7,197	1,580
Дослідження та розробки	6,860	0,306	20273	0,260	5,342	0,947	5,237	0,970
Діяльність у сферах права, бухгалтерського обліку, інжинірингу; надання послуг підприємцям	6,088	0,721	55186	0,707	5,509	5,178	8,972	5,623
Державне управління	6,117	0,885	67134	0,860	3,623	4,144	3,872	5,682
Освіта	2,852	0,597	52710	0,675	2,165	2,849	2,696	4,236
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	4,534	1,396	105163	1,347	3,994	4,030	4,002	4,750
Соціальні та індивідуальні послуги, громадська діяльність та інші види діяльності	5,909	3,511	251384	3,220	5,722	3,322	7,250	3,811
Всього	5,228	100,000	7807314	100,000	2,669	100,000	3,703	100,000

Джерело : складено за розрахунками Іллюши С.Н.



# Обсяги зменшення проміжних витрат при випуску 1000 вартісних одиниць продукції за передовою технологією 9.8

ДОДАТОК

ВЕД	№	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29
Сільське, лісове господарство, мисливство, рибальство	1	109	4	0	10	23	18	0	-3	0	0	0	5	0	0	-2	6	17	0	0	0	1	-6	0	-1	2	9	22	14	1
Видобування енергетичних матеріалів	2	8	53	41	23	2	21	144	263	119	125	46	18	157	8	4	4	2	67	0	0	4	3	0	4	-1	8	16	13	4
Добування корисних копалин, крім паливно-енергетичних	3	0	0	-5	0	0	7	-1	0	38	123	-1	2	-31	1	54	0	0	5	-1	0	3	0	0	0	0	-1	0	0	0
Виробництво харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів	4	-54	2	0	84	3	0	0	-10	0	0	1	3	0	1	0	17	16	3	-2	0	0	0	-1	1	4	5	10	-4	0
Легка промисловість	5	0	0	0	1	-107	-3	0	-6	0	1	-5	1	1	1	-2	-2	-3	0	0	-1	0	-2	0	-1	1	-3	1	-8	1
Оброблення деревини та виробництво виробів із деревини; целюлозно-паперове виробництво; видавнича діяльність	6	0	0	0	24	-10	65	0	-7	-19	-5	-11	-11	-1	-1	-39	-6	-5	-3	-20	-2	1	-7	21	-8	-8	0	-20	-2	5
Виробництво коксопродуктів, нафтоперероблення	7	19	19	12	4	2	-7	42	21	-1	96	7	13	45	29	39	4	1	4	-1	-1	4	25	-5	13	1	-2	-1	-4	23
Хімічна та нафтохімічна промисловість	8	17	-4	18	14	-6	120	11	26	27	-1	-5	16	2	21	28	28	7	-1	-2	-2	12	2	0	-8	-4	-3	-1	51	10
Виробництво іншої неметалевої мінеральної продукції	9	-2	2	-1	22	1	-1	0	-2	-23	19	5	20	1	3	67	0	0	4	0	0	29	-2	-1	-2	5	6	2	1	2
Металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів	10	-6	2	44	-9	80	2	-5	-9	25	-43	111	20	5	1	-1	0	0	4	0	1	29	-2	-2	10	16	2	2	0	-2
Машинобудування	11	-1	-10	6	2	60	5	0	-10	21	6	-26	21	18	-10	19	-2	2	15	-1	0	20	62	-10	117	-3	-9	-2	-26	4
Інші галузі промисловості	12	0	-1	-2	0	-8	0	-3	-6	0	22	-2	106	0	-1	-5	-1	2	0	0	-2	1	-3	0	-2	19	12	3	4	-2
Виробництво та розподілення електроенергії, газу та гарячої води	13	-3	47	58	7	10	16	10	31	48	50	19	7	39	331	3	4	15	54	19	-2	60	1	2	2	9	16	34	30	20
Водопостачання	14	-1	0	0	0	0	-1	0	0	-1	2	0	0	1	40	0	0	1	-1	0	-1	2	-1	0	-2	1	1	1	3	-2
Будівництво	15	-4	-5	-17	-5	-1	-3	-1	-4	-4	-2	-1	-4	-6	-5	19	-3	-2	2	-8	-3	35	-5	-4	-5	15	-29	-3	-9	-4
Торгівля, ремонт автомобілів, побутових виробів і предметів особистого вжитку	16	-43	1	15	5	9	-7	14	-32	10	4	-6	-16	17	7	-2	17	2	11	-7	-1	24	24	-6	32	-16	-2	5	7	15
Діяльність готелів та ресторанів	17	0	-3	0	-5	-1	0	-2	-1	0	-1	0	-3	1	1	4	4	5	-1	-1	-4	-1	3	-4	7	0	9	-1	0	12
Діяльність транспорту	18	11	18	-30	-5	14	-1	12	-5	15	18	17	13	-17	9	36	34	12	-48	-26	-14	12	-9	-7	5	3	6	2	6	10
Діяльність пошти та зв'язку	19	0	2	-4	-1	-2	0	-1	0	-1	-1	-6	-2	2	4	-7	0	0	-7	125	-4	3	2	-8	-7	-13	2	0	1	20
Фінансова діяльність	20	-7	-3	-4	-11	-13	-11	-4	-6	-7	-9	-7	-15	-1	5	-6	14	-29	12	-11	294	-18	12	-3	-3	197	-4	-5	-5	0
Операції з нерухомим майном	21	1	2	-2	-6	-1	1	0	-5	2	-1	0	-3	6	3	3	16	-4	-2	19	-3	-5	4	7	3	-7	-4	-7	-21	11
Оренда машин та устаткування; прокат побутових виробів і предметів особистого вжитку	22	2	-13	-10	-2	-2	-6	-2	-3	-2	-1	-4	-1	0	-6	-14	-7	-6	-7	-6	-4	1	6	-8	0	-4	-1	-2	-4	-10
Діяльність у сфері інформатизації	23	0	-2	-2	0	-1	-6	0	0	-3	-2	-7	-2	0	0	-3	-10	-1	-6	-3	-21	-3	3	168	-1	-8	1	0	1	2
Дослідження та розробки	24	0	-2	-2	0	-2	-4	-4	-4	-1	-1	-35	-2	-7	1	-3	-1	0	-21	0	-1	2	-4	-12	-97	16	2	4	1	0
Діяльність у сферах права, бухгалтерського обліку, інжинірингу; надання послуг підприємцям	25	-2	-17	-32	-33	-15	-22	1	-9	-21	-17	-19	-34	2	-9	-30	43	1	-6	55	-30	14	75	-32	-29	-21	-19	-18	-29	-24
Державне управління	26	-1	-3	-3	0	-1	-1	-3	2	-1	0	-3	1	0	6	1	3	-5	-5	-5	-5	3	-12	13	-6	-4	-2	54	1	1
Освіта	27	0	0	0	0	0	0	0	-1	0	0	-1	-1	-1	0	0	0	-1	1	-1	0	0	0	-5	-2	-2	0	-10	-1	-1
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	28	-7	2	0	1	0	0	1	0	0	0	1	0	1	2	1	2	4	1	0	0	2	0	0	-5	1	0	1	-17	2
Соціальні та індивідуальні послуги, громадська діяльність та інші види діяльності	29	-1	-7	-5	-6	-1	-10	-2	-3	-2	-1	-17	-6	-4	8	-7	-11	0	-35	-24	-16	14	0	-8	-4	-3	2	39	-4	44
<b>Всього</b>	<b>30</b>	<b>35</b>	<b>82</b>	<b>74</b>	<b>113</b>	<b>32</b>	<b>171</b>	<b>208</b>	<b>219</b>	<b>219</b>	<b>382</b>	<b>53</b>	<b>147</b>	<b>230</b>	<b>450</b>	<b>156</b>	<b>153</b>	<b>31</b>	<b>42</b>	<b>101</b>	<b>179</b>	<b>248</b>	<b>168</b>	<b>95</b>	<b>9</b>	<b>197</b>	<b>2</b>	<b>125</b>	<b>0</b>	<b>143</b>

Джерело : складено за розрахунками Іллюши С.Н.

