

ТЕОРІЯ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ТРАНЗИТИВНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ В УМОВАХ НОВОГО ЕТАПУ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Монографія

Електронне видання



Одеса – 2023

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇН
Одеський національний економічний університет
Кафедра загальної економічної теорії та економічної політики

ТЕОРІЯ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ТРАНЗИТИВНОЇ
ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ В УМОВАХ НОВОГО ЕТАПУ
ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Електронне видання

За загальною редакцією доктора економічних наук, професора,
члена-кореспондента НАН України, заслуженого діяча науки
і техніки України Зверякова М. І.

Одеса – 2023

УДК 330.34; 339.9.012.23

*Рекомендовано до друку Вченою радою
Одеського національного економічного університету
(протокол № 4 від 23 грудня 2022 року)*

Рецензенти:

Горняк О.В. – доктор економічних наук, професор,
(Одеський національний університет ім. І. І. Мечникова, м. Одеса)

Тарасевич В.М. – доктор економічних наук, професор,
(Інституту промислових та бізнес технологій Українського державного
університету науки і технологій, м. Дніпро)

Теорія розвитку національної транзитивної економічної системи в умовах нового етапу глобалізації / [Зверяков М.І. та ін.] ; за заг. ред. Зверякова М. І. – Одеса : ОНЕУ, 2023. – 306 с.

Колектив авторів:

Зверяков М. І. (розділ 1); *Грималюк А. В.* (розділ 5, 6); *Жданова Л.Л.* (розділ 9); *Видобора В. В.* (розділ 8); *Даниліна С. О.* (розділ 5); *Луньова О. К.* (розділ 7); *Макуха С. М.* (розділ 7); *Несененко П. П.* (розділ 6); *Патлатой О. Є.* (розділ 10); *Росецька Ю. Б.* (розділ 4); *Шараг О. С.* (розділ 1); *Шатненко К. О.* (розділ 2); *Сухова Т.Л.* (розділ 6); *Бурлака Л. Ф.* (розділ 12); *Дергунов І. В.* (розділ 11); *Поліщук В. О.* (розділ 3).

Монографію присвячено дослідженню глобальних трансформаційних процесів у світі, які загострюють питання щодо перспектив, напрямів та засобів відновлення вітчизняної економіки у повоснні часи. Наукові гіпотези, запропоновані авторами, враховують сучасні реалії та тенденції розвитку глобальної світової економіки, які пов'язані з масштабним використанням цифрових технологій та зумовленим ними формуванням нової моделі зростання.

Робота виконана у дусі наукових традицій Одеської школи економічної теорії в рамках наукових пошуків колективну кафедри загальної економічної теорії та економічної політики в межах розробки фундаментальної науково-дослідної теми «Теорія розвитку національної транзитивної економічної системи в умовах нового етапу глобалізації». Номер держреєстрації 0118U000814. Строки виконання: 2018-2022 рр. Науковий керівник: член-кореспондент НАН України, д.е.н., професор Зверяков М. І.

Дослідження адресовано економістам, суспільствознавцям, викладачам економічної теорії, аспірантам, студентам.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	4
ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ПЕРЕХОДУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ ДО СТАЛОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ.....	7
Розділ 1. Проблеми переходу до сталої моделі економічного зростання та розвитку в країнах з транзитивною економікою (Зверяков М.І., Шараг О.С).....	8
1.1. Пошуки нової траєкторії сталого зростання та розвитку.....	8
1.2. Аналіз досвіду країн світу щодо диверсифікації та ускладнення експорту як чинник сталого зростання та розвитку.....	13
1.3. Розвиток цифрових технологій – основа технологічних змін.....	20
1.4. Концептуальні засади формування сталого розвитку в Україні.....	21
Розділ 2. Сировинна спеціалізація та сталий індустріальний розвиток на прикладі економіки України (Шатненко К.О.).....	32
2.1. Проблеми сталого розвитку в умовах нових індустріальних викликів.....	32
2.2. Сировинна економіка України та специфіка її розвитку.....	42
2.3. Заходи для структурної перебудови та налагодження сталого індустріального розвитку.....	50
Розділ 3. Концептуальні характеристики нової індустріалізації в умовах цифрової економіки (Поліщук В.О).....	69
Розділ 4. Тіньова економіка як перепона сталого економічного зростання (Росецька Ю.Б.).....	90
4.1. Специфіка взаємодії тіньової економіки та економічного зростання.....	90
4.2. Сутність, причини та методи розрахунку тіньового сектору.....	98
4.3. Аналіз впливу тіньової економіки на економічне зростання в Україні та перспективи подальших досліджень.....	107
ГЛАВА 2. МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ТЕОРЕТИЧНОГО АНАЛІЗУ ТРАНЗИТИВНИХ ПРОЦЕСІВ ТА ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ.....	119
Розділ 5. Транзитивний характер національної економічної системи та проблеми її повоєнного відновлення (Грималюк А.В., Даниліна С.О.).....	120
5.1. Одеська школа економічної теорії та ідеї М.І. Туган-Барановського.....	120
5.2. Транзитивний характер національної економічної системи та методологія його аналізу.....	128
5.3. Плани повоєнного відновлення економіки України.....	131
5.4. Нерівномірність економічного розвитку та повоєнні перспективи інтеграції України в ЄС.....	134

5.5. Геоелектронічні аспекти повоєнного відновлення в Україні.....	140
Розділ 6. Національна економічна система і публічне управління: методологічні основи теоретичного аналізу (Грималюк А.В., Несененко П.П., Сухова Т.Л.).....	147
6.1. Необхідність аналізу економічного змісту публічного управління.....	147
6.2. Політикоелектронічний зміст публічного управління і методологія його аналізу.....	150
6.3. Національна економічна система і розвиток місцевого самоврядування в Україні.....	157
Розділ 7. Державно-приватне партнерство в транзитивній економічній системі (Макуха С.М., Луньова О.К.).....	168
7.1. Загальні підходи до теоретичного визначення змісту державно-приватного партнерства.....	168
7.2. Аналіз можливостей та оцінка перспектив використання державно-приватного партнерства в транзитивних економічних системах.....	177
Розділ 8. Теоретичні засади економічної політики (Видобора В.В.).....	190
ГЛАВА 3. ОСОБЛИВОСТІ ТРАНЗИТИВНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ В УМОВАХ НОВОГО ЕТАПУ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ.....	209
Розділ 9. Теоретико-методологічні основи дослідження конкурентоздатності національної економічної системи в умовах нового етапу глобалізації (Жданова Л.Л.).....	210
9.1. Теоретичне визначення категорії конкурентоспроможність.....	210
9.2. Специфіка конкурентоспроможності в умовах нового етапу глобалізації.....	222
9.3. Валютний курс і конкурентоспроможність національної економіки.....	234
Розділ 10. Транзитивні економічні системи у глобальних ланцюгах доданої вартості на новому етапі глобалізації (Патлатой О.Є.).....	244
10.1. Необхідність дослідження питань інтеграції транзитивних економік до глобальних ланцюгів доданої вартості.....	244
10.2. Особливості розвитку глобальних ланцюгів доданої вартості на новому етапі глобалізації.....	247
10.3. Інтеграція транзитивних економічних систем у глобальні ланцюги доданої вартості (на прикладі країн Вишеградської групи).....	254
10.4. Перспективи та напрями підвищення якості участі економіки України у глобальних ланцюгах доданої вартості (GVC upgrade).....	264
Розділ 11. Застосування сучасних заходів державного регулювання інфляції у США та Великій Британії для післявоєнного відновлення макроекономічного балансу в Україні (Дергунов І.В.).....	276
Розділ 12. Особливості функціонування ринку житла в сучасних умовах транзитивної економіки України та її повоєнного оновлення (Бурлака Л.Ф.).....	287

ВСТУП

Складні і суперечливі глобальні трансформаційні процеси у світі загострюють питання щодо перспектив, напрямів та засобів відновлення вітчизняної економіки у повоєнні часи. Зазначені проблеми додатково загострюються через транзитивний стан економіки України та посилення напруженості і невизначеності на світових ринках. Такі обставини вимагають пошуку найбільш ефективної траєкторії розвитку вітчизняної економіки в сучасних геополітичних реаліях. Окреслені проблеми належать до найактуальніших дискусій сучасної економічної науки. Концептуальні наукові результати, які отримані авторами монографії мають на меті удосконалення існуючих форм господарювання в процесі подальшого реформування національної економіки. Наукові гіпотези, запропоновані авторами, враховують сучасні реалії та тенденції розвитку глобальної світової економіки, які пов'язані з масштабним використанням цифрових технологій та зумовленим ними формуванням нової моделі зростання. Однак серед науковців триває дискусія щодо основних характеристик цієї моделі. В монографії зроблено наголос на необхідності визначення факторів за рахунок яких буде забезпечена стала траєкторія зростання розвинених країн і країн з транзитивною економікою та наскільки ці фактори мають потенціал, щоб забезпечить таке зростання. Від з'ясування таких питань та пошуку відповідей на них залежить розуміння наскільки сталою може виявитися нова модель зростання та розвитку.

Монографія складається з 3-х основних частин. У першій частині особливу увагу приділено теоретико-методологічним основам переходу економіки України до сталого економічного розвитку, зокрема: пошукам нової траєкторії сталого зростання та розвитку; розвитку цифрових технологій як основи технологічних змін; аналізу концептуальних основ

нової індустріалізації в умовах цифрової економіки; проблемам сировинної спеціалізації та впливу тіньової економіки на економічне зростання.

Друга частина розкриває методологічні основи теоретичного аналізу транзитивних процесів та економічної політики. Окрему увагу приділено питанням публічного управління, державно-приватного партнерства та гео економічним аспектам повоєнного відновлення в Україні.

У третій частині зроблено наголос на особливостях транзитивної економічної системи в умовах нового етапу глобалізації, зокрема: специфіці конкурентоспроможності в таких умовах; перспективах та напрямках участі економіки України у глобальних ланцюгах доданої вартості; заходах державного регулювання інфляції та особливостях функціонування ринку житла.

У роботі надані рекомендації щодо пошуків нової траєкторії сталого зростання, а саме – структурна трансформація промисловості та її спрямованість на науково-індустріальний, цифровий шлях розвитку; ґрунтовна зміна структури та якості вітчизняного експорту; зменшення надмірної залежності від світового попиту на сировинні товари; збільшення внутрішньої ефективності економіки; сприяння подовженню товарних ланцюгів усередині національної економіки як у бік експорту кінцевих продуктів, так і через створення засобів виробництва для провідних експортних галузей усередині національної економіки. Необхідною складовою ефективних реформ є створення і підтримка сприятливих інститутів наздоганяючого розвитку, які зможуть сформувати інституційний каркас в рамках якого може відбуватися економічне зростання, масове повоєнне оновлення інфраструктури; поєднання можливостей вітчизняного сектору з новою індустріалізацією.

Монографія є спільною працею авторського колективу викладачів Одеського національного економічного університету під керівництвом

доктора економічних наук, професора, член-кореспондента Національної академії наук України М.І. Зверякова. Робота виконана у дусі наукових традицій Одеської школи економічної теорії в рамках наукових пошуків колективну кафедри загальної економічної теорії та економічної політики в межах розробки фундаментальної науково-дослідної теми «Теорія розвитку національної транзитивної економічної системи в умовах нового етапу глобалізації». Номер держреєстрації 0118U000814. Строки виконання: 2018-2022 рр. Науковий керівник: член-кореспондент НАН України, д.е.н., проф. Зверяков М.І.

Емпіричною основою роботи є дані державної служби статистики та міжнародних організацій, зокрема Світового банку, дані національних опитувань, експертні оцінки міжнародних організацій. Дослідження може бути адресовано економістам, суспільствознавцям, викладачам економічної теорії, аспірантам, студентам тощо.

**ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ
ОСНОВИ ПЕРЕХОДУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ
ДО СТАЛОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ**

РОЗДІЛ 1. ПРОБЛЕМИ ПЕРЕХОДУ ДО СТАЛОЇ МОДЕЛІ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ ТА РОЗВИТКУ В КРАЇНАХ З ТРАНЗИТИВНОЮ ЕКОНОМІКОЮ

1.1. Пошуки нової траєкторії сталого зростання та розвитку

Пошуки нової траєкторії сталого зростання світової економіки та окремих країн після виходу з періоду потрясінь, зумовлених «Великою рецесією» 2008-2009 рр., а також пандемією коронавірусу 2019-2021 рр. належать до однієї з найактуальніших у дискурсі сучасної економічної науки. Такі концептуальні пошуки забезпечують максимальну ймовірність отримання наукових результатів, по-перше, оскільки об'єктом дослідження виявляються мало досліджені явища, по-друге, вони стають предметом найбільш значущих теоретичних і політичних дискусій, які дозволяють отримати певні інтелектуальні результати.

Поки що дослідження посткризового та постпандемічного розвитку світової економіки не принесли інтелектуальних проривів. Якщо криза 1929-1933 рр. («Велика депресія») призвела до «кейнсіанської революції» в економічній теорії, а структурна криза 1973-1975 рр. до появи монетаризму як головної течії неокласики, то глобальна криза 2008-2009 рр. висунула гіпотезу «нової нормальності», яка стала основою пояснення низьких темпів зростання в країнах із розвиненою економікою. Така наукова гіпотеза не могла претендувати на інтелектуальне нововведення і з часом, була замінена альтернативою, пов'язаною зі зростаючим використанням цифрових технологій, і зумовленим ними формуванням нової моделі зростання. Однак серед науковців триває дискусія щодо основних характеристик цієї моделі. Вкрай важливо знати за рахунок яких факторів буде забезпечена стала траєкторія зростання розвинених країн і країн з транзитивною економікою та наскільки ці фактори мають потенціал, що забезпечить таке зростання. Від з'ясування цих питань та

пошуків відповідей на них можна зрозуміти наскільки сталою може виявитися нова модель зростання.

Результати обговорення основних характеристик нової моделі зростання світової економіки показують, що нові цифрові технології у структурі продуктивних сил стають головним фактором зростання продуктивності праці, забезпечуючи цим сталий розвиток країн, які асимілювали передові технології. Такі фактори економічного зростання докорінно відрізняються від тих, які панували у 1990-ті рр. Тоді домінували інституційні фактори та пов'язані з ними політичні рішення у сфері економіки. Особливо це було наочно продемонстровано у країнах з ринками, що розвиваються. Вміло використовуючи інституційні рішення та проводячи адекватну економічну політику, ці країни наочно продемонстрували можливість прискорення темпів зростання при незмінному матеріально-технологічному базисі. Приплив іноземних інвестицій та технологій у ці країни розглядався як додатковий фактор зростання економіки [1, с. 9]. Це сталося після того, як успішні інституційні реформи та адекватна економічна політика повністю використали можливості реального сектору. Тоді на передній план стали зарубіжні інвестиції та технології, що забезпечують зростання національної економіки.

Перехід до нових високотехнологічних факторів зростання був зумовлений: по-перше, вичерпанням зростання продуктивності індустріальної техніки та технологій в основі яких була триланкова система машин (двигун, передавальний механізм, робоча частина машини). У такій системі машин робітник залишався її необхідним елементом. Але така техніка себе вичерпала. Результатом стала зміна демографічної ситуації у розвинених країнах – старіння населення та скорочення припливу висококваліфікованої робочої сили в реальний сектор економіки, а також зростання конкуренції на сировинні ресурси у

світі, що стимулювало розробку ресурсозберігаючих технологій та альтернативну енергетику.

Нові технології на найближчі десятиліття радикально знижують роль дешевої робочої сили, як порівняльної переваги країн, що розвиваються, в конкуренції на світовому ринку. Це означає, що для країн з транзитивною економікою підтримка стало-високих темпів зростання вимагатиме технічного переозброєння та заміщення праці капіталом. Тільки впровадження нових технологій, заміна старої індустріальної техніки на нову дозволить підвищити продуктивність праці.

Перехід до нової моделі зростання країн з транзитивною економікою вимагатиме масштабних інвестиційних та інституційних зусиль, ніж від високорозвинених країн. Технологічні виклики економічно розвинутих країн вирішувалися ними неодноразово. У межах індустріальної техніки це вирішувалося шляхом підвищення капіталоємності використання нових технологій. Наразі вирішується шляхом цифровізації галузей реального сектору економіки. Нові ресурсозберігаючі технології та альтернативна енергетика знижують залежність високорозвинених країн від імпорту сировини. Також використання нових технологій сприяє виробництву сировинних ресурсів, які раніше були недоступні (наприклад, видобуток сланцевого газу, зелена енергетика).

У високорозвинених економіках комерційне освоєння нових технологій можливе за наявності компаній, зацікавлених у засвоєнні нетрадиційних видів енергії. І тут роль інституційних чинників дуже велика, але вони сприяють економічному зростанню опосередковано. Інституційні чинники створюють умови залучення у систему продуктивних сил нових технологій. У країнах з транзитивною економікою, ситуація інша. Вони не мають необхідних ресурсів для розробки нових технологій. Можна припустити, що такі ресурси вони не матимуть у коротко- та середньостроковій перспективі. Як вирішити це

протиріччя? Вирішення цього протиріччя, судячи з досвіду Китаю, Південної Кореї, Тайваню, Малайзії та інших, вирішується шляхом залучення прямих іноземних інвестицій у національну економіку, а також шляхом запозичення нових технологій. Часто таке запозичення мало нелегальний характер¹. На сьогодні таке запозичення стає дедалі складнішим феноменом у зв'язку з жорсткішим захистом прав інтелектуальної власності. Технологічне оновлення в країнах з транзитивною економікою, які зробили ставку на експорт сировини актуалізувалося у зв'язку з невизначеними перспективами зростання попиту на сировинні товари через те, що виникають нові імперативи їх промислового розвитку зумовлені нинішнім етапом розвитку науки і техніки.

Розвиток нових технологій, що скорочують застосування дорогих ресурсів, дешевшими призведе до зниження ресурсоемності світового ВВП. Одночасно формуватимуться ринки нової техніки та технологій, що створює передумови для міжнародного співробітництва країн із транзитивною економікою.

Таким чином, проблеми переходу світової економіки до нової моделі сталого розвитку для країн з транзитивною економікою, обумовлені, по-перше, втратою конкурентних переваг у сфері використання дешевої робочої сили і, по-друге, зниженням у перспективі попиту на сировинні товари. Найбільш яскравим прикладом є уповільнення економічного зростання китайської економіки. Порівняно з її рекордним зростанням у передкризовий період, наприклад, у 2007 р. – 14,2%, у 2021 р. збільшення її ВВП становило 8,1% [2]. Багато в чому це обумовлено динамікою експорту, що знижується. Китай увійшов до складу 15 найбільших світових держав експортерів лише 1995 р. Але лише через вісімнадцять

¹ Досить промовистим прикладом нелегальної реплікації є створення Китаєм нового кросовера, скопійованого з німецького BMW X5 і представленого на міжнародній виставці в Дюссельдорфі у 2018р.

років після цього, з 2013 р. він став світовим лідером за вартістю експорту. Однак швидкість приросту китайського експорту зазнає тиску. Цей тиск зумовлений кількома чинниками:

- депресією світової обробної промисловості;
- слабким попитом на міжнародному ринку;
 - погіршенням глобальної торгової ситуації під впливом торгового протекціонізму [3, с. 36].

Китай перебуває на ключовому етапі реформ у сфері пропозиції. У процесі структурної трансформації усуваються надлишкові виробничі потужності з вироблення сталі, цементу, видобутку вугілля хімічної промисловості тощо. Тобто, відбувається регулювання структури пропозиції. Але створення нових драйверів економічного зростання може бути завершено в короткий термін, тому економічні показники демонструють деяку низхідну тенденцію.

Після успішної боротьби з бідністю для Китаю настала ще одна нова боротьба, цього разу за захист навколишнього середовища. Тим самим відкривається нова доба успішного високотехнологічного розвитку. Стале економічне зростання Китаю ґрунтується на постійному зміцненні його науково-дослідної сили. Зараз у країні створюється незалежний високоефективний механізм підготовки та відбору спеціалістів. Для цього китайські університети та академічні інститути запрошують провідних вчених світу, зокрема й нобелівських лауреатів. Так, до кінця 2018 р. у Китаї працювало понад 950 тис. іноземних вчених. Згідно зі списком Міністерства науки і техніки Китайської Народної республіки, опублікованого 14 квітня 2019 р., у Китаї працювало 300 нобелівських лауреатів, лауреатів премії Тюрінга, премії Дружби китайського уряду [4, с. 7]. Роботи відомих вчених Китаю дозволяють тримати руку на пульсі найбільш передових досліджень та знаходити нові напрями наукового розвитку. У Китаї склалася практика відразу після оголошення

нових нобелівських лауреатів запрошувати їх на роботу до китайських ВНЗ та НДІ. Наприклад, у 2018 р. з 7 по 14 жовтня у Стокгольмі пройшов Нобелівський тиждень, на якому оголосили нових лауреатів з фізіології та медицини, фізики, хімії, літератури та ін., але вже з травня по вересень 2019 р. за якісь чотири місяці китайські університети та науково-дослідні інститути запросили працювати як мінімум 10 нобелівських лауреатів. Один тільки Хайнанський університет запросив одразу 4 нобелівських лауреата. Усе це свідчить про те, що у Китаї хочуть бачити вчених, які уособлюють передові рубежі світової науки.

1.2. Аналіз досвіду країн світу щодо диверсифікації та ускладнення експорту як чинник сталого зростання та розвитку

Економічне зростання то розвиток пов'язані з диверсифікацією та «ускладненням», тобто зростанням технологічного рівня товарів, що містять велику в ціні додану вартість. Іншими словами, для сталого економічного зростання економіки потрібні нові експортні товари, більш технічно складніші. Результати одержаних академічних досліджень показують, що інститути, технології, освіта, фінансовий сектор мають забезпечувати єдиний сталий фактор зростання – ускладнення експорту [5].

Прикладом економічного провалу через виробництво та експорт простих експортних аграрних товарів стала Аргентина. На початку ХХ ст. Аргентина спеціалізувалася на експорті продуктів сільського господарства і входила до високорозвинених країн світу. У 1914 р. 99,93 % аргентинського експорту становили продукти аграрного виробництва. У той час як Англія, Німеччина, Франція та інші сусіди Аргентини по групі багатих країн, здійснивши ранню структурну трансформацію своїх економік, експортували автомобілі, аероплани, локомотиви, пароплави, енергетичне та індустріальне обладнання, Аргентина продовжувала

експорт продуктів сільського господарства. Сільськогосподарський експорт не зміг забезпечити сталого розвитку у цій країні, населення якої безперервно збільшувалася.

Навіть за рахунок зростання продуктивності праці не можна забезпечити стійкі доходи експортом простих товарів. Це пояснюється тим, що сільськогосподарські технології порівняно швидко поширюються серед інших країн. Це сприяє розширенню пропозиції на ринку аграрної продукції, посиленню конкуренції та зменшення, у результаті, частки окремих країн на світовому ринку. Тому для досягнення високого рівня подушного ВВП потрібна диверсифікація та ускладнення експорту. Як показує економічна історія Аргентини, вона не змогла досягти помітного ускладнення експорту, провести структурну трансформацію своєї економіки шляхом створення високотехнологічних галузей, що, в результаті, відкинуло її на периферію світової економіки.

Розвиток Південної Кореї є прямо протилежним прикладом. Ще на початку 1960-х рр. ця країна була серед найбідніших економік світу. Однак через тридцять років Південна Корея наздогнала розвинуті країни та увійшла до їхнього складу. З середини 1960-х – до середини 1990-х рр. економіка Південної Кореї перетворилася на одного зі світових лідерів у низці складних експортних індустрій. Південнокорейські промислові компанії пробували диверсифікувати своє виробництво в рамках промислової політики спрямованої на створення високотехнологічних галузей. Внаслідок отримання ноу-хау від американських, японських та англійських компаній у країні успішно проведено диверсифікацію національної промисловості. Якщо на початку реалізації політики структурної трансформації промисловості Південна Корея експортувала порівняно прості товари, такі як текстиль, взуття, листовий прокат, прості судна та їх складові, аудіо апаратуру та ін., що відповідає набору товарів середнього рівня складності, то пізніше, після завершення створення

високотехнологічних галузей експортувала складні товари. Південна Корея стала лідером у експорті таких товарів, як; напівпровідники, комп'ютери, автомобілі, засоби комунікації, вироби з хімічної переробки нафти. Зменшився випуск виробів легкої промисловості.

Успішно завершивши диверсифікацію економіки, Південна Корея з 1990-х рр. стала спеціалізуватися на складному експорті. У процесі реалізації промислової політики було зроблено ставку виробництва товарів для експорту, а не на внутрішнє споживання. Підсумком проведення такої проєкспортної політики на початку 1964-1970-х рр. виграли галузі легкої промисловості – текстильна та легка. Потім (1970-ті – початок 1980-х рр.) було зроблено акцент на розвиток галузей важкої та хімічної промисловості. Ці галузі також були орієнтовані на експорт і досягли величезних успіхів. При цьому слід зазначити, що у Південній Кореї немає власних запасів залізняку і нафти. Країна імпортувала сировину, а вивозила готову продукцію.