## Європа 2020

Часові рамки: 2010–2020

Розробники: Європейська комісія

**К Процес підготовки:** Європейська комісія ініціювала широкі консультації з підготовки стратегії в листопаді 2009 р. Під час консультацій, які охопили всі країни – члени ЄС, було отримано понад 1500 коментарів і пропозицій. Кожна країна – член ЄС підготувала власну програму країни для досягнення цілей, поставлених у стратегії «Європа 2020». Для кожної країни визначені цільові індикатори, які використовуються для цілей моніторингу та звітності.

Взаємопоглиблюючі пріоритети	Провідні ініціативи	
<b>Розумне зростання:</b> зростання економіки, що ґрунтується на знаннях та інноваціях	<b>Інноваційний Союз</b>	Переспрямування науково-дослідної та інноваційної політики на проблеми, що стоять перед суспільством, – такі як зміна клімату, енерго-ефективність та ефективність використання ресурсів, охорона здоров'я та демографічні зміни. Кожна ланка інноваційного ланцюга – від фундаментальних досліджень до їх комерціалізації – повинна бути посилена.
	<b>Молодь у русі</b>	Покращення досягнутих результатів вищої освіти в Європі та підвищення її привабливості для світової громадськості, а також підвищення загальної якості освіти та професійної підготовки в ЄС на всіх рівнях шляхом комбінування досвіду і рівності, збільшуючи мобільність студентів і стажерів, а також позитивні зміни ситуації щодо працевлаштування молодих людей.
	<b>Програма у сфері цифрових технологій для Європи</b>	Отримання сталих економічних та соціальних переваг від цифрового єдиного ринку, заснованого на швидкісному і високошвидкісному Інтернеті та сумісних програмах, що дозволяють всім широкий доступ до високошвидкісного Інтернету (не менше 30 Мбіт/с) до 2020 р. і підключення не менше 50% європейських сімей до Інтернету швидкістю більшою за 100 Мбіт/с.
<b>Стале зростання:</b> сприяння ефективнішому використанню ресурсів, розвитку більш екологічної та конкурентоспроможної економіки	<b>Європа з ефективним використанням ресурсів</b>	Підтримка переходу до низьковуглецевої економіки з ефективним використанням усіх ресурсів, зменшення зв'язку між економічним зростанням та використанням ресурсів та енергії, а також у скорочення викидів CO <sub>2</sub> , підвищення конкурентоспроможності й сприяння більшій енергетичній безпеці.
	<b>Промислова політика в епоху глобалізації</b>	Підготовка основи для сучасної промислової політики на підтримку підприємництва для підвищення конкурентоспроможності європейської сировинної, обробної галузей промисловості та сфери обслуговування, а також для сприяння використанню ними можливостей, які надають процес глобалізації та зелена економіка. Ця основа буде зосереджена на всі елементи виробничо-збутового ланцюга, міжнародні межі якого дедалі більш розширюються – від питань доступу до сировини до питань післяпродажного обслуговування. У співпраці з зацікавленими сторонами в різних секторах (комерційному, профспілковому, науковому, в неурядових та споживчих організаціях) деякі з них доведеться «перебудувати», для інших буде створено нові комерційні можливості.
<b>Інклюзивне (всеоохоплююче) зростання:</b> стимулювання економіки з високим рівнем зайнятості, що сприятиме соціальній та територіальній згуртованості	<b>Програма для нових умінь та робочих місць</b>	Створення умов для модернізації ринків праці з огляду на підвищення рівня зайнятості та забезпечення стійкості соціальної моделі. Це означає забезпечення можливостями людей шляхом набуття ними нових навичок, з тим щоб теперішні і майбутні працівники адаптувалися до нових умов і можливих професійних змін, а також щоб зменшити рівень безробіття і підвищити продуктивність праці.
	<b>Європейська платформа проти бідності</b>	Як продовження поточного Європейського року боротьби проти бідності та соціальної ізоляції – забезпечення економічної, соціальної та територіальної згуртованості для підвищення обізнаності і визнання основних прав людей, які живуть в умовах бідності та соціальної ізоляції з метою надання їм можливості жити гідним життям та брати активну участь у житті суспільства.
<b>Ключові цілі</b>		
<p>1. Рівень зайнятості населення віком від 20 до 64 років має збільшитися від поточних 69% до принаймні 75%, зокрема, шляхом більшого залучення жінок, працівників літнього віку та кращої інтеграції мігрантів у трудові ресурси.</p> <p>2. Інвестування 3% внутрішнього валового продукту у науково-дослідну діяльність. Завдяки цьому вдалося сфокусувати увагу на необхідності інвестицій державного та приватного сектора в науково-дослідну діяльність, увага зосереджується більше на ресурсах, ніж на результатах. Існує очевидна необхідність покращення умов приватної науково-дослідної діяльності в ЄС, і більшість заходів, запропонованих у зазначеній стратегії, це питання вирішать. Крім того, очевидним є також те, що розглядаючи науково-дослідну діяльність та інновації у комплексі, ми отримаємо ширше коло витрат, які будуть більш придатними для ділових операцій, а також стануть стимулами для підвищення продуктивності. Комісія пропонує дотримуватися цілі у 3%, тоді як необхідно розробити показник, що відображав би інтенсивність науково-дослідної діяльності та інновацій.</p> <p>3. Викиди парникових газів мають зменшитися принаймні на 20% порівняно з рівнем 1990 р., або, з урахуванням відповідних умов, – на 30%, частка поновлюваних джерел енергії в нашому кінцевому енергоспоживанні має збільшитися на 20%, а ефективність використання енергії – на 20%.</p> <p>4. Досягнення цілі у сфері освіти – зменшення кількості осіб, які залишають школу, до 10% порівняно з теперішніми 15%, з одночасним збільшенням частки населення у віці 30–34 роки з вищою освітою з 31% принаймні до 40% у 2020 р.</p> <p>5. Кількість громадян, які проохивають на рівні, нижчому за національно визначену межу бідності, повинно бути зменшеним на 25%, що дозволить понад 20 мільйонам осіб вийти з цієї ситуації*.</p>		

**Примітка:** \* межа бідності на національному рівні визначається як 60% від середнього доходу в кожній державі – члені ЄС.

**Джерело:** сформовано авторами за: Europe 2020. A strategy for smart, sustainable and inclusive growth [Електронний ресурс] // Communication From The Commission. – Brussels, 2010. – 32 p. – Доступний з : [http://ec.europa.eu/commission\\_2010-2014/president/news/documents/pdf/20100303\\_1\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/commission_2010-2014/president/news/documents/pdf/20100303_1_en.pdf)

# Стратегія сталого розвитку Латвії до 2030 року

**Часові рамки:** 2010–2030

**Основний розробник:** Міністерство регіонального розвитку та місцевого самоврядування

**Процес підготовки:**

Розроблення стратегії розпочалось у 2007 р. і тривало близько 2 років. Проект стратегії сталого розвитку «Латвія 2030» підготувала група експертів на завдання Міністерства регіонального розвитку та місцевого самоврядування. Обговорення питань і проблем, порушених у стратегії, здійснювалося в рамках проекту «Латвія 2030 – твій вибір».