Відповідно до промислової політики пріоритетний розвиток експортних галузей здійснювався державою. До заходів підтримки входили великі інвестиційні вкладення, субсидії, податкові пільги, які стимулювали галузі виробництва конкурентної експортної продукції. Поява у зазначений період нових секторів у структурі економіки дала імпульс розвитку системи освіти, яка була націлена на підготовку висококваліфікованої робочої сили.

Стале економічне зростання, що почалося завдяки високим темпам зростання експорту, а отже, і рівня доходів держави, створило матеріальну основу для реформ системи освіти. Розвиток системи освіти здійснювався від шкільного до вищого. На початок реформ країни до кінця 1950-х рр. початковою освітою було охоплено 95,4 % населення. З початком реформ охоплення середньою освітою зросло з 17,5% у 1965 р. до 78 % у 1980 р., проти 13 % в Аргентині [6]. Такий показник є максимальним серед групи

азіатських та латиноамериканських економік. Зросла також частка учнів, які закінчили середню школу з 46 % у 1970 р. до майже 100 % у 1999 р. [7]. Ставши країною з майже загальною середньою освітою Південна Корея прискорила індустріалізацію та диверсифікацію економіки.

У 1980-х рр. у Південній Кореї прискореними темпами почала розвиватися вища освіта. З 1980 р. по 1985 вона зросла більш ніж у 2 рази (з 14,7 % у 1980 р. до 34,1% у 1985 р.). Потім у 2000-му охоплення вищою освітою досягло 77,6 %, перевищивши середній показник розвинених країн [6].

Отже, розвиток системи освіти здійснювався паралельно зі зростанням складності виробництва товарів у промисловості. Якщо на початкових етапах ускладнення виробництва товарів відбувалося запозичення технологій і виробники фокусувати переважно на простих виробничих операціях, а для цього було важливим наявність середньої освіти, то пізніше при освоєнні складніших товарів знадобився розвиток вищої освіти.

Загалом у країні було створено учнівське суспільство (Earning society), де якісна та різноманітна вища освіта розвивається паралельно з експортом більш складних товарів.

Таким чином, досвід успішного розвитку Китаю, а також порівняльний аналіз розвитку двох країн Аргентини та Південної Кореї показав, що високотехнологічний розвиток є результатом продуманої промислової політики, орієнтованої на виробництво більш складних товарів на експорт. У свою чергу, ця політика призводить до створення суспільства, яке постійно навчається та в якому політика поширення знань, а також допомога приватним компаніям з боку держави сприяють досягненню верхньої межі технологічного розвитку.

Для країн з транзитивною економікою, важливо знайти правильну відповідь на питання: від чого залежить успішне ускладнення експорту. Пошуки відповіді це питання здійснюються у науковому середовищі.

Так, заходи промислової політики щодо формування середовища, що сприяє навчанню та ускладненню виробництва товарів компаніями описані різними дослідниками [5; 8]. На їх думку, майбутній потенціал диверсифікації, тобто ускладнення експорту, визначається сьогоdnішнім експортом країни. Тут діє «ефект колії», як його називають в інституційній теорії, що означає, що країнам з низькотехнологічним експортом складно його диверсифікувати, оскільки для цього потрібні: високий рівень розвитку робітника, виробничої, енергетичної та транспортної інфраструктури, надійний доступ до фінансових ресурсів, навички у сфері маркетингу тощо. У багатьох країнах із транзитивною економікою цього немає. Але такі пояснення не відповідають на запитання: чому Китаю та Південній Кореї вдалося подолати бар'єр слабкої розвиненості та перейти до групи індустріально розвинених країн. На початку 1960-1980-х рр. ці країни не мали всього набору необхідного для цього факторів.

Дослідження стверджують, що ключовим фактором диверсифікації є [9, з. 39]:

- 1) необхідна інфраструктура та висока якість людського капіталу;
- 2) дифузія технологій;
- 3) вплив накопиченого рівня складності на подальше економічне ускладнення

В економічній науці динаміка економічної складності сприймається як сучасна версія ідеї про трансформацію структури секторів як фактор економічного зростання. Останній у роботі Хаусмана розглядається як результат появи нових, більш продуктивних галузей [5, с. 17].

У разі високорозвинених товарних зв'язків на світовому ринку, складніші товари займають дедалі більшу частину у структурі експорту

високорозвинених країн. В результаті змінюється статистичні данні експорту, що становить необхідну інформаційну базу з метою оцінки структурних змін у економіках різних країн.

Вимірювання прогресу структурної трансформації у вигляді обліку складніших товарів створює додаткову можливість прогнозування темпів економічного зростання. У дослідженнях застосовується такий показник як індекс економічної складності (Economic Complexity Index, ECI), завдяки якому вимірюється рівень складності деякої країни щодо інших держав. Цей індекс заповнює показник реального ВВП на душу населення, який відбиває різницю у структурі економік. Якщо ВВП на душу населення свідчить про середній розмір реальних доходів у окремій країні, то індекс економічної складності дає інформацію про те, за рахунок яких секторів – простих чи складних – формуються ці доходи.

Проте вимір складності економіки не завжди можна зафіксувати даними міжнародної статистики. Існуючі дані не дозволяють розділити товари за ланками у виробничих ланцюжках та визначити виробників кожної ланки. Це призводить до спотворення оцінок складностей економік світу [10, с. 12]. Не відображає міжнародна статистика торгівлі та обсягу послуг з позиції поглиблення їх складності. В даний час експорт послуг стає все більш важливою частиною світової торгівлі. Не враховує індекс економічної складності й інші моменти. Складність товарів може бути умовою з урахуванням особливих торгових відносин між країнами. Наприклад, економіка Фінляндії, яка тривалий час мала багато у чому ексклюзивний доступ на ринки ССРС і розглядала це як основний напрямок експорту своїх товарів, у 1991-1993 рр. потрапила у глибоку економічну кризу внаслідок значного скорочення торгівлі з колишніми партнерами. Її реальний ВВП скоротився на 11 %, а безробіття зросло до 18,5 %. Цей період економіки країни отримав назву «Фінська Велика депресія». Масштаби цієї кризи для Фінляндії були зіставні з

економічними втратами розвинутих країн від Великої депресії 1930-х рр. Причиною кризи стала нижча конкурентоспроможність фінських товарів на глобальному ринку, де вони могли конкурувати лише за умови зниження цін на 10-36 % [10, с. 15].

Таким чином, пропонується скоригувати індекс економічної складності за допомогою обліку тих товарних ринків, на які країна експортує свої товари. Модифікований показник виявлених порівняльних переваг (Revealed Comparative Advantage, RCA) дозволяє розраховувати новий індекс економічної складності, що враховує дані про географічні напрямки експорту країн світу. Отже, якщо трансформація структури економіки, за рахунок зростання у ній частки високотехнологічних галузей, свідчить про те, що зростання економіки відбувається за рахунок збільшення продуктивності її нових секторів, то вихід на ринки багатих країн є свідченням про зростання конкурентоспроможності країни-експортера. У тих випадках, коли трансформація структури економіки відбувається без зростання продуктивності праці, тоді країна може експортувати товари на ринки країн, що розвиваються, на яких існує великий попит на недорогі товари (наприклад, зерно) обмеженою функціональністю. Навпаки, у країнах, де внаслідок трансформації структури галузей збільшилася значно продуктивність, зростає можливість виробляти та продавати високофункціональні товари на ринках багатих країн.

Водночас, стихійна трансформація структури економіки на користь сировинних галузей (як це сталося, наприклад, в Україні) може конкурувати лише на ринках простих товарів із невеликою доданою вартістю.

Тому необхідність трансформації структури економіки у бік високотехнологічних галузей, що сприяють зростанню продуктивності

праці та доданої вартості, є матеріальною основою сталого економічного зростання національної економіки.

1.3. Розвиток цифрових технологій – основа технологічних змін

Якщо розглядати потенційні напрями структурної трансформації, які забезпечують зростання продуктивності факторів виробництва, їх спектр сьогодні досить вузький. Йдеться насамперед про розвиток цифрових технологій. Їх підтримка стала головним напрямом промислової політики розвинених країн, а також провідних країн з ринками, що розвиваються. У більш конкретних формах така політика знайшла своє відображення у таких складових як «Індустрія 4.0», «Індустрія майбутнього», «Smart Factory», «Higt Volue Manufacturing» і т.д.

Особливість розвитку цифрових технологій у тому, що вони не концентруються у якихось окремих галузях. Вони охоплюють, у тій чи іншій мірі всі сектори економіки, перспективи розвитку яких визначаються багатьма чинниками, які можуть бути пов'язані з технологічними змінами.

Ключовими напрямами, що сприяють структурній трансформації промисловості та сфери послуг, є біо-, нано-, інформаційні, когнітивні технології. На сьогодні кількісна оцінка макроекономічних досліджень цифрових технологій є складним завданням. За найоптимістичнішими оцінками внесок цифрових технологій у 1 % зростання ВВП у найбільш розвинених країнах, наприклад, у США у 2018 р. не перевищує 0,45 % із 2,9 % приросту ВВП [11, с. 8].

Якщо порівнювати галузеву структуру національних економік розвинутих країн із структурою їхнього експорту, то в них переважають товари обробної промисловості [12, с. 30-31]. У обробній промисловості США намітилася негативна тенденція уповільнення темпів зростання продуктивності праці. Якщо за період 1953-2017 рр. продуктивність у

середньому зростала на 2,2 %, то за 2007-2019 рр. її темпи зростання ледь досягли 0,5 % на рік [12, с. 420].

Поки що не виправдалися надії на інформаційні технології, які активно повсюдно впроваджувалися, але майже не вплинули на продуктивність праці економіки США загалом. Тому стимулювання зростання продуктивності праці як головного фактора забезпечення конкурентоспроможності країни США стало пріоритетом промислової політики. Ця обставина підтверджує важливість переробної промисловості для будь-якої національної економіки. Однак її розвиток досяг своєї межі на основі традиційної індустріальної техніки. Ця остання обов'язково оновлюватиметься за рахунок цифрових технологій.

1.4. Концептуальні засади формування сталого розвитку в Україні

Необхідною умовою сталого розвитку країн з транзитивною економікою, куди відноситься й Україна, є безперервне зростання доходів громадян і максимальне скорочення рівня бідності. У свою чергу, стали темпи зростання ВВП значною мірою визначають прогрес у вирішенні завдань як підвищення якості та рівня життя, так і подальшого розвитку. Інакше кажучи, перспективи сталого економічного розвитку значною мірою визначаються поточним станом нинішньої економіки та якістю економічної політики. Загалом стан української економіки можна охарактеризувати як затяжну стагнацію. Вона характеризується нестійкою динамікою ВВП, несприятливою структурною трансформацією економіки, що виявляється у безперервному скороченні обробних галузей та зростанням сировинних галузей, постійним скороченням норми нагромадження, безперервною інфляцією, зниженням рівня доходів більшості населення.

Така несприятлива економічна ситуація неспроможна бути основою сталого економічного зростання. За багатьма прогнозами, за збереження

тих трендів, які мають місце нині, передусім, низьких темпів зростання інвестицій у основний капітал та розвитку системи підготовки кадрів, – які у два-три рази поступаються показниками розвинених країн, – темпи зростання ВВП у найближчі 5-6 років не перевищать 2,5% [10, с. 13]. За таких несприятливих темпів зростання ВВП вихід зі стагнації набагато складніший і протяжніший, ніж з економічної кризи. Якщо світові темпи економічного зростання будуть близько 4%, як це прогнозує Світовий банк, то українська економіка, як і раніше, перебуватиме у стагнаційному стані. Проблема не тільки в динаміці, а й у якості зростання. Добре відомо, що економіка, що швидко зростає – це найкращий стимул для інвестицій.

У нинішніх історичних умовах потенціал зростання вітчизняної економіки з боку факторів пропозиції визначається збільшенням інвестицій у модернізацію обробних виробництв, ускладненням експорту, розвитком транспортної та соціальної інфраструктури. Такі чинники можуть бути задіяні у середньостроковій перспективі, тобто протягом 5-10 років. У довгостроковій перспективі передбачається планомірна структурно-технологічна трансформація, як це відбувалося у Південній Кореї та Китаї. У цьому випадку потенціал зростання визначається, як зазначалося вище, ускладненням виробництва товарів на експорт, а це залежатиме від потоку інвестицій у наукові дослідження та освіту. Щоб забезпечити таку зміну структури економіки, потрібно вдвічі-втричі збільшити вкладення в науку та освіту. У цьому випадку можна буде наблизитися за рівнем вкладень до деяких країн, що динамічно розвиваються.

Що стосується факторів попиту, то потенціал економічного зростання визначається темпами оновлення основного капіталу насамперед обробних виробництв, і навіть споживанням домашніх господарств, яке може стати однією з головних драйверів економічного зростання. І тому вкрай важливо забезпечити задоволення попиту за

рахунок вітчизняної продукції, що передбачає підвищення доходів тих соціальних груп, які орієнтовані на закупівлю вітчизняної продукції.

Оновлення обробних виробництв може бути проведено за рахунок цифрових технологій. Результатом може стати зростання продуктивності праці зайнятих на цих виробництвах. За експертними оцінками сучасні підприємства, які можуть випускати конкурентоспроможну продукцію, становлять не більше 10 %.

У процесі технологічної направленості можна назвати два основних напрямки.

Перший напрямок – модернізація обробних виробництв. Саме тут можна підвищити продуктивність праці зайнятих на цих виробництвах. У процесі реалізації такої програми можна підвищити якість самої праці та її оплату за рахунок виробництва та випуску складнішої продукції, що має вищу ціну. В результаті рівень доходів, зайнятих у обробних галузях зможе значно зрости, що сприятиме зростанню сукупного попиту на товари та послуги.

Другий напрямок – модернізація паливно-енергетичного комплексу, який зберігає ресурсоємний тип відтворення та споживає сировину, енергію в 1,5-2 рази вище на одиницю виробленої енергії, ніж у країнах ОЕСР. У цьому секторі діє тенденція падіння капіталовіддачі, що виникла ще в радянській економіці, а також консервація застарілої матеріально-речовинної структури. У процесі модернізації цей сектор може стати найбільшим споживачем високотехнологічної продукції, зокрема вітчизняного виробництва.

Для реалізації всіх цільових установок, які забезпечують сталий розвиток необхідні інвестиції. Для цього потрібно вийти на норму нагромадження – 27-30 %, замість існуючих 16-17 %. Саме в таких параметрах необхідна норма нагромадження для здійснення процесу нової індустріалізації, під якою передбачається перехід до цифрової техніки та

технології. Висока норма нагромадження є необхідною умовою для того, щоб вітчизняна економіка могла стало розвиватися та подолати технологічні та економічні виклики, з якими вона зустрічається. Особливо підвищення норми нагромадження необхідне у зв'язку зі структурною перебудовою економіки, яка, як зазначалося раніше, переходить у новий технологічний і світогосподарський уклад.

Для забезпечення переходу до вищої норми нагромадження потрібна якісно інша макроекономічна політика. Досі вважається, що зниження інфляції до 4% автоматично забезпечує зростання інвестицій та економічне зростання. Однак, як показав зарубіжний та вітчизняний досвід, саме собою зниження інфляції та макроекономічна стабілізація за рахунок скорочення кінцевого попиту та придушення інвестиційної активності не може автоматично запустити механізм економічного зростання. В основі економічного зростання лежить прискорене зростання інвестицій. Без них неможливо підтримувати поточний стан споживання та забезпечувати інвестиційний та споживчий попит. Про це свідчить досвід успішного розвитку багатьох країн з ринками, що розвиваються, які за рахунок різкого підвищення норми нагромадження зробили ривок з третього світу в перший. Це – Китай, Південна Корея, Таїланд, Сінгапур, Тайвань та інші. Історія економічних успіхів цих країн протягом 50 років показала, що приклади економічного дива – це стрибок норми нагромадження до 35-40%, а то й до 45%, як у Китаї. Тобто щоб зробити перехід до сталого економічного зростання необхідно подвоїти, а то й потроїти обсяг інвестицій. Як це зробити?

Насамперед слід розробити стратегію випереджаючого розвитку національної економіки, де у її основі має бути модернізація індустріального сектора економіки з урахуванням нового технологічного укладу. Стратегія повинна включати, по-перше, форсоване зростання нового цифрового технологічного укладу, який сьогодні приростає в

середньому 35% на рік і забезпечує майбутньому технологічну революцію. По-друге, підтримку тих галузей, де ми маємо невелике відставання від передового науково-технічного рівня, наприклад, авіаційної промисловості. Тут можна наростити випуск продукції, забезпечити потужний мультиплікативний ефект. По-третє, поглиблену переробку сировини. Для поглиблення переробки сировини необхідні великі обсяги інвестицій. Кожна з галузей із поглибленої переробки сировини (металургія, хімічна, нафтопереробка тощо) – це проекти мільярди доларів кожен.

Але окрім розробки стратегії прискореного розвитку необхідні механізми, які забезпечують реалізацію поставлених планів. До таких механізмів, як показує досвід країн, що успішно розвиваються, можна віднести спеціальні інвестиційні контракти, які повинні пов'язати мікрорівень, тобто підприємства з макрорівнем – цілепокладання. Цей інвестиційний контракт має забезпечувати найвищі державні завдання бізнесом. Останній готовий виконувати ці завдання. Держава, у свою чергу, створює необхідні умови, включаючи податкові, кредитні, і навіть здійснює держзакупівлі. Всі ці умови прописуються у контракті, і підприємство набуває певних гарантій, воно може вибудовувати свою стратегію на 10-15 років і здійснювати інвестиції за рахунок довгострокового кредиту.

Сучасне економічне зростання неможливе без сучасної грошово-кредитної політики. Її метою стає створення умов зростання інвестиційної активності. Враховуючи кредитну природу грошей, державна інвестиційна політика спирається на них як на інструмент економічного розвитку, їх використання на певні цілі.

Сьогодні структурно-технологічна трансформація в розвинених країнах зустрічається з нестачею нових видів обладнання, нестачею кадрів, але не має проблем із кредитними ресурсами. Вони завжди є в

достатній кількості та коштують дуже дешево. Чому в цих країнах завжди є гроші для інвестицій, вони дуже дешеві, а в нас, в українській економіці, навпаки, їх мало, і вони є дуже дорогими? Справа в тому, що у розвинених країнах гроші створюються як інструмент економічного розвитку – як цільові кредити. Тому програма випереджуючого розвитку може бути успішною без спеціальної кредитної підтримки. Якщо держава формує пріоритети структурної трансформації, під це потрібні довгострокові кредити, спеціальні банки розвитку, які дають кредити під низькі відсотки (1-2 % річних) для корпорацій, які мають хорошу репутацію, у яких заключенні держконтракти з державою. Для решти позичальників інші умови. Тоді бізнес буде зацікавлений у отриманні держконтрактів. Щодо рівня ключової ставки, то вона потрібна для рефінансування банків і не має відношення безпосередньо до створення цільових механізмів кредитування під завдання економічного зростання. Цю роль повинні виконувати спеціальні державні інститути – банки розвитку, які існують у всіх країнах, що реалізували стратегію, наздоганяючого розвитку.

На жаль, розраховувати на те, що наша монетарне керівництво саме усвідомлює свою роль у підтримці економічного зростання, не доводиться. Вони звели грошово-кредитну політику до рефінансування комерційних банків та підтримки їхньої ліквідності. Політика Національного банку України є індиферентною до економічного розвитку.

Якщо у США, Західній Європі, а також Японії, Китаї, Південній Кореї головним інструментом виходу з кризи 2008-2009 рр. була політика «кількісного пом'якшення» і обсяг кредитів у країнах заходу за цей час зріс у 4-5 разів, а в Китаї – в 15 разів за останні 20 років, то наша монетарна політика звелася до вилучення грошей з економіки як способу боротьби з інфляцією.

Очевидно, що за нинішніх умов така політика є абсолютно архаїчною. В основі такої політики Центрального банку лежать застарілі

уявлення про роль грошей як інструмент кредиту, а також роль кредиту як основи сучасного економічного зростання та механізму авансування економічного розвитку. Таке уявлення несумісне із сучасною політикою економічного розвитку. На жаль, воно залишається незмінним протягом усієї нашої більш ніж тридцятирічної економічної історії.

Тож якщо головним інструментом боротьби з інфляцією стає зниження обсягу грошової маси, а в результаті пропозиції грошей, то в жертву приносяться інвестиції. Таким чином економіка не отримує нової, продуктивнішої техніки і починає деградувати. Високотехнологічні галузі втрачають свою конкурентну спроможність, що неминуче знижує експортні доходи та спричиняє загрозу девальвації національної валюти.

Як головний інструмент у своїй політиці Національний банк України використовує свої облігації та залучає гроші з економіки на депозити. Коли відсотки за депозитами вищі на кілька відсотків, ніж ключова ставка, це стимулює комерційні банки купувати депозитні облігації і без ризику отримувати доходи. Оскільки рентабельність реального сектора становить приблизно 9-12%, то підприємствам не вигідно брати під такий високий відсоток, а банкам кредитувати під нижчий, оскільки банківська система заробляє на спекулятивних операціях. Особливо привабливою наша банківська фінансова система стала для міжнародних спекулянтів, які мають можливість взяти кредит у західних банках під 0,25% річних та придбати облігації українського уряду чи національного банку під 10-12% річних. Така, вже відпрацьована у світовій фінансовій системі спекулятивна схема – Carry trade – стала джерелом надприбутків для безлічі іноземних фондів іменованими «стерв'ятниками». Для української економіки робота з цими міжнародними спекулянтами є способом поповнення відсутніх валютних запасів через хронічне негативне сальдо платіжного балансу та підтримку курсу національної валюти. Але для українського бізнесу – це щорічна втрата десятків мільярдів доларів.

Зрозуміло, що така грошово-кредитна політика несумісна із завданнями економічного розвитку. Вона не дозволяє здійснити оновлення матеріально-речової структури виробництва. Оскільки міжнародні спекулянти можуть розраховувати на отримання доходів у 5-10 разів вище, ніж у себе на батьківщині, то вони є потужними лобістами збереження такої схеми. Крім них, такими ж зацікавленими особами є і державні чиновники, які маніпулюють відсотковими ставками за облігаціями, а також валютним курсом.

І все ж, якщо ми виходимо з розуміння того, що головним фактором економічного зростання є науково-технічний прогрес, перехід до нового цифрового технологічного укладу і в цілому до принципово нової економіки, заснованої на знаннях, ми повинні розуміти, що без багаторазового зростання інвестицій та розширення дешевого кредиту неможливо вийти на траєкторію сталого розвитку. Якщо використовувати кредити на нові технології, які збільшуватимуть пропозицію товарів, знижувати витрати, підвищувати конкурентоспроможність нашої економіки, таким чином можна бути впевненим, що інфляція не перевищить допустимої норми. Але все це забезпечить той самий сталий розвиток, до якого ми прагнемо.

Незважаючи на складну ситуацію у якій виявилася вітчизняна економіка, повернення її до стійкої траєкторії економічного розвитку – це не лише вимога часу, а й необхідна системна дія. Економічна політика у минулому не забезпечувала системну взаємодію держави та економіки. Її продовження з високою ймовірністю призведе до таких самих невтішних результатів, як і в минулому. Тому розвиток економіки нашої країни на науково-індустріальному, цифровому базисі це магістральний шлях сучасного сталого розвитку, підтверджений історичним досвідом інших держав.

Насамперед, владним структурам держави необхідно чітко осмислити всю складність завдань, що стоять перед національною економікою у контексті глобальних викликів. Це означає, що у сфері економічної політики, на наш погляд, мають бути суттєво скориговані три основні завдання:

1. Необхідно здійснити структурну трансформацію промисловості та направити її на науково-індустріальний, цифровий шлях розвитку. Це передбачає перетворення, на першому етапі, сировинний сектор у ресурсному та фінансовому аспектах на опорну ланку структурного розвороту економіки. Експортно-сировинна модель має перетворитися на фінансово-інвестиційний базис розвитку виробництва та експорту готових товарів;

2. Політика структурної трансформації передбачає щонайменше істотну корекцію теоретичної парадигми, тобто відхід від неоліберальної доктрини дерегулювання. Висока ефективність державного управління в країнах Південно-Східної Азії показує, що збереження у руках держави необхідних важелів управління дозволило вистояти за умов двох потужних світових потрясінь (світової кризи 2008-2009 рр., а також пандемії COVID-19 у 2019-2021 рр.) та зберегти соціально-економічний розвиток.

Слід відмовитися від звичного пошуку еталонів «економічного дива», орієнтуючись лише на високорозвинені країни. Сьогодні для нас більш актуальним та цінним є успішний досвід країн наздоганяючого розвитку. Звісно, не йдеться про просте копіювання, яке з багатьох причин неможливе, та й не потрібне, але шукати нестандартні рішення спираючись на успішний досвід країн, які здійснили перехід з країн третього світу в перший – все ж таки виправдано.

3. Структурна перебудова повинна розглядатися як поетапна та довгострокова програма, що реалізується послідовно, а не як стрімкий

стрибок у нову високотехнологічну якість економіки. І тут принципову роль грає навіть не стільки опрацьованість довгострокової програми перетворень, скільки зміна інтересів влади й бізнесу. Ці інтереси мають бути спрямовані на перехід до експортно-товарної, а не сировинної моделі зростання.