Основні елементи проекту стратегії сталого розвитку Латвії були представлені на національному форумі «Латвія 2030» у жовтні 2008 р., де брало участь понад 800 експертів. Наступне широке обговорення відбулося влітку 2009 р. Стратегія затверджена Сеймом (парламентом) Латвії.

**Процес виконання:**

Реалізація та моніторинг виконання стратегії здійснюються Кабінетом Міністрів, органами виконавчої влади на різних рівнях у межах їх компетенції та у співпраці з інститутами громадянського суспільства. Сейм раз на 2 роки заслуховує звіт уряду про виконання стратегії, на основі чого може вносити корективи в стратегічні завдання. Для цих цілей Сейм створив Комісію зі сталого розвитку. Для досягнення поставлених цілей стратегії був розроблений Національний план розвитку Латвії 2014–2020. Розроблено також ряд секторальних стратегій. Стратегія «Латвія 2030» пов'язана зі стратегією «Європа 2020».

*Джерело:* сформовано авторами за: Sustainable Development Strategy of Latvia until 2030 [Електронний ресурс] / Ministry of Environmental Protection and Regional Development of the Republic of Latvia, 2010. – 107 р. – Доступний з : [http://www.varam.gov.lv/eng/darbibas\\_veidi/sustainable\\_development\\_of\\_latvia/](http://www.varam.gov.lv/eng/darbibas_veidi/sustainable_development_of_latvia/)

## Стратегічна ціль та пріоритети

У 2030 році Латвія буде процвітаючою країною активних і відповідальних громадян. Рига стане важливим центром культури, туризму і бізнесу в Європі. Взаємодія між містом і селом забезпечить високу якість життя на всій території Латвії

Зміна парадигми освіти	Дострокові інвестиції у людський капітал	Інноваційна та ефективна економіка
Природа як капітал майбутнього	Відновлювана енергія і безпечна енергетика	Інноваційний уряд та участь громадськості
Просторовий розвиток	Рівні можливості та формування середнього класу	Розвиток культурного середовища

## Порівняння принципів державного прогнозування та стратегічного планування, закріплених у документах Литви\* та України\*\* 9.11

Принципи планування, Литва	Зміст	Принципи планування, Україна	Зміст
Координованість	Усі плани повинні бути узгоджені з суміжними установами та установами вищого статусу.	Наукова обґрунтованість	Забезпечується шляхом розроблення документів державного прогнозування та стратегічного планування на науковій основі, постійного удосконалення методології та використання світового досвіду у сфері державного прогнозування та стратегічного планування.
Кооперація та залученість	Заохочується участь громадськості у підготовці проектів плану. Округи та муніципалітети можуть складати плани спільно.	Цілепокладання	Чітке формулювання мети та конкретних стратегічних цілей.
Інтегрованість	Положення плану повинні бути строго інтегровані в рамках встановленої класифікації. Чим вищий рівень плану, тим значнішою має бути його кореляція з цією класифікацією; тим не менш, елементи територіального зонування залишаються.	Системність	Застосування уніфікованих підходів до організації та порядку здійснення процесу державного стратегічного планування, ефективної взаємодії усіх учасників державного прогнозування та стратегічного планування, включаючи проведення моніторингу, звітності та оцінювання ступеня виконання завдань і досягнення поставлених цілей.

Принципи планування, Литва	Зміст	Принципи планування, Україна	Зміст
Функціональні пріоритети	Правила для генеральних планів вимагають визначення «функціональних пріоритетів» використання територій у генеральних планах округів. «Функціональні пріоритети» представлені у чинному наразі Генеральному плані території Литовської Республіки. Чим вищого рівня план, тим більші територіальні зонування (не тільки формалізовані заздалегідь) він намагається охопити.	Вертикальна та горизонтальна взаємоузгодженість	Взаємодоповнення усіх складових загальнодержавних та регіональних документів системи державного стратегічного планування за часовим горизонтом, цілями і напрямками розвитку, пріоритетами, завданнями та заходами.
Прорахованість (калькуляція вартості реалізації плану)	При підготовці стратегічних планів розвитку (наприклад, міст) необхідно здійснити попередні підрахунки вартості реалізації запланованих дій та зазначити, з яких джерела можуть бути запозичені необхідні кошти.	Публічність та прозорість	Стратегічні цілі, пріоритети та заходи, викладені в документах державного стратегічного планування є доступними для громадськості, а їх проекти є предметом громадського обговорення та узгодження з рішеннями громадських організацій.
Деталізація	Наступні типи планів можна виділити в системі планування Литви: загальні (комплексні), спеціальні (галузеві) і детальні. Це не помилка – Закон трактує детальний план не як рівень планування, але які тип. Закон про територіальне планування описує зазначені вище види планування як: «Головне територіальне планування – комплексне планування для встановлення територіальної політики просторового розвитку, пріоритетів у сфері використання і охорони території, а також як основного засобу його управління». «Спеціальне територіальне планування – планування коштів, пов'язаних з просторовою організацією, управлінням, використанням та охороною території, необхідних для окремих видів діяльності». «Детальне територіальне планування – планування частини муніципальної території для визначення меж земельної ділянки, а також для створення, зміни або скасування умов для використання земельної ділянки та розробки активності на цій території».	Відповідальність учасників державного стратегічного планування	Керівники органів виконавчої влади та усі відповідальні виконавці по стратегічних та програмних заходах і проектах несуть особисту відповідальність за їх виконання.
Кореляція національних стратегічних планів з політикою ЄС	Говорячи про вплив сусідніх країн на систему планування Литви, необхідно звернути увагу на кілька запитань: а) яким тенденціям європейських країн відповідає культура планування Литви; б) яка роль приписується сусіднім країнам; в) як різні верстви суспільства реагують на сусідні країни; г) яка динаміка цієї реакції? Європейські країни значно вплинули на систему планування Литви. Якби не було прикладів розвинених країн, Литва не мала би свою власну систему планування протягом досить тривалого періоду в цілому. Базою для написання Закону про територіальне планування Литви слугував Закон про планування європейських країн (в основному у Фінляндії). Значною мірою на зазначений закон вплинула практика планування європейських країн – принцип участі громадськості у процесі територіального планування було включено до Закону про територіальне планування Литви і нещодавно було застосовано на практиці (більш-менш ефективно).	Результативність та ефективність функціонування системи державного стратегічного планування	Вибір засобів і методів досягнення цілей розвитку країни повинен забезпечувати досягнення запланованих результатів з найменшими витратами ресурсів, а оцінка досягнення цілей залежить від отриманих результатів.
Інтегрованість концепції стійкого розвитку до системи планування	Концепція сталого розвитку була інтегрована в систему планування Литви за прикладом європейських країн. Досвід цих країн також сприяв включенню аналітичної складової щодо впливу рішень плану на навколишнє середовище, а також вироблення відповідних правил.	Дотримання загальнодержавних інтересів	Міністерства та інші центральні органи виконавчої влади, місцеві органи виконавчої влади, органи місцевого самоврядування та Верховна Рада Автономної Республіки Крим розробляють документи державного стратегічного планування з огляду на потреби забезпечення реалізації загальнодержавної соціально-економічної політики.

Принципи планування, Литва	Зміст	Принципи планування, Україна	Зміст
Ієрархічність планів та принцип наслідування (відповідність старих та нових планів).	Оперативне планування, тобто можливість змінити генеральні плани швидко і просто у будь-який момент, було ліквідоване 10 років тому. Натомість з'явилася подвійна система поділу планів на рівні. Роль спеціальних планів була консолідована: якщо раніше всі плани того ж або більш низького рівня мали відповідати генеральним планам у попередній редакції, тепер головні або спеціальні плани мають однаково важливе значення – план, що складено першим, має відповідати більш новому. Вимогу було встановлено в координації територіального планування зі стратегічним. Вимоги до розгляду та регулювання архітектурних та естетичних питань були посилені.	Рівність	Дотримання прав та врахування інтересів територіальних громад і суб'єктів господарювання незалежно від форми власності.
Оцінка наслідків реалізації стратегічних планів	Напевно, найбільш вагомий внесок положень ЄС в систему планування Литви стосується консолідації оцінки наслідків рішень планів в Законі про територіальне планування і наявного зводу правил, що деталізують це положення.	Безперервність і повнота прийняття рішень, пов'язаних з державним стратегічним плануванням	Виконання встановлених законодавством процедур для досягнення цілей державного стратегічного планування.
Еволюційність – система планування перебуває у процесі еволюції	Система територіального планування в процесі еволюції. Проаналізувавши цей аспект, проблеми системи територіального планування в Литві, здавалося, як видається, можна розділити на дві групи: 1) проблеми прозорості системи і логічної послідовності і 2) проблеми, пов'язані з утриманням.	Партнерство	Тісна співпраця між міністерствами та іншими центральними органами виконавчої влади, місцевими органами виконавчої влади, органами місцевого самоврядування, Верховною Радою Автономної Республіки Крим, об'єднаннями громадян, суб'єктами господарювання у процесі виконання документів державного стратегічного планування, проведення моніторингу та оцінки виконання визначених завдань.
Конвергенція планів різної юрисдикції	2. Проблеми, пов'язані з утриманням системи планування. 2.1. Є окремі юрисдикції планування, що дублюють одна одну в кількох частинах: територіальне планування, регіональне планування та стратегічне планування. Існує ймовірність того, що їх співпраця і зближення у процесі загального планування може бути корисною для держави.	Спадкоємність	Залучення до процесу розроблення представників усіх зацікавлених сторін задля забезпечення спадковості в реалізації розробленої стратегії.
Відповідальність. Визначення відповідальних за реалізацію планів, санкції за неналежне виконання	Говорячи про імплементацію положень планів, санкції за неналежне виконання цих положень, треба описати більш докладно, в якій системі відносин, визначеній законом, вони з'являються, тобто відповісти на питання: «Хто несе відповідальність за їх реалізацію», «Хто несе відповідальність за належну реалізацію». Тільки тоді ми можемо говорити про те, хто повинен нести відповідальність і хто може бути визнаний винним за неналежну реалізацію. Намагаючись відповісти на це запитання, слід розрізняти дві лінії взаємин: плани – плани і плани – фізичні та юридичні особи.	Альтернативність	Опрацювання альтернативних варіантів стратегії та прогнозу.
Принцип необхідності. Плани розробляються у разі визнання уповноваженими інституціями такої необхідності	Генеральні плани розробляються (згідно з відповідним рівнем) за рішенням, прийнятим урядом, владою округів (регіонів/областей/губерній) і муніципальною радою. Іншими словами, генплани розробляються, коли зазначені інститути влади погоджуються з необхідністю розроблення таких планів.	Обов'язковість моніторингу та оцінювання	Невід'ємною частиною стратегії мають бути моніторинг та оцінювання, засновані на чітких показниках, що дозволяють розпочати необхідні процеси, відслідковувати їх поступ, виносити корисні уроки та своєчасно виявляти потребу у коригуванні плану дій щодо реалізації стратегії
Уніфікованість. Плани всіх рівнів складаються за однією схемою	У Литві процес підготовки планів на всіх рівнях і різних типів має в основному одну загальну схему. Наведена схема процесу планування є обов'язковою для застосувати до всіх планів; тільки в деяких випадках вона спрощується. Це стосується участі в основному громадськості в процесі планування.	Інтегрованість пріоритетів сталого розвитку зі стратегічними та програмними документами	Цілі та ідеї сталого розвитку повинні бути інтегровані та взаємоузгоджені з цілями національних стратегій.

Принципи планування, Литва	Зміст	Принципи планування, Україна	Зміст
Принцип контрольованості – спостереження за виконанням ухвалених рішень	III. Закон про територіальне планування передбачає, що після затвердження плану починається процес постійного моніторингу за ходом його виконання.	Ієрархічність та принцип наслідування	Взаємоузгодженість програм за горизонтом планування, з одного боку, та за рівнем підпорядкування – з іншого.
Гармонізованість планів різних сфер та рівнів	4.2 Гармонізація планів одного рівня в різних сферах. Щодо генеральних планів територій округів Закон про територіальне планування зазначає, що рішення головного (загального) плану округів мають бути узгоджені з діючими рішеннями генеральних планів сусідніх округів. 4.3 Гармонізація між мультисекторальними та секторальними планами. Наразі чинна редакція Закону про територіальне планування, що затверджує іншу систему відносин головних і спеціальних планів: високе положення займає пріоритетний той план, який був підготовлений в першу чергу. 4.4 Узгодженість між різними галузевими планами. Питання узгодженості між планами різних галузей визначається тільки в розділі 3, стаття 16 якого зазначає: «Рішення затвердженого спеціального плану є обов'язковим для діяльності з планування та встановлюють обов'язкові вимоги до підготовки територіальних документів планування такого ж або нижчих рівнів».		

Джерело: сформовано Щегель С.М, за: National Planning Systems: Lithuania [Електронний ресурс] // Baltic Sea Region INTERREG III B project «Promoting Spatial Development by Creating COMmon M INdscapes». – 50 р. – Доступний з : [http://commin.org/upload/Lithuania/LT\\_Planning\\_System\\_in\\_English.pdf](http://commin.org/upload/Lithuania/LT_Planning_System_in_English.pdf); Пропозиції до законопроекту про систему державного прогнозування та стратегічного планування України.