Які можуть бути перші кроки на шляху перетворень до науково-індустріальної країни світу? Вони можуть бути навіть не стільки власне економічні, як політичні. Зміна якості самої влади, яка зможе забезпечити такі структурно-технологічні трансформації. Однак, це особлива тема, і в визнанні пріоритетності все ж таки зупиниться на сфері економічних рішень. Це рішення про джерела економічного зростання.

Справа в тому, що перехід від сировинного до інноваційного шляху розвитку найчастіше сприймається як створення нових підприємств, у яких і має народжуватися «нова економіка» – наукоємна та високотехнологічна. Але інноваційний сектор має розвиватися не шляхом витіснення традиційних галузей, а сприяти їхньому технологічному оновленню, яке має надати їм наукоємного змісту. Вивезення сировини з низьким ступенем переробки знижує потенційні можливості отримання фінансових ресурсів, які можна використовувати на диверсифікацію. Тому проблема ефективності використання коштів, отриманих від експорту сировини, – це тема важливих державних рішень. Ці кошти не використовуються в даний час для цілей структурної перебудови економіки. При таких інституційних «дірках» важливі ресурси виводяться в офшорні зони. Така хибна практика виведення фінансових активів за кордон має бути законодавчо обмежена.

Визначення умов сталого економічного зростання України з урахуванням проведення нової індустріалізації з урахуванням розвитку цифрових технологій об'єктивно назріло. Сама собою теоретична

постановка може стати для управлінських органів держави суспільства мобілізуючим чинником.

Література:

1. *The Next Economic Growth Engine Scaling Fourth Industrial Revolution Technologies in Production.* – Geneva. World Economic Forum, 2018. – 33p.
2. Світовий банк погіршив прогноз зростання ВВП Китаю до 2,8%. У червні очікувалося 4,3% <https://forbes.ua/news/svitoviy-bank-pogirshiv-prognoz-zrostannya-vvp-kitayu-do-28-i-chervni-ochikuvalosya-43-27092022-8603>
3. Колодко Г. В. Велика китайська трансформація: з Третього Світу в Перший / *Економічна теорія.* – 2020. – № 2. – 5-19.
4. Бянь Юнцзу Стабильное функционирование китайской экономики // *Китай.* – 2019. – № 1. – С. 36-37.
5. Шэ Хужминь Китай становится более интересным для ученых // *Китай.* – 2019. – № 11.
6. Hausmann R., Hwang J., Rodrik D. What You Export Matters / *Journal of Economic Growth.* 2007. Vol 12. – № 1. – P1-25.
7. Leek K., Kim B. Both Institutions and Policies Matter but Differently for Different Income Groups of Countries: Determinants of Long-Run Economic Growth Revisited / *World Development.* – 2009. – vol. 37, issue 3. – P. 533-549.
8. Kim B. Education policies and reform in South Korea / *Secondary education in africa: strategies for renewal.* – World Bank. – 2002. – P. 29-40.
9. Stiglitz J., B.C. Greenwald *Creating a Learning Society: A New Approach to Growth, Development, and Social Progress.* New York: Columbia University Press. – 2014. – 680 p.
10. Любимов И. Л., Оспанова А. Г. Как сделать экономику сложнее? Поиск причин усложнения / *Вопросы экономики.* – 2019. – №2. – С. 36-53.
11. Звєряков М. І. Теоретична парадигма сталого розвитку та українські реалії // *ЕкономІка України.* – 2018. – № 10. – С.10-13.
12. Пороховский А. Цифровизация и производительность труда // *США И Канада: экономика, политика, культура.* – 2019. – №8 (49). – С. 5-24.
13. Пороховский А. Обработывающая промышленность экономики // *США и Канада: экономика политика культура.* – 2018. – №6. – С.23-40.
14. *Economic Report of the President. Together with the Annual Report of the Council of Economic Advisers.* – Washington. 2018.– 563 p.

РОЗДІЛ 2. СИРОВИННА СПЕЦІАЛІЗАЦІЯ ТА СТАЛИЙ ІНДУСТРІАЛЬНИЙ РОЗВИТОК НА ПРИКЛАДІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

2.1. Проблеми сталого розвитку в умовах нових індустріальних викликів

Напрямок розвитку української економіки визначає глобальна течія сталого розвитку, яка накладається на мобілізаційну течію відновлення економіки від наслідків воєнної агресії РФ. Тому існує необхідність дослідження проблем та перспективних напрямків реалізації економічної політики.

Сьогодні найбільш актуальними для індустріального розвитку в цілому постають проблеми зростання витрат на енергію, порушення ланцюгів постачання, а також важливості запровадження екологічно чистого виробництва та споживання. Вирішення цих проблем відповідає реалізації стратегії сталого розвитку.

Світова комісія з довкілля і розвитку (World Commission on Environment and Development) ще у 1987 р. визначила сталий розвиток, як задоволення поточних потреб без шкоди для можливостей задоволення потреб майбутніх поколінь [1]. Саме це визначення є базовим. У 1992 р. на Міжнародній конференції з довкілля і розвитку було прийнято «Порядок денний на XXI ст.» [2], у якому визначено план дій та механізм його впровадження для досягнення сталого розвитку. Цей документ ще не став дорожньою картою для державних програм розвитку, проте став певним дороговказом для майбутньої роботи над концепцією сталого розвитку. Наприклад, почали розробляти індикатори сталого розвитку, збирати статистичну інформацію, яка відображає рівень його впровадження, ставити обґрунтовані програмні цілі. У 2015 р. було прийнято резолюцію Генеральної Асамблеї ООН «Перетворення нашого світу: Порядок денний

в області сталого розвитку на період до 2030 р.» [3], у якій затверджено 17 цілей сталого розвитку:

- 1) подолання бідності в усіх формах повсюди;
- 2) подолання голоду, досягнення продовольчої безпеки, покращення харчування і сприяння сталому розвитку сільського господарства;
- 3) забезпечення здорового способу життя та сприяння благополуччю для всіх у будь-якому віці;
- 4) забезпечення інклюзивної та справедливої якісної освіти та просування можливостей для навчання впродовж усього життя для всіх;
- 5) забезпечення гендерної рівності, розширення прав і можливостей усіх жінок та дівчат;
- 6) забезпечення доступності та сталого управління водними ресурсами та санітарією;
- 7) забезпечення доступу до недорогих, надійних, стійких і сучасних джерел енергії для всіх;
- 8) сприяння поступальному, всеохоплюючому та сталому економічному зростанню, повній і продуктивній зайнятості та гідній праці для всіх;
- 9) створення стійкої інфраструктури, сприяння всеохоплюючій і сталій індустріалізації та інноваціям;
- 10) скорочення нерівності як у самих країнах так і між країнами;
- 11) забезпечення відкритості, безпеки, життєстійкості й екологічної стійкості міст, інших населених пунктів;
- 12) забезпечення переходу до раціональних моделей споживання і виробництва;
- 13) вжиття невідкладних заходів щодо боротьби зі зміною клімату та її наслідками;
- 14) збереження та раціональне використання океанів, морів і морських ресурсів в інтересах сталого розвитку;

15) захист та відновлення екосистем суші та сприяння їх раціональному використанню, раціональне лісокористування, боротьба з опустелюванням, припинення і подолання процесу деградації земель та зупинка процесу втрати біорізноманіття;

16) сприяння побудові миролюбного та відкритого суспільства в інтересах сталого розвитку, забезпечення доступу до правосуддя для всіх і створення ефективних, надійних та інклюзивних інституцій на всіх рівнях;

17) зміцнення засобів здійснення й активізація роботи в рамках глобального партнерства в інтересах сталого розвитку [3].

До цих Цілей визначено 169 глобальних завдань. Їх виконання вимагає кооперації сил на всіх рівнях. Цілі сталого розвитку були прийнятими за основу розвитку всіма країнами-членами ООН. Запровадження сталого розвитку передбачає поєднання зусиль всіх учасників, у тому числі й регулювання соціально-економічних процесів та екологічної сфери. Тому у державних програмних документах встановлено пріоритети розвитку, які сприяють реалізації Цілей сталого розвитку.

Україна на офіційному рівні прийняла курс на реалізацію Цілей сталого розвитку у 2019 р. Указом Президента України «Про Цілі сталого розвитку України на період до 2030 р.» [4].

У Доповіді про Цілі у сфері сталого розвитку до 2030 р. у передмові Генеральний секретар ООН Антоніо Гутеріш зазначив, що зараз досягнення цих Цілей опинилося під загрозою. Серед факторів, які або відкинули, або затримали прогрес у виконанні Цілей, названо пандемію COVID-19, зміни клімату та наростання конфліктів (суттєві негативні тенденції через війну в Україні). Ці події стали руйнівними для реалізації принципів сталого розвитку [5]. Відбулося загострення проблем енергетичної, продовольчої, гуманітарної та екологічної безпеки.

Зазначено, що війна в Україні призвела до зростання цін на продовольчу продукцію, паливо та добрива, порушилися логістичні ланцюги постачань. Також негативні наслідки є й для країн, які мають проблему високого рівня бідності. COVID-19 відкинув 4 роки прогресу боротьби з бідністю. У самій Україні частка людей, за оцінками експертів Міжнародного банку та ООН, які є бідними, суттєво зросла (від 2,5% населення за межею бідності, які були до війни до 5% – 25% до кінця року після початку війни). Україна й до війни була найбіднішою країною у Європі. Тож зараз відставання набуло небаченого рівня.

Україна є ключовим постачальником продовольства для бідних країн, проте блокування портів РФ поставило ці країни на межу гуманітарної катастрофи. Тож забезпечення експорту зерна з України виступило стратегічним завданням для небайдужої світової спільноти. Результатом стало створення зернового коридору та запровадження гуманітарної продовольчої програми «Grain from Ukraine» у листопаді 2022 р.

Четверта Ціль сталого розвитку полягає у забезпеченні якісної освіти. Саме високий рівень освіти є невід’ємною рисою сучасної робочої сили, спроможної підвищити продуктивність праці. Пандемія погіршила або зробила неможливим у деяких регіонах доступ до освіти через відсутність можливостей налагодження дистанційного навчання. Також в результаті війни в Україні українські учні та студенти зіткнулися зі складнощами отримання освіти навіть у дистанційній формі як через руйнування освітніх закладів, постійні ризики ракетних обстрілів, так і через знищення енергетичної інфраструктури.

У Доповіді вказано, що за останні роки сповільнився прогрес у досягненні Цілі 9, яка стосується доступної та чистої енергії. А досягненню Цілі 8 про гідну роботу та економічне зростання заважають нові хвилі COVID-19, зростання інфляції, порушення у ланцюгах

постачань, проблеми на ринку праці, невизначеність політичного курсу та воєнний конфлікт в Україні. Через це прогнозується сповільнення темпів економічного зростання.

Щодо Цілі 9 про індустріалізацію, інновації та інфраструктуру, зазначається відновлення обробної промисловості після пандемії, проте це характерно більше для розвинених країн. Також цікаво, що в умовах кризи більш стійкими виявилися високотехнологічні галузі.

Складною є екологічна ситуація, проблема утилізації відходів (у 2022 р. утилізується лише 55% всіх відходів), забрудненості повітря (99% міського населення дихають забрудненим повітрям). Викиди вуглецю, пов'язані з енергетичним сектором, у 2021 р. зросли на 6%, що стало історичним максимумом.

Екологічні проблеми стали основою для розробки провідними країнами так званого Зеленого курсу. Наприклад, у США – Зелений новий курс (Green New Deal), який передбачає боротьбу зі зміною клімату та економічною нерівністю, та у ЄС – Європейський зелений курс (The European Green Deal), який було прийнято представлено у 2019 р. і прийнято у 2020 р. Він є стратегією розвитку, яка передбачає, що до 2050 р. ЄС створить ресурсоефективну економіку з відсутністю викидів парникових газів (декарбонізація економіки) та економічним зростанням, яке не пов'язане з виснаженням ресурсів [6]. Підтримка цього курсу Україною виявилася у Постанові Кабінету Міністрів «Про утворення міжвідомчої робочої групи з питань координації подолання наслідків зміни клімату в рамках ініціативи Європейської Комісії «Європейський зелений курс» від 2020 р., у якій вказано, що міжвідомча робоча група є тимчасовим консультативно-дорадчим органом, метою якого є забезпечення узгодженості дій центральних та місцевих органів влади у реалізації виконання Цілей сталого розвитку та конкурентоспроможності

українських виробників під час реалізації Європейського зеленого курсу [7].

Розуміння важливості економічного розвитку та ризиків шкоди для екології стало базою для створення концепції циркулярної економіки (економіки замкнутого циклу). Її поширення як моделі відповідального виробництва та споживання відбувається з 2015 р. Ідея полягає у розробці можливостей повторного використання продукції, що здійснить позитивний вплив на вирішення проблеми з відходами та забрудненням навколишнього середовища, забезпечить більш ефективне використання ресурсів [8]. У рамках цієї концепції також заохочується оренда речей та сумісне їх використання (дістало назву «sharing economy» або економіка спільного споживання), ремонт речей, їх переробка. Це продовжує життєвий цикл продукції.