## Порівняння основних змістовних складових національних програм реформування Латвії та Хорватії 9.12

ДОДАТОК

Національна програма реформ Латвії 2014 р.	Національна програма реформ Хорватії 2014 р.
Вступ 1. Середньостроковий макроекономічний сценарій 2. Виконання рекомендацій ради ЄС 2.1. Урядовий бюджет, податки і бюджетна політика 2.2. Банківський сектор 2.3. Скорочення тривалого і молодіжного безробіття 2.4. Бідність і соціальна система допомоги 2.5. Вища освіта і дослідницькі реформи 2.6. Ефективність енергії, лібералізація ринку природного газу 2.7. Судові реформи, закон посередництва, арбітражна система 3. Політичні напрями 3.1. Фінансова стабільність 3.1.1. Розвиток реального бюджету 3.1.2. Гарантування стабільності банківського сектора 3.2. Просування конкурентоспроможності 3.2.1. Ділове середовище і модернізація суспільної адміністрації 3.2.2. Просування продуктивних інвестицій і експорту 3.2.3. Нововведення, дослідження і розвиток 3.2.4. Інформація і технології комунікації 3.2.5. Транспортна і екологічна інфраструктура 3.3. Працевлаштування 3.4. Освіта 3.4.1. Загальна освіта 3.4.2. Середня професійна освіта	1. Вступ 2. Макроекономічний контекст і сценарій 2.1. Макроекономічна ситуація протягом періоду, покритого програмою 3. Виконання специфічних для країни рекомендацій 3.1. Публічні фінанси 3.1.1. Встановлена структура для управління бюджетною політикою 3.1.2. Податкова система 3.1.3. Відкриті акціонерні товариства 3.1.4. Пенсійна система 3.1.5. Система охорони здоров'я 3.1.6. Система соціального забезпечення 3.2. Фінансовий сектор 3.3. Ринок праці 3.3.1. Трудова ринкова гнучкість і рухливість 3.3.2. Гарантування доцільності освіти для ринкових потреб 3.3.3. Ефективність трудових ринкових установ 3.4. Конкурентоспроможність 3.4.1. Ділове оточення 3.4.2. Громадська адміністрація 3.4.3. Судова влада 3.4.4. Дослідження і розвиток 4. Національні досягнення у напрямку цілей Європа 2020 4.1. Працевлаштування 4.2. Дослідження і розвиток

Національна програма реформ Латвії 2014 р.	Національна програма реформ Хорватії 2014 р.
3.4.3. Вища освіта 3.4.4. Навчання впродовж всього життя 3.5. Боротьба з бідністю, демографічні виклики і охорона здоров'я 3.5.1. Скорочення рівня бідності 3.5.2. Демографічні виклики і охорона здоров'я 3.6. Енергія і зміна клімату 3.6.1. Створення ефективності енергії 3.6.2. Збільшення частки поновлюваної енергії 3.6.3. Скорочення викидів парникових газів 4. Використання структурних фондів	4.3. Зміна клімату і енергія 4.4. Освіта 4.5. Зниження бідності і соціальне виключення 5. Розміри додаткових реформ і використання структурних фондів 6. Інституційні проблеми і участь посередників

Джерело: сформовано Луцковим В.О. за: National Reform Programme of Latvia for the Implementation of the Europe 2020 Strategy 2014 [Електронний ресурс] // European Commission: Europe 2020, 2014. – 90 р. – Доступний з : [http://ec.europa.eu/europe2020/pdf/csr2014/nrp2014\\_latvia\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/europe2020/pdf/csr2014/nrp2014_latvia_en.pdf); National Reform Programme Republic of Croatia 2014 [Електронний ресурс] // European Commission: Europe 2020, 2014. – 71 р. – Доступний з : [http://ec.europa.eu/europe2020/pdf/csr2014/nrp2014\\_croatia\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/europe2020/pdf/csr2014/nrp2014_croatia_en.pdf)

### Порівняння основних змістовних складових національних програм реформ Польщі, Румунії та Литви 9.13

ДОДАТОК

Національна програма реформ Польщі (2014 р.)	Національна програма реформ Румунії (2014 р.)	Національна програма реформ Литви (2014 р.)
1. Вступ 2. Макроекономічний сценарій 3. Досягнення національних цілей європейської стратегії 2020 і рекомендацій Ради ЄС, датованих 9 липня 2013 р. 3.1. Мета працевлаштування 3.2. Цілі досліджень та розробок 3.3. Енергетичні цілі 3.4. Цілі освіти 3.5. Протидія бідності 3.6. Дії, які є внеском у виконання інших рекомендацій Ради ЄС 4. Дії, пов'язані з флагапманськими ініціативами 5. Інституційний процес Національної програми реформ і зобов'язання посередників Додатки – Короткий виклад участі соціальних і економічних партнерів у роботах з реалізації Європейської стратегії 2020 і курсу громадських консультацій	1. Вступ 2. Передумови та макроекономічний сценарій 2.1. Попереджувальна програма фінансової допомоги 2.2. Макроекономічний сценарій на період 2014–2017 3. Здійснення національних конкретних рекомендацій 3.1. Конкретні рекомендації – статус впровадження 3.2. План реалізації програми розвитку молоді 2014–2015 4. Нові розробки і заходи в досягненні цілей національної стратегії Європа 2020 4.1. Національні цілі розвитку на період 2010–2013 4.2. Прогрес і заходи на наступний період Зайнятість. Дослідження, розвиток та інновації. Навколишнє середовище та зміна клімату. Поновлювані джерела енергії. Енергоефективність. Скорочення раннього закінчення школи. Збільшення частки населення віком 30–34 з рівнем вищої освіти. Соціальна інтеграція 5. Додаткові структурні реформи та використання коштів 5.1. Додаткові реформи 5.2. Зв'язок національної стратегії Європа 2020 з фінансуванням пріоритетів на період 2014–2020 6. Інституційний процес та залучення зацікавлених сторін Додатки	I. Загальні положення II. Макроекономічні перспективи III. Виконання рекомендацій для Литви 3.1. Фінансова дисципліна і політика оподаткування 3.2. Здійснення всебічної пенсійної реформи 3.3. Скорочення безробіття 3.4. Зниження бідності та соціальне забезпечення 3.5. Виконання реформ державних підприємств 3.6. Підвищення енергоефективності будівель і конкуренції енергетичних мереж IV. Виконання пріоритетів стратегії Європа 2020 4.1. Збільшення інвестицій у дослідження і розвиток 4.2. Скорочення кількості раннього завершення навчання 4.3. Збереження частки індивідуумів з вищою або еквівалентною освітою 4.4. Збільшення використання поновлюваних джерел енергії 4.5. Підвищення ефективності енергії 4.6. Обмеження викидів парникових газів 4.7. Збільшення працевлаштування 4.8. Скорочення бідності і соціальне забезпечення V. Додаткові заходи і використання структурних фондів 5.1. Виконання литовських зобов'язань за пактом євро плюс 5.2. Реалізація пріоритетів, визначених у ході обстеження щорічного зростання 5.3. Реалізація основних ініціатив стратегії Європа 2020 5.4. Фінансування діяльності з структурних фондів ЄС протягом 2014–2020 VI. Міжвідомча співпраця і включення соціально-економічних партнерів VII. Виконання національної програми реформ 2013 Додатки

Джерело: сформовано авторами за: National Reform Programme The Republic of Poland 2014 [Електронний ресурс] // European Commission: Europe 2020, 2014. – 106 р. – Доступний з : [http://ec.europa.eu/europe2020/pdf/csr2014/nrp2014\\_poland\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/europe2020/pdf/csr2014/nrp2014_poland_en.pdf); Programul Național De Reformă 2014 Guvernul României [Електронний ресурс] // European Commission: Europe 2020, 2014. – 111 р. – Доступний з : [http://ec.europa.eu/europe2020/pdf/csr2014/nrp2014\\_romania\\_ro.pdf](http://ec.europa.eu/europe2020/pdf/csr2014/nrp2014_romania_ro.pdf); Lithuania: National Reform Programme 2014 [Електронний ресурс] // European Commission: Europe 2020, 2013. – 109 р. – Доступний з : [http://ec.europa.eu/europe2020/pdf/csr2014/nrp2014\\_lithuania\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/europe2020/pdf/csr2014/nrp2014_lithuania_en.pdf)

## Порівняння основних змістовних складових національних стратегічних програм Польщі 9.14

ДОДАТОК

Національна стратегічна програма єдиної політики Польщі на 2014–2020 рр.	Операційна програма інноваційного розвитку економіки Польщі 2014–2020 рр. у контексті Національної стратегічної базової рамкової програми
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Діагностика соціально-економічної ситуації.</li> <li>2. SWOT-аналіз – ситуація на початку імплементації програми.</li> <li>3. Напрями та впливи від реалізації в Польщі Політики зближення.</li> <li>4. Прогнозні оцінки, включаючи вплив на навколишнє середовище. Оцінка макроекономічних наслідків.</li> <li>5. Національна соціально-економічна стратегія зростання.</li> <li>6. Заходи підтримки підсилення адміністративних можливостей у рамках цієї програми протягом 2014–2020 рр.</li> <li>7. Координація Політики зближення із заходами, здійснюваними в рамках стратегії «Європа 2020» та Національного плану розвитку.</li> <li>8. Координація заходів, здійснюваних у рамках Політики зближення із заходами загальної сільськогосподарської політики та Загальної політики у рибному господарстві.</li> <li>9. Інструменти досягнення стратегічних цілей програми</li> <li>10. Система імплементації</li> <li>11. Фінансовий механізм</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Діагностика обраних сфер, націлена на створення та розвиток економіки знань.</li> <li>2. SWOT-аналіз.</li> <li>3. Оцінка ефективності вітчизняної та іноземної підтримки реального сектора.</li> <li>4. Стратегія.</li> <li>5. Пріоритетні напрями, що імплементаються в рамках програми.</li> <li>6. Система імплементації Операційної програми з розвитку інноваційної Економіки.</li> <li>7. Проект фінансового плану.</li> <li>8. Категорії інтервенцій зі структурних фондів протягом 2014–2020 рр.</li> </ol>

Джерело: сформовано Луцковим В.О. за: Polityka spójności 2014–2020 Inwestycje w rozwój gospodarczy i wzrost zatrudnienia [Електронний ресурс] // Luksemburg: Urząd Publikacji Unii Europejskiej, 2011. – Доступний з : <http://www.npf.rpo.lubelskie.pl/widget/file/get/1353500530951045.pdf/1/>; Program Operacyjny Inteligentny Rozwój, 2014–2020 [Електронний ресурс] // Dział Funduszy Strukturalnych Uniwersytetu Jagiellońskiego/ Styczeń, 2014. – Доступний з : <http://www.fundusze.uj.edu.pl/documents/31275205/984cf17c-67cf-44dc-89d6-b636b8116707>

## Базові цілі та індикатори виконання Національної стратегічної програми єдиної політики Польщі на 2014–2020 рр. 9.15

ДОДАТОК

Ціль	Індикатор
<b>Стратегічна:</b> Створення умов для підвищення конкурентоспроможності економіки знань та підприємництва, що гарантуватиме зростання зайнятості та зближення рівня соціальних стандартів	Середньорічні темпи приросту ВВП (%)
	ВВП на душу населення за ПКС (ЕС = 100%)
	Структура зайнятості по секторах економіки
	Показник зайнятості для людей віком 15–64 років
	– загальний / жінки
	– старші люди віком 55–64 років
	Кінцева енергомісткість ВВП (у постійних цінах 2000 р., євро)
	Середні темпи приросту інвестицій (%)
	Продуктивність праці на одного зайнятого (ЕС = 100%)
<b>Горизонтальні:</b>	Річний приток ПІІ (млрд. дол. США)
	Кількість створених робочих місць (тис.)
<b>1. Покращення стандартів функціонування державних інституцій та розвиток механізмів партнерства</b>	Середній час розгляду судових справ (дні)
	Показник сприйняття корупції
	Якість правового регулювання
	Ефективність державного управління (показник)
	Середній час очікування виплат з фондів на основі подання заявки відповідно з операційними програмами
<b>2. Покращення якості людського капіталу та зближення соціальних стандартів</b>	Частка населення віком 15–64 років відповідно з рівнем освіти
	– середня (включаючи базову професійну світу);
	– вища.
	Випускники вищих навчальних закладів факультетів математики, природничих та технічних наук (% від загальної кількості)
	Загальний рівень безробіття, серед жінок і чоловіків (%)
	Відсоток людей віком 25–64 років, що отримують додаткову освіту, від загальної кількості населення цього віку (%), серед них жінок і чоловіків
	Рівень безробіття серед молодих людей віком 15–25 років
	Відносний показник ризику бідності, що супроводжуватиметься соціальними трансферами (%)
	Середня тривалість життя (роки) (жінки; чоловіки)



Ціль	Індикатор
<b>3. Розвиток та модернізація технічної та соціальної інфраструктури, що має суттєву важливість для підвищення конкурентоспроможності Польщі</b>	Загальна довжина шосейних доріг (км)
	Загальна довжина автомагістралей (км)
	Безпека дорожнього руху (кількість загиблих на 100 тис. населення)
	Пасажиропотік на муніципальному транспорті (млн пасажирів)
	Довжина залізничних шляхів, придатних для швидкості 160 км/г і більше
	Населення, що користується устаткуванням для очищення стічних вод (% від загальної кількості) в містах / у сілах і селищах
	Частка електроенергії з відтворювальних джерел (% від загальної кількості)
	Емісія парникових газів (базовий рік 1998 – еквівалент CO <sub>2</sub> )
<b>4. Підвищення конкурентоспроможності та інновативності підприємств, особливо включаючи промисловість з високою часткою доданої вартості, та розвиток сектора послуг</b>	Загальні витрати на НДДКР (як % ВВП)
	– включаючи затрати сектору підприємств (як % ВВП)
	Частка промислових підприємств, які здійснюють витрати на інновації (як % від загальної кількості підприємств)
	Частка високо- та середньотехнологічної продукції в загальному обсязі, реалізованому промисловим сектором (%)
	Кількість виданих патентів
	Витрати на інформаційні та телекомунікаційні технології (як % ВВП)
	Доступність онлайн-послуг електронного урядування (як % 20 первинних послуг)
	Люди з доступом до мережі Інтернет (як % від загальної кількості населення)
<b>5. Підвищення конкурентоспроможності польських регіонів і попередження їх соціальної, економічної та територіальної маргіналізації</b>	Середній рівень диференціації ВРП на душу населення (% загалом по Польщі = 100%)
	Середній показник рівня безробіття у трьох регіонах з найвищим рівнем (%)
	Основні міські центри, включені в мережу автострад та магістральних доріг
	Середній рівень зростання ВРП на душу населення у східній Польщі
	Показник урбанізації
<b>6. Збалансування можливостей для зростання та підтримка структурних змін у сільській місцевості</b>	Рівень безробіття у сільській місцевості (%)
	Показник зайнятості для людей віком 15–64 років у сільській місцевості (%)
	Кількість зайнятого населення на 100 га ораних земель
	Частка домогосподарств, що використовують доступ до Інтернету в селищах (%)
	Населення віком 15 років і більше, що продовжує навчання – у сільській місцевості (%)
	Відсоток дітей, що мешкають у сільській місцевості, забезпечених доступом до системи дошкільної освіти, віком 3–5 років (%)

Джерело: сформовано Луцьковим В.О. за: Polityka spójności 2014-2020 Inwestycje w rozwój gospodarczy i wzrost zatrudnienia [Електронний ресурс] // Luksemburg: Urząd Publikacji Unii Europejskiej, 2011. – Доступний з : <http://www.npf.rpo.lubelskie.pl/widget/file/get/1353500530951045.pdf/1/>