У рамках Європейського зеленого курсу у лютому 2021 р. Європейський парламент прийняв резолюцію про новий план дій щодо становлення циркулярної економіки [9]. Вона має бути запроваджена до 2050 р. Зараз прийнято більш суворі правила щодо переробки та пакування продукції, спеціальні вимоги до продукції будівної галузі та виробництва текстилю.

Сучасний індустріальний розвиток базується на основі інновацій. Відображення курсу інноваційного розвитку промисловості у державних стратегіях та програмах розвитку стало розповсюджуватися через ініціативу Industry 4.0 з 2011 р., яка полягає у поєднанні зусиль держави та бізнесу заради становлення виробництва на основі передових технологій та інноваційного розвитку. Industry 4.0 передбачає продовження цифровізації економіки, запровадження автоматизації виробництва, технологій Інтернету речей (Internet of Things), хмарних технологій та використання Великих даних (Big Data), штучного інтелекту (artificial intelligence), аддитивне виробництво або 3D друк. Ці нові технології

мають змінити бізнес-моделі, підвищуючи конкурентоспроможність, знижуючи витрати виробництва, а також покращити якість задоволення потреб споживачів шляхом індивідуалізації виробництва та більш глибокого дослідження попиту шляхом аналізу великих даних.

Часто Industry 4.0 ототожнюють за Четвертою промисловою революцією, яка відбувається через винахід названих вище технологій та їх революційний вплив на все виробництво. Хоча ми не можемо сказати, що ця революція вже відбулася, оскільки впровадження та розвиток її технологій ще не став масовим, зараз вже з'являються аргументи щодо неактуальності Industry 4.0. Тобто в цілому за сутністю не можна ототожнювати програму Industry 4.0 з Четвертою промисловою революцією. Програма є певним орієнтиром для економічної політики держав, у якій просто описувався прогресивний курс індустріальних перетворень за допомогою технологій Четвертої промислової революції.

З 2020 р. з'явилися ідеї щодо важливості зміни програми Industry 4.0 у якості курсу індустріального розвитку, оскільки вона не відповідає сучасним викликам. У ЄС активно запроваджується перехід до нової програми – Industry 5.0. Офіс публікацій ЄС випустив роботу, у якій розкрито основні положення про новий курс – «Industry 5.0: Трансформуюче бачення Європи» [10]. У цій публікації розкривається бачення промисловості, яка орієнтується у своєму розвитку не лише на ефективність та зростання прибутку, але й на завдання, які стоять перед сучасним суспільством. Ці завдання можна звести до цілей сталого розвитку, які не були відображені у попередній програмі Industry 4.0. Тобто пропонується враховувати не лише ті можливості, які надають нові технології, а й завдання у соціальній та екологічній сферах. Таким чином, до тих переваг, що описані в Industry 4.0 додаються принципи людиноцентричності, сталого розвитку та стійкості європейської промисловості.

Обґрунтування важливості зміни програми індустріального розвитку також пов'язано з тими проблемами, з якими зіткнулися країни під час пандемії. Цю зміну, яка викладена у Industry 5.0, називають відображенням еволюції постковідного бачення. Його сутність полягає у тому, що пандемія яскраво продемонструвала становлення промисловості, яка спроможна витримувати подібні шоки. Якщо екологічна складова розвитку й раніше визначалася невід'ємною характеристикою прогресу, то зараз постала нова проблема – порушення ланцюгів постачання показало великий рівень вразливості промисловості та її нездатність витримати такі виклики без суттєвих втрат. Через це у сучасних публікаціях, які стосуються економічної політики, отримало популярність слово «стійкий» (resilient), яке в українських перекладах навіть стало прийнято писати так, як звучить англійською – резилієнтний.

Сутністю європейської програми Industry 5.0 визначено становлення індустріальної системи, яка є резилієнтною та поєднує соціальні та екологічні принципи Європейського зеленого курсу. У публікації Європейської комісії про Industry 5.0 критикується фокус попередньої програми на короткостроковому періоді та моделях виробництва та споживання у поточній парадигмі зростання.

Важливим напрямком забезпечення резилієнтності промисловості є зниження залежності від імпорту енергії та інших стратегічних елементів. Кризові явища, пов'язані з постачанням газу та мікрочипів, викликали ще більшу підтримку самозабезпечення та розвитку місцевого споживання. Навіть до пандемії спостерігалася тенденція до рещорингу та побудови ланцюгів створення вартості на території материнської компанії. Сучасні глобальні шоки довели важливість такого кроку. Тому постають завдання забезпечення стратегічної незалежності. Це можливо реалізувати, впроваджуючи ресурсоефективне виробництво, циркулярну економіку, розвиваючи відновлювану енергію.

Цифровізація й сама по собі виявляється досить енергоємним процесом. Тому проблема енергоефективності не може вважатися другорядною. Сучасні енергетичні потреби задовольняються значною мірою через використання викопних видів палива (нафта, вугілля, газ та ін.). Це зумовлює залежність країн від тих, хто видобуває ці види палива, а також призводить до подальшого забруднення навколишнього середовища. Зростання цін на енергетичні товари призвело до того що уряди були змушені надавати субсидії споживачам, щоб компенсувати високі ціни. Хоча цей крок був необхідний для підтримки виробників та споживачів, така стратегія не є ефективною. Кошти, витрачені на підтримку видобувних галузей, відволікаються від фінансування більш екологічних виробництв, які зменшать залежність від викопного палива та підтримають перехід до сталого розвитку.

Масштабні перетворення промисловості вимагають адекватного рівня освіти. В усіх стратегіях розвитку є напрям *lifelong learning* (навчання протягом життя), який виступає доцільним у часи швидких змін. Разом з цим самі програми та підходи до навчання мають відповідати поставленим перед суспільством завданням.

Industry 5.0 містить бачення соціальної сфери як сфери, яка вимагає активної державної підтримки. Перш за все, подолання економічної нерівності, доступ до освіти та охорони здоров'я, забезпечення доступу до нових технологій, а також проблема створення якісних робочих місць є завданнями соціальної політики. У програмі Industry 5.0 також стоїть питання офіційного оформлення неформальної роботи, оскільки нові форми праці, які принесла цифровізація, вимагають нові правила захисту робочої сили. Отже, визнається зростання ролі держави у економіці, яка має відповідати не лише за провали ринку, а й за становлення сталого розвитку.

Базовий напрям перетворень у програмах Industry 4.0 та Industry 5.0 – цифровізація. Вона пронизує всі сфери економіки, відкриває широкі можливості зростання. Але разом з цим ростуть глобальні цифрові монополії. Великі масиви даних дають конкурентні переваги гравцям на ринку, але власники цих даних разом з тим отримують потужну ринкову владу. Тому цифрова економіка ставить нові виклики – боротьба з владою цифрових монополій. Наприклад, Google, Amazon, Facebook. З монополіями не могли впоратися й у доцифрову епоху, проте через специфіку цифрових продуктів зараз ситуація ще складніша. Останні досягнення у розробці антимонопольних заходів, конкуренції та підходів до виміру монополізації у цифровій економіці викладено у посібнику Організації економічного співробітництва та розвитку «Посібник з конкурентної політики в епоху цифрових технологій» [11]. Отже, гостро стоїть проблема розробки дієвих інструментів антимонопольної політики.

Якщо раніше розповсюдженою стратегією стимулювання економічного розвитку було визначення пріоритетних виробництв, то в Industry 5.0 пропонують інший підхід. Його обґрунтування наведено у роботах М. Маццукато, Р. Каттела, Дж. Райана-Колінза, які доводять, що необхідно змінювати правила гри у напрямку того зростання, яке відповідає поставленим завданням [12]. Тобто ті фірми, які впроваджують практику ресурсоефективного виробництва, соціальної відповідальності, мають отримувати державну підтримку. Також ефективним вважається інструмент державно-приватного партнерства. При цьому гостро стоїть проблема недостатньої гнучкості та надмірної бюрократизації державного управління. Тому у програмі Industry 5.0 передбачається становлення відповідного Уряду 5.0.

Таким чином, перехід до екологічно чистої, ресурсоефективної та резилієнтної економіки з високим рівнем суспільного добробуту вимагає

масштабних трансформацій в усіх сферах та на всіх рівнях суспільного життя.

2.2. Сировинна економіка України та специфіка її розвитку

Разом з ринковими реформами України з 1990-х рр. відбувалася деіндустріалізація. Вона проявляється у зменшенні частки доданої вартості обробної промисловості у ВВП. Таке явище було характерним й для розвинених країн, проте воно супроводжувалося економічним зростанням через динамічний розвиток сфери послуг через високі технології. Тому країни, які зіткнулися з деградацією економічної бази, пройшли через так звану передчасну деіндустріалізацію, оскільки вона була викликана не впровадженням нових технологій, а руйнуванням обробної промисловості.

Сировинна економіка неспроможна відповісти на завдання, які стоять перед сучасним суспільством. Навіть розвинені країни вбачають свій майбутній розвиток на основі індустріалізації, яка базується на принципах сталого розвитку.

Зміна структури економіки змінила її можливості розвитку. Сировинна спеціалізація стимулює зростання економічної нерівності, постійні проблеми з платіжним балансом країни та залежність від зовнішніх запозичень, а також закріплює олігархічну соціальну структуру, яка не зацікавлена у інноваційному розвитку, а має рентоорієнтовану поведінку.

Економіка України має високий рівень відкритості. У 2021 р. частка експорту товарів у ВВП була близько 34%, послуг – 6,6%, а імпорту товарів – 36%, послуг – 3,8%. Отже, більше 80% ВВП займає зовнішня торгівля. Це зумовлює вбудованість країни до зовнішнього ринку, залежність від глобальних шоків, а місце країни у міжнародному поділі праці визначає структура експорту товарів (табл. 2.1).

Таблиця 2.1

**Товарна структура експорту за 2014-2021 рр., % товарного експорту
[13, 14].**

Види економічної діяльності	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
1. Продовольчі товари та сировина для їх виробництва, з них:	33,0	40,9	45,4	44,7	42,9	48,0	49,1	43,9
- продукти рослинного походження	16,2	20,9	22,3	21,3	20,9	25,8	24,2	22,8
- жири та олії тваринного або рослинного походження	7,1	8,7	10,9	10,6	9,5	9,5	11,7	10,3
2. Мінеральні продукти	10,5	7,5	7,1	8,9	9,0	9,6	11,0	12,5
3. Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості	7,4	6,9	5,5	5,2	5,5	4,7	5,1	5,0
4. Деревина та вироби з неї	3,9	4,3	4,5	4,1	4,5	3,9	3,9	3,9
5. Промислові вироби	1,4	1,4	1,4	1,4	1,5	1,5	1,6	1,5
6. Чорні й кольорові метали та вироби з них	29,6	25,9	24,1	24,9	26,3	21,7	19,5	24,9
7. Машини, устаткування, транспортні засоби та прилади	10,7	9,4	8,2	7,2	6,9	7,4	7,5	6,0
8. Різне*	3,6	3,6	3,8	3,6	3,4	3,2	2,3	2,2

Якщо до 2014 р. найбільшу частку експорту мали чорні метали, то після 2014 р. українська економіка стала за типом аграрно-сировинною, оскільки виявилось, що через втрату ресурсів окупованих територій найбільшу частку стали займати продукти рослинного походження (зернові культури) та жири та олії тваринного або рослинного походження. Тобто країна експортує сировину, яка потім буде проходити подальшу обробку.

Важливим показником індустріального розвитку є частка експорту машин та устаткування. Можна побачити, що за досліджуваний період вона суттєво скоротилася. Це пов'язано з тим, що до 2014 значну частину цієї товарної групи Україна експортувала до РФ. Машини з такими характеристиками виявилися незатребуваними на світовому ринку, щоб направити їх на ринки інших країн.

Також суттєвих змін не відбулося у структурі імпорту (табл. 2.2).

Таблиця 2.2

Товарна структура імпорту за 2014-2021 рр., % товарного імпорту [14]

Види економічної діяльності	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
1. Продовольчі товари та сировина для їх виробництва	10,4	8,8	9,5	8,6	9,0	9,4	12,5	11,0
2. Мінеральні продукти	26,4	28,8	19,9	24,3	24,2	20,9	15,2	20,1
3. Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості	17,9	19,4	20,5	19,4	18,6	18,0	20,5	20,6
4. Деревина та вироби з неї	2,5	2,4	2,5	2,3	2,4	2,1	2,6	2,1
5. Промислові вироби	4,5	4,5	4,8	4,3	4,6	5,1	5,8	5,3
6. Чорні й кольорові метали та вироби з них	5,6	4,9	5,4	5,8	6,1	5,8	5,8	6,1
7. Машини, устаткування, транспортні засоби та прилади	18,6	19,3	25,6	27,5	28,5	32,1	33,5	31,3
8. Різне*	14,0	12,0	11,7	7,8	6,6	6,5	4,1	3,5

За досліджуваний період значно зросла частка імпорту машин та устаткування. Це може бути також пов'язано зі зростанням цін на таку продукцію, оскільки індекс промислової продукції, індекс сільськогосподарської продукції та індекс будівельної продукції не демонструють суттєвого зростання (табл. 2.3).