### Узгодженість стратегічної цілі, завдань та інструментів політики. 9.16 Приклад Латвії

ДОДАТОК

Цілі	Завдання	Інструменти
У 2030 році Латвія буде процвітаючою країною активних і відповідальних громадян. Кожен буде мати можливість відчувати себе в безпеці і відчувати себе частиною Латвії, всі будуть мати можливість для самореалізації. Сила нації полягатиме в успадкованих і ново створюваних культурних і духовних цінностях, в багатстві мови і знанні інших мов.	Завдання 1. ...	...
	Завдання 2. Довгострокові інвестиції в людський капітал – зберегти наявний людський потенціал і підвищити продуктивність до середнього для ЄС рівня, розвивати навички, які сприяють креативності, гнучкості та активній участі на ринку праці	Програми зайнятості для підвищення участі робочої сили на ринку праці: – сприяння гнучкості працівників на ринку праці, охорона праці; – програми щодо недопущення дискримінації за віком; – ... Підвищення продуктивності людського капіталу: – підтримка роботодавців, стратегії яких орієнтовані на розвиток людського капіталу; – створення національних кваліфікаційних структур; – вдосконалення політики оподаткування праці; – ... Якість і доступність охорони здоров'я та соціальних послуг: – визначення критеріїв стійкості для фінансування програм з держбюджету; – ... ...
	Завдання 3. ...	...

Джерело: сформовано Щерель С.М. за: Sustainable Development Strategy of Latvia until 2030 [Електронний ресурс] / Ministry of Environmental Protection and Regional Development of the Republic of Latvia, 2010. – 107 р. – Доступний з : [http://www.varam.gov.lv/eng/darbibas\\_veidi/sustainable\\_development\\_of\\_latvia/](http://www.varam.gov.lv/eng/darbibas_veidi/sustainable_development_of_latvia/)

## Програма «Україна – 2010» (1998 р.)

Основні положення	Коментарі
У Програмі поєднано цільові аспекти розвитку в напрямі інтеграції України у світову економіку з пріоритетами економічної політики, соціального прогресу, демократичних перетворень, екологічно безпечного сталого розвитку. Структура документа достатньо логічна для викладення стратегії розвитку країни: (1) Національні інтереси України в контексті розвитку світової цивілізації; (2) Ідея соціального прогресу і стабільності; (3) Екологічна політика і сталий розвиток суспільства; (4) Демократичні перетворення та формування відкритого суспільства; (5) Стратегія економічного зростання; (6) Пріоритети науково-технічного та інноваційного розвитку; (7) Промисловий та агропромисловий розвиток; (8) Інституціональні та організаційні механізми економічного зростання; (9) Активізація зовнішньоекономічної діяльності.	Уперше в Україні розроблений науково обґрунтований документ стратегічного рівня. Програма не була ні затверджена, ні реалізована. Деякі положення Програми були враховані у наступних стратегічних документах уряду. У підготовці Програми брали участь урядовці та фахівці Національного інституту стратегічних досліджень, Президії НАН України та її установ (зокрема Інститут економічного прогнозування). Обсяг близько 100 сторінок.

## Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004–2015 роки) «Шляхом європейської інтеграції» (2004 р.)

Основні положення	Коментарі
Документ визначав довгострокові стратегічні цілі і пріоритети на загальнонаціональному рівні. У цій Стратегії були визначені стратегічні пріоритети до 2015 р. в усіх сферах суспільного життя – економічній, соціальній, політичній. Найважливішими стратегічними завданнями були визначені: (1) створення передумов для набуття Україною повноправного членства в Європейському Союзі; (2) забезпечення сталого економічного зростання та прискореного подолання на цій основі розриву в обсягах ВВП на одну особу між Україною та державами-членами ЄС; (3) утвердження інноваційної моделі розвитку та утвердження України як конкурентоспроможної високотехнологічної держави; (4) соціальна переорієнтація економічної політики.	Це єдина довгострокова стратегія, яку було офіційно затверджено (Указ Президента України від 28.04.2004 р. № 493). Базовими інституціями у підготовці Стратегії були Міністерство економіки, Національний інститут стратегічних досліджень та Інститут економічного прогнозування НАН України. Вирішення завдань, пов'язаних з європейською інтеграцією України, утвердженням соціально орієнтованого структурно-інноваційного шляху розвитку передбачалось здійснювати поетапно. У Стратегії, яка охоплювала період у 11 років, було встановлено завдання для розвитку всіх секторів економіки, а також у багатьох випадках було визначено кількісні параметри розвитку. Однак механізми моніторингу і контролю за досягненням і виконанням поставлених завдань в стратегії не були передбачені. Надмірний обсяг (понад 400 сторінок) і деталізація документу перешкоджали його сприйняттю як стратегії, хоча з урахуванням її положень було розроблено значну кількість регіональних, галузевих та інших програмних документів.

## «Довгострокова стратегія розвитку України та пріоритети діяльності Кабінету Міністрів на 2006–2007 роки» (2006 р.)

Основні положення	Коментарі
Основною метою стратегії було визначено перетворення України на європейську державу, що, у свою чергу, вимагало підвищення рівня добробуту її громадян. Стратегія включала 5 основних векторів розвитку країни (для кожного вектора було встановлено цільові показники та розроблено ряд ініціатив, що були спрямовані на досягнення цих показників): (1) Зростання економіки – зростання ВВП при контрольованій інфляції. Основні інструменти: поліпшення інвестиційного клімату як для зовнішніх так і для внутрішніх інвесторів, значна дерегуляція економіки та зменшення частки державних підприємств в економіці; (2) Підвищення ролі України у світі та інтеграція країни у співтовариство розвинених країн; (3) Розвиток та використання інтелектуального потенціалу нації, відкритість до прийняття кращої світової практики у нових технологіях, бізнесі, державному управлінні тощо; (4) Підвищення якості життя населення (державна має гарантувати високі стандарти у сфері освіти та охорони здоров'я, матеріальному забезпеченні соціально незахищених верств населення); (5) Єднання країни (громадяни України мають відчувати себе частиною однієї нації, незалежно від національності, соціального стану, місця проживання та віросповідання). Стратегія передбачала: (1) зростання ВВП при контрольованій інфляції за рахунок поліпшення інвестиційного клімату як для зовнішніх так і для внутрішніх інвесторів та дерегуляцію економіки; (2) зниження інфляції до не більше 6% до 2008 року; (3) отримання Україною суверенного рейтингу інвестиційного рівня до 2008 року; (4) збільшення в 10 разів розміру щорічних прямих іноземних інвестицій до 2010 року; (5) скорочення частки державних підприємств до частки, яка становить не більше 10% від ВВП до 2010 р. Стратегією також було передбачено входження України у Світову організацію торгівлі (СОТ) у 2006 р., вступ до Організації економічного співробітництва та розвитку до 2015 р., створення зони вільної торгівлі з ЄС до 2007 р. Стратегія передбачала суттєве підвищення якості життя населення. Зокрема, планувалось: до 2009 р. знизити до 2% частку населення, що перебуває за межею бідності; забезпечити соціальним житлом малозабезпечені верстви населення; довести у 2010 р. середній метраж житла на душу населення до 30 кв. м; підвищити середню тривалість життя до 75 років; підвищити зайнятість населення до 95%.	Основний розробник – уряд. Цей документ стратегічного рівня не був затверджений, тобто залишився тільки проектом.

## Стратегія сталого розвитку «Україна – 2020» (2015 р.)

Вектори руху		62 реформи та програми розвитку держави
вектор розвитку	Забезпечення сталого розвитку держави, проведення структурних реформ та, як наслідок, підвищення стандартів життя. Україна має стати державою з сильною економікою та з передовими інноваціями. Для цього передусім необхідно відновити макроекономічну стабільність, забезпечити стійке зростання економіки екологічно невиснажливим способом, створити сприятливі умови для ведення господарської діяльності та прозору податкову систему	Дерегуляція та розвиток підприємництва; Програма розвитку малого та середнього бізнесу; Податкова реформа; Реформа захисту економічної конкуренції; Реформа корпоративного права; Реформа фінансового сектора; Реформа ринку капіталу; Реформа сфери трудових відносин; Реформа транспортної інфраструктури; Реформа телекомунікаційної інфраструктури; Програма участі в транс'європейських мережах; Реформа державної митної справи та інтеграція в митну спільноту Європейського Союзу; Реформа монетарної політики; Програма розвитку українського експорту; Реформа енергетики; Програма енергоефективності; Реформа сільського господарства та рибальства; Земельна реформа; Реформа житлово-комунального господарства; Реформа статистики; Програма залучення інвестицій; Реформа дипломатичної служби; Реформа у сфері здійснення державних закупівель; Реформа державного фінансового контролю та бюджетних відносин; Реформа державної служби та оптимізація системи державних органів; Реформа управління державною власністю
вектор безпеки	Забезпечення гарантій безпеки держави, бізнесу та громадян, захищеності інвестицій і приватної власності. Україна має стати державою, що здатна захистити свої кордони та забезпечити мир не тільки на своїй території, а й у європейському регіоні. Визначальною основою безпеки має також стати забезпечення чесного і неупередженого правосуддя, невідкладне проведення очищення влади на всіх рівнях і забезпечення впровадження ефективних механізмів протидії корупції. Особливу увагу потрібно приділити безпеці життя та здоров'я людини, що неможливо без ефективної медицини, захищеності соціально вразливих верств населення, безпечного стану довкілля і доступу до якісної питної води, безпечних харчових продуктів та промислових товарів	Реформа системи національної безпеки та оборони; Реформа оборонно-промислового комплексу; Судова реформа; Оновлення влади та антикорупційна реформа; Програма електронного урядування; Реформа правоохоронної системи; Програма енергонезалежності; Реформа захисту інтелектуальної власності; Програма збереження навколишнього природного середовища
вектор відповідальності	Забезпечення гарантій, що кожен громадянин, незалежно від раси, кольору шкіри, політичних, релігійних та інших переконань, статі, етнічного та соціального походження, майнового стану, місця проживання, мовних або інших ознак, матиме доступ до високоякісної освіти, системи охорони здоров'я та інших послуг у державному та приватному секторах. Територіальні громади самостійно вирішуватимуть питання місцевого значення, свого добробуту і нестимуть відповідальність за розвиток всієї країни	Децентралізація та реформа державного управління; Реформа регіональної політики; Програма національної єдності та підтримки національних меншин; Конституційна реформа; Реформа виборчого законодавства; Реформа системи соціального захисту; Пенсійна реформа; Реформа системи охорони здоров'я; Реформа у сфері забезпечення безпечності та якості харчових продуктів; Реформа у сфері захисту прав споживачів; Програма популяризації фізичної культури та спорту; Програма здорового способу життя та довголіття; Реформа освіти; Програма розвитку для дітей та юнацтва
вектор гордості	Забезпечення взаємної поваги та толерантності в суспільстві, гордості за власну державу, її історію, культуру, науку, спорт. Україна повинна посісти гідне місце серед провідних держав світу, створити належні умови життя і праці для виховання власних талантів, а також залучення найкращих світових спеціалістів різних галузей.	Програма популяризації України у світі та просування інтересів України у світовому інформаційному просторі; Програма створення бренду "Україна"; Реформа нагородної справи; Програма розвитку інновацій; Розвиток інформаційного суспільства та медіа; Реформа державної політики у сфері науки та досліджень; Українська космічна програма; Програма розвитку туризму; Реформа державної політики у сфері культури; Програма розвитку національного кіновиробництва; Програма розвитку національної видавничої справи; Реформа державної політики у сфері спорту; Програма залучення талантів. Кількість та зміст названих реформ і програм розвитку держави можуть змінюватись у процесі реалізації.

Джерело: сформовано авторами за: Україна – 2010 [Електронний ресурс] // Стратегічна панорама. –1998. – №1-2. – Доступний з : <http://old.niss.gov.ua/book/journal/Ukr2010.htm>; Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004–2015 роки) «Шляхом європейської інтеграції» / [Гальчинський А. С., Гець В. М. та ін.] / Нац. ін-т стратег. дослідж., Ін-т екон. прогнозування НАН України, М-во економіки та з питань європ. інтегр. України. – К.: ІВЦ Держкомстату України, 2004. – 416 с.; Рекомендації щодо стратегічного планування економічного і соціального розвитку України на довгострокову перспективу [Електронний ресурс] / United Nations Development Programme in Ukraine. – К., 2012. – 17 с. – [http://www.undp.org.ua/files/ua\\_59817AMDGP\\_strategic\\_planning\\_ukr.pdf](http://www.undp.org.ua/files/ua_59817AMDGP_strategic_planning_ukr.pdf); Указ Президент України «Про Стратегію сталого розвитку "Україна – 2020" від 12.01.2015 № 5/2015 [Електронний ресурс] / офіц. сайт Верховної Ради України. – Доступний з : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/5/2015http://old.niss.gov.ua/book/journal/index.htm>

## Наукове видання

Лідія Василівна **Шинкарук**  
Ірина Вікторівна **Барановська**  
Ірина Андріївна **Бевз**  
Ірина Миколаївна **Бобух**  
Анатолій Анатолійович **Вдовічен**  
Олена Аркадіївна **Герасімова**  
Тетяна Володимирівна **Голікова**  
Сергій Ничипорович **Іллюша**  
Юрій Вікторович **Кіндзерський**  
Станіслав Іванович **Кіреєв**  
Світлана Сергіївна **Конах**  
Наталія Іванівна **Левчук**  
Віталій Олегович **Луцков**  
Оксана Дмитрівна **Москвіна**  
Яніна Василівна **Ромусік**  
Олена Юріївна **Снігова**  
Ольга Миколаївна **Фащевська**  
Володимир Кирилович **Хаустов**  
Тетяна Анатоліївна **Тищук**  
Олександр Михайлович **Чемодуров**  
Оксана Миколаївна **Чернишевич**  
Світлана Миколаївна **Щегель**

## СТРУКТУРНІ ТРАНСФОРМАЦІЇ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ: ДИНАМІКА, СУПЕРЕЧНОСТІ ТА ВПЛИВ НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК

За редакцією  
члена-кореспондента НАН України Л.В.Шинкарук

Редактори *І.І.Бажал, І.І.Нестеренко, В.М.Ускова*  
Оригінал-макет *Т.П.Тацій, І.В.Барановської*

Підписано до друку 20.11.2015 р.  
Формат 60х84/8. Гарнітура Arial. Ризографія.  
Ум. друк. арк. 35,3. Обл.-вид. арк. 29,9.  
Наклад 150 прим. Замовлення № \_\_\_\_.

Поліграфічна дільниця ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України»  
вул. Панаса Мирного, 26, м. Київ, 01011