Значну частку імпорту займають мінеральні продукти, а саме палива мінеральні, нафта і продукти її перегонки. Наприклад, у 2021 р. ця група товарів займала 19,7%. Структуралістська школа економічної теорії в аналізі структури зовнішньої торгівлі не враховувала частку енергетичних товарів через те, що ці товари є необхідними для економіки, але якщо країна не має джерел цих енергетичних товарів, то вона не зможе впливати на цю категорію експорту. Зараз такий підхід у певній мірі може здаватися неактуальним. Розвиток відновлюваної енергії дає можливість країнам зменшити залежність від енергетичного імпорту. Також важливо забезпечувати заходи з енергоефективності. Велика частка імпорту палива демонструє актуальність цих заходів для України.

Таблиця 2.3

**Індекси промислової, сільськогосподарської та будівельної продукції
за 2012-2021 рр., % до попереднього року [13]**

Показник	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Індекс промислової продукції	99,5	95,3	89,9	86,6	102,8	99,9	101,6	98,2	95,5	101,1
Індекс сільськогосподарської продукції	95,5	113,7	102,2	95,2	106,3	97,3	108,1	101,1	89,9	114,4
Індекс будівельної продукції	91,7	85,5	79,6	85,1	117,4	120,9	108,5	120	105,6	105,1

Індекс промислової продукції протягом 10 років частіше демонстрував скорочення виробництва промислової продукції. Ця тенденція свідчить про пригнічення промислового сектору. Не дивлячись на те, що економіка України тяжіє до аграрної структури експорту, індекс сільськогосподарської продукції не демонструє суттєвого зростання. Лише у 2013 р. та 2021 р. значення індексу виявилися найбільшими, 113,7% та 114,4% відповідно.

На відміну від індексу промислової продукції, індекс сільськогосподарської продукції не демонструє й значного скорочення виробництва, тому можна зробити висновок, що у довгостроковій перспективі виробництво сільськогосподарської продукції зростає, хоча й повільними темпами.

Індекс будівельної продукції демонструє значні коливання. Порівняно з попередніми індексами, він протягом 10 років опиняється на своєму мінімумі у 2014 р. – 79,6%, та на максимумі у 2017 р. – 120,9%.

Також важливою характеристикою розвитку сировинної економіки України є стан основних засобів, див. табл. 2.4.

Таблиця 2.4

Рівень зносу матеріальних активів у деяких видах економічної діяльності за 2015–2020 рр., % [13]

Види економічної діяльності	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Усього	60,1	58,1	55,1	60,6	56,9	58,5
Сільське господарство, мисливство, лісове господарство	38,9	37,3	35,7	35,4	38,3	40,2
Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	57,9	54,6	47,2	43,1	36,5	47,3
Переробна промисловість	75,8	76,4	64,6	64,3	51,4	63,0
Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря	н.і.	н.і.	57,0	73,7	68,9	69,9
Будівництво	53,6	36,0	45,7	44,5	51,4	49,5
Діяльність транспорту та зв'язку	51,7	50,6	47,6	62,9	54,1	48,1

Отже, можна спостерігати високий рівень зносу за основними видами діяльності. Певні позитивні значення можуть бути пов'язані з практикою переоцінки активів. Такий високий рівень зносу свідчить про те, що галузі в цілому не мають зацікавленості у тому, щоб швидко оновити свої основні засоби. Таке оновлення може бути виправданим за умови, коли впровадження нових машин та інструментів забезпечить вищі прибутки. Тут гостро постає проблема фінансування оновлення основного капіталу. Власних джерел часто не вистачає, а залучені кошти дорого коштують. Тому виробництво відбувається за допомогою фізично та морально застарілого обладнання.

Також варто зазначити низьку ємність внутрішнього ринку, на який постачається продукція. Україна є найбільш бідною країною Європи (табл. 2.5). За динамікою ВВП на душу населення за 10 років можна зробити висновок, що економіка України майже не розвивається. Розрахунки за паритетом купівельної спроможності також свідчать про те, що навіть порівняно з сусідніми країнами рівень добробуту населення знаходиться на низькому рівні та має велике відставання від розвинених країн. Це

викликає зростання трудової міграції населення та слабкість внутрішнього попиту.

Таблиця 2.5

ВВП на душу населення країн за 2011 – 2021 рр.

(тис. міжн. дол. за ПКС 2017) [15]

Країна	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Україна	12,93	12,99	13,02	12,39	11,22	11,54	11,86	12,34	12,80	12,41	12,94
Молдова	9,05	9,00	9,82	10,31	10,36	10,94	11,65	12,36	13,03	12,27	14,23
Румунія	20,79	21,31	22,20	23,08	23,88	25,14	27,14	28,52	29,88	28,93	30,85
Польща	25,12	25,46	25,76	26,65	27,80	28,68	30,06	31,67	33,19	32,40	34,36
Білорусь	18,27	18,61	18,81	19,12	18,36	17,88	18,36	18,97	19,28	19,19	19,75
РФ	24,97	25,93	26,33	26,06	25,49	25,49	25,93	26,66	27,25	26,58	27,97
Китай	9,68	10,37	11,10	11,85	12,61	13,40	14,24	15,13	15,98	16,30	17,60
США	54,95	55,80	56,43	57,30	58,42	58,96	59,91	61,34	62,46	59,76	63,07
ЄС	39,78	39,44	39,34	39,89	40,75	41,52	42,68	43,56	44,39	41,72	44,02

Країни з низькими доходами потрапляють у пастку бідності. Сировинна економіка об'єктивно створює умови, у яких ті люди, які мають доступ до сировини, отримують з цього ренту. При цьому доступ до джерел сировини вкрай обмежений. Тобто закріплюється структура з високим рівнем економічної нерівності: невелика група багатих людей з монопольною власністю джерел сировини, та з іншого боку більшість населення, які позбавлені ресурсів, тож вони залишаються бідними.

Низькі доходи не дозволяють робити заощадження для здійснення інвестицій, оскільки доходів людей вистачає лише на задоволення поточних потреб. У таблиці 2.6 наведено показник частки витрат домогосподарств на продукти харчування та безалкогольні напої, яка свідчить, що в середньому близько половини своїх доходів домогосподарство витрачає на харчування. Це характерно для бідних країн.

Таблиця 2.6

Показники економічної нерівності за 2015-2021 рр. [13]

Показники	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Частка загальних доходів 40% найменш забезпечених у всіх загальних доходах населення, %	25,5	26,1	25,2	24,8	24,4	24,7	24,7
Співвідношення середньомісячної заробітної плати (доходів) десятої та першої децильних груп працівників (децильний коефіцієнт), рази	31,2	30,4	24,7	29,6	45,8	70,2	158,2
Частка витрат домогосподарств на продукти харчування та безалкогольні напої, % всіх витрат	53,1	49,8	47,9	47,7	46,6	48,1	45,9

Також досить низьку частку всіх доходів отримує 40% найменш забезпечених людей. Співвідношення середньомісячної заробітної плати (доходів) десятої та першої децильних груп працівників (децильний коефіцієнт) показав велике зростання. Наприклад, у цілях сталого розвитку для України до 2020 р. було визначено орієнтир – 23 рази. Але останні роки показали велике відхилення. Значне зростання показника у 2021 р. може бути пов'язане з кампанією добровільного декларування доходів та майна, яка розпочалася з прийняття Закону України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законів України щодо стимулювання детінізації доходів та підвищення податкової культури громадян шляхом запровадження одноразового (спеціального) добровільного декларування фізичними особами належних їм активів та сплати одноразового збору до бюджету» [16]. У цьому законі прописано умови, за яких, коли людина не подала декларацію, податки та збори вважаються сплаченими: якщо вартість активів (не враховуючи нерухоме майно та транспортний засіб) не перевищує 400 000 грн., квартира, площа якої не перевищує 120 кв. м., або будинок, площа якого не перевищує 240 кв. м. Такими статками люди з нижньої децильної групи не володіють.

Зрозуміло, що точні дані за доходами неможливо отримати через високий рівень тінізації економіки. Проте можна стверджувати, що існує великий розрив між бідними та багатими прошарками населення.

Прошарок багатих людей розширює свій вплив на всі галузі економіки, здобуває владу над політикою країни. Так формується олігархічна система, яка не зацікавлена у зміні структури економіки та інших реформах, які можуть зменшити їх вплив.

Для багатого прошарку людей олігархічної системи властивим є споживання іноземної продукції, вивезення капіталу у офшори. Це не дає внутрішньому ринку необхідних ресурсів розвитку.

Розглянемо стан рахунків платіжного балансу України за 2015-2021 рр., представлений у табл. 2.7.

Таблиця 2.7

Стан рахунків платіжного балансу України за 2015 – 2021 рр. [14]

Показник	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Рахунок поточних операцій, млн. дол. США	5 035	-1 866	-3 473	-6 432	-4 124	5 267	-3 249
Чисте кредитування (+)/ чисте запозичення (-), млн. дол. США	5 491	-1 774	-3 477	-6 395	-4 086	5 264	-3 234
Прямі інвестиції (сальдо), млн. дол. США	236	-3 955	-3 446	-4 859	-5 175	58	-6 885

Рахунок поточних операцій виявляється від'ємним, оскільки сума коштів, які сплачуються за імпорту товарів та послуг, перевищує суму, яку країна отримує за експорт товарів та послуг. У 2015 р. та 2020 р. позитивне значення пов'язане з тим, що експорт та імпорту значно скоротилися, порівняно з іншими роками, проте імпорту зменшився більшою мірою, ніж експорт.

Рахунок капіталу теж частіше свідчить про чисте запозичення, тож країна є хронічним боржником. Залучення прямих інвестицій виступає

важливим джерелом індустріального розвитку. Позитивні значення сальдо прямих іноземних інвестицій можуть бути пов'язані з практикою банків, які переводили борги у акціонерний капітал. Від'ємні значення сальдо ПІІ свідчать про те, що країна є інвестиційно непривабливою для інвестування. Найбільш важливими факторами, які зумовлюють інвестиційну непривабливість України, є високий рівень корупції, проблеми з судовою владою та захистом прав власності.

Таким чином, для повоєнного відновлення українська економіка має здійснити структурну перебудову. Розвиток переробної промисловості створює передумови для інноваційного розвитку, який відповідає умовам сталого розвитку.

2.3. Заходи для структурної перебудови та налагодження сталого індустріального розвитку

Структурна перебудова зараз не може розглядатися окремо від завдання повоєнного відновлення України. Ця відбудова має базуватися на індустріалізації на основі принципів сталого розвитку. Відновлення має передбачати не повернення втрачених виробничих потужностей, а становлення економічної системи, яка спроможна відтворюватися на основі інноваційного розвитку.

Досвід країн, що розвиваються свідчить про те, що експортоорієнтована стратегія індустріалізації є перспективним напрямком для структурної перебудови економіки. При цьому така стратегія у центр перетворень ставить структуру експорту, яка, власне, визначає міжнародну спеціалізацію країни. Високий рівень включення української економіки до світового ринку робить структуру експорту визначальною для її розвитку. Проте необхідно розуміти, що для України, яка має великий потенціал розвитку внутрішнього ринку, індустріалізація передбачає й формування та розвиток внутрішнього попиту.

Експортоорієнтована стратегія індустріалізації передбачає зростання експорту продукції переробної промисловості та залучення іноземних інвестицій. Переробна промисловість створює більше робочих місць, які дозволяють розвивати інноваційне виробництво, продовжує ланцюги створення вартості, що сприяє інклюзивності, яка є принципом сталого розвитку.

У цілі сталого розвитку «Гідна праця та економічне зростання» є завдання за напрямком «Забезпечення стійкого зростання ВВП на основі модернізації виробництва, розвитку інновацій, підвищення експортного потенціалу, виводу на зовнішні ринки продукції з високою часткою доданої вартості». У цьому завданні, власне, й визначено модель індустріального розвитку. Важливим індикатором прогресу у цьому напрямку є частка експорту товарів з використанням у виробництві технологій високого та середньовисокого рівня в загальному обсязі експорту товарів, %.

До 2020 р. було заплановано досягти 25 % експорту товарів з використанням у виробництві технологій високого та середньовисокого рівня, проте ситуація стабільно погіршується. Якщо у 2015 р. частка таких товарів у загальному обсязі товарного експорту складала 19,2 %, то у 2021 р. частка знизилася до 14,6 %.

Частка промислових підприємств, які впроваджували інновації, в загальній кількості підприємств є досить низькою та майже не змінилася за 5 років.

Умовою запровадження сталого індустріального розвитку є розвиток інновацій, який вимагає значного рівня витрат на виконання наукових досліджень та розробок. Можемо побачити, що частка фінансування постійно скорочується, що руйнує інноваційний потенціал економіки. Для порівняння, у Польщі у 2020 р. на наукові дослідження та розробки було витрачено 1,39 % ВВП, Чехія – 1,99 %, Ізраїль витратив 5,44 %, Німеччина

– 3,14 %, США – 3,45 %, Китай – 2,4 %, РФ – 1,1 % [17]. Ця сфера є стратегічно важливою для розвитку оборонного сектору. Він може стати не просто інноваційним двигуном розвитку, але й у сучасних умовах зрозуміло, що це єдиний шлях захисту існування країни.

Таблиця 2.8

Індикатори економічного зростання, 2015-2021 рр. [13]

Показники	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Частка експорту товарів з використанням у виробництві технологій високого та середньовисокого рівня в загальному обсязі експорту товарів, % (групи "Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості", "Полімерні матеріали, пластмаси та вироби з них", "Машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання", "Засоби наземного транспорту, літальні апарати, плавучі засоби", 90-та підгрупа групи "Прилади та апарати оптичні, фотографічні" (згідно з УКТЗЕД)	19,2	17,3	16,8	17,0	16,4	16,4	14,6
Частка валового нагромадження основного капіталу у ВВП, %	13,5	15,5	15,8	17,7	17,6	13,4	12,4
Частка кількості промислових підприємств, що впроваджували інновації (продукцію та/або технологічні процеси), в загальній кількості промислових підприємств, %	15,2	16,6	14,3	15,6	13,8	14,9	н.і.
Витрати на виконання наукових досліджень і розробок	0,55	0,48	0,45	0,47	0,43	0,41	н.і.

Після величезних масштабів руйнувань перед Україною стоїть завдання мобілізації наявних ресурсів та максимально ефективного використання їх для відбудови. Також важливо забезпечити сприятливі умови для залучення зовнішніх ресурсів. Це вимагає докорінної зміни інституційного середовища, яке перешкоджає інвестиційній активності.

Розглянемо такий важливий показник розвитку як частка валового нагромадження основного капіталу (табл. 2.8). Такі низькі значення частки валового нагромадження основного капіталу означають відсутність розвитку бази для економічного зростання. У цілі сталого розвитку 8 про гідну працю та економічне зростання було поставлено завдання до 2020 р. досягти значення цього показника у 23%. Проте по факту у 2021 р. частка нагромадження виявилася вдвічі меншою. Досвід розвитку інших країн показав, що для здійснення індустріалізації необхідно досягти валового нагромадження основного капіталу більше 35%. Країна має скористатися власними ресурсами для розширеного відтворення капіталу. Поточний стан нагромадження капіталу свідчить про низький рівень очікуваного прибутку від інвестицій. Постійні економічні та політичні кризи, ризики втрати майна через слабкий захист прав власності та недосконалу судову владу робить інвестування вкрай ризикованим та непривабливим.

Залучення позичкових коштів для формування ресурсу оновлення та розвитку виробництва виявляється дуже дорогим в Україні. Це пов'язано з тим, що монетарна політика направлена на стримування інфляції. Підвищення ставки відсотку робить гроші дорогими, тож не стимулює їх влиття в економіку. Проблема у тому, що потужним фактором високої інфляції в Україні є зростання витрат виробництва, тобто за сутністю це інфляція витрат. Наприклад, НБУ поступово знижував облікову ставку починаючи з 30% у 2015 р. до 14% у 2016 р., при цьому інфляція у 2015 р. була 43,3%, а у 2016 р. 12,4%, потім у 2017 р. інфляція становила 13,7%, а облікова ставка – 14,5%, у 2018 інфляція – 9,8%, а облікова ставка 17%. Лише у 2020 р. НБУ встановив мінімум ставки – 6%. Зараз через воєнні дії облікова ставка зросла до 25%, що блокує можливості залучення позичкових коштів для оновлення. Високі відсоткові ставки за кредитами та ризикованість і низька рентабельність інвестицій призводить до того, що такі інвестиції є невиправданими з точки зору ефективності.

Отже, для залучення позичкових коштів існує потреба у заходах, які зроблять їх доступними для бізнесу. Це можуть бути різноманітні державні програми, які передбачають компенсацію відсотків за кредитами, які витрачено на розвиток виробництва. Також ці компенсації можуть бути передбачені і у фондах повоєнного відновлення України. Українські банки не зацікавлені у зниженні ставок за кредитами та у залученні депозитів. Навпаки спостерігається надлишок ліквідності. При цьому вони залучену ліквідність направляють або на купівлю ОВДП, або на придбання депозитних сертифікатів НБУ. Ці інструменти є більш надійними та привабливими для банків, ніж кредитування реального бізнесу.

Фондовий ринок потенційно може слугувати механізмом залучення інвестицій, проте його рівень розвитку в Україні є незадовільним. В основному, він слугує для торгівлі облігаціями внутрішнього державного боргу.

Низький рівень інвестиційної привабливості пояснюється високим рівнем ризикованості інвестицій. Хоча за рейтингами Doing Business Україна покращила свої позиції, піднявшись з 81 місця у 2015 р. до 64 у 2019 р., коли востаннє підраховувався цей рейтинг, це покращення не відобразилося на пожвавленні інвестиційної діяльності. В умовах політичної нестабільності та воєнного конфлікту складно планувати масштабні інвестиції в Україну. Зниженню рівня ризикованості інвестицій може сприяти надання державних гарантій та гарантій від інших країн-партнерів України та міжнародних фондів.

Як було зазначено раніше, олігархічна модель створила таке інституційне середовище, яке не дозволяє системі здійснити структурну перебудову. Зміна цієї моделі потребує політичної волі та сильного громадянського суспільства. Зростання активності волонтерських організацій є проявом активізації громадянського суспільства. Також 23 вересня 2021 р. було прийнято Закон «Про запобігання загрозам

національній безпеці, пов'язаним із надмірним впливом осіб, які мають значну економічну та політичну вагу в суспільному житті (олігархів)» [18]. Цей закон встановлює критерії для визнання людини олігархом, запроваджує Реєстр осіб, яких визнано олігархами. Для цих осіб передбачено певні обмеження, а саме заборона робити внески до політичних партій, бути покупцем або бенефіціаром у великій приватизації, фінансувати політичну агітацію, мітинги. Людина, за цим законом, вважається олігархом, коли вона відповідає як мінімум трьом з наступних критеріїв: приймає участь у політичному житті; має значний вплив за засоби масової інформації, має у володінні активи розміром більш ніж 1 млн. прожиткових мінімумів; є бенефіціарним власником монополії. Закон про деолігархізацію почав діяти з травня 2022 р., проте оцінку його діяльності дати ще не можна через воєнні дії. Фахівці з українського Центру економічних досліджень провели аналіз олігархічного українського капіталу та дійшли до висновку, що за останні 10 років частка олігархів зменшилася, що пов'язують з втратою активів на сході України та у Криму [19]. Також повномасштабна війна завдала шкоди власності олігархів. Проте це не означає, що їх вплив на всі гілки влади та монопольне становище зникли.

Зниження впливу олігархів на соціально-економічний розвиток є стратегічним завданням розвитку України. Необхідно створити умови, у яких буде розвиватися конкурентне середовище, будуть дотримуватися закони, регулювання буде чітким і прозорим. Це вимагає реформ, які забезпечать верховенство права, зниження корупції та бюрократизації.

Для залучення іноземних інвестицій та активізації інвестиційної діяльності доречним є створення точок економічного зростання, які можуть виникнути через особливі умови господарювання. З липня 2022 р. активна законотворча діяльність у сфері індустріальних парків свідчить

про те, що саме на них робиться ставка у здійсненні індустріального розвитку та відновленні України.

Закон України «Про індустріальні парки» визначає індустріальний парк, як «визначену ініціатором створення індустріального парку відповідно до містобудівної документації облаштовану відповідною інфраструктурою територію, у межах якої учасники індустріального парку можуть здійснювати господарську діяльність у сфері переробної промисловості, переробки промислових та/або побутових відходів (крім захоронення відходів), а також науково-технічну діяльність, діяльність у сфері інформації і електронних комунікацій на умовах, визначених цим Законом та договором про здійснення господарської діяльності у межах індустріального парку» [20]. Таким чином, закон визначає види діяльності на території індустріального парку, які дозволяють створювати більшу додану вартість та запроваджувати структурну перебудову. При цьому індустріальний парк має забезпечити відповідний рівень інфраструктури. Від цього буде залежати інвестиційна привабливість індустріального парку. Для створення сприятливих інвестиційних умов було прийнято низку законів та постанов, які забезпечують особливі умови господарювання в індустріальних парках: Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо створення сприятливих умов для залучення масштабних інвестицій у промислове виробництво» № 2330-IX [21]; Закон України «Про внесення змін до Митного кодексу України щодо створення сприятливих умов для залучення масштабних інвестицій у промислове виробництво» № 2331-IX [21]; Постанова КМУ від 19.01.2022 № 25 «Про затвердження Порядку розгляду документів про включення індустріального (промислового) парку до Реєстру індустріальних (промислових) парків»; Постанова КМУ від 19.01.2022 № 27 «Про затвердження Порядку ведення Реєстру індустріальних (промислових) парків»; Постанова КМУ від 07.09.2022 № 997 «Про

затвердження Порядку ввезення на митну територію України та цільового використання нового устаткування (обладнання) та комплектуючих виробів до нього, що ввозяться учасником індустріального (промислового) парку, включеного до Реєстру індустріальних (промислових) парків»; Постанова КМУ від 30.09.2022 № 1095 «Про затвердження Порядку використання учасником індустріального (промислового) парку вивільнених від оподаткування коштів на розвиток його діяльності в межах індустріального (промислового) парку» [21]; Постанова КМУ від 28.10.2022 № 1207 «Про затвердження Порядку надання коштів на безповоротній основі для облаштування індустріальних (промислових) парків та/або забезпечення будівництва об'єктів суміжної інфраструктури, необхідних для створення та функціонування індустріальних (промислових) парків» [21]; Постанова КМУ від 28.10.2022 № 1208 «Про затвердження Порядку надання повної або часткової компенсації відсоткової ставки за кредитами (позиками) на облаштування та/або здійснення господарської діяльності у межах індустріальних (промислових) парків» [21]. Можна помітити, що пільгові умови запроваджуються для тих індустріальних парків, які внесені до Реєстру індустріальних (промислових) парків. Зараз у ньому зареєстровано 59 індустріальних парків. Серед змін, які мають реально запуснути цей механізм індустріального розвитку, є певні повноваження органів місцевого самоврядування щодо податків та зборів, що є надходженнями до місцевих бюджетів. Також Міністерство економіки має слідкувати за діяльністю індустріальних парків і у випадку їх неактивності протягом 6 місяців це є підставою для виключення території з Реєстру індустріальних парків, тобто учасники втрачають пільгові умови господарювання.

Реформа децентралізації та її поширення дозволяє активно включатися до визначення напрямку розвитку своєї території, на якій діє

індустріальний парк. Це допоможе більш ефективно використовувати ресурси країни.

Для того, щоб підтримати індустріальний розвиток країни, мають розвиватися прямі та обернені зв'язки економіки. Як вже було досліджено вище, Україна експортує сировинну продукцію та імпортує машинобудівну. Це свідчить про короткі ланцюги створення вартості та слабкість прямих та обернених зв'язків. Структурна перебудова економіки вимагає стимулювання розвитку обробної промисловості, яка дозволить створювати більше доданої вартості, тобто від стадії продажу сировини виникає прямий зв'язок до обробки цієї сировини та продажу готової продукції. Побудова оберненого зв'язку вимагає розвитку машинобудування. Ця галузь є капіталомісткою та має високий потенціал розвитку на основі високих технологій. У короткостроковій перспективі, коли стоїть завдання відновити критичну інфраструктуру України, забезпечити людей житлом, такі проєкти можуть здаватися недоречними. Проте не можна ігнорувати інноваційний потенціал машинобудівної галузі. Її розвиток є необхідним для забезпечення резилієнтності української економіки.

Динамічний розвиток сектору ІТ останніми роками є перевагою України. Він генерував близько 4% ВВП. Проте можна зазначити, що продукція цього сектору в основному орієнтована на зовнішній ринок. Є необхідність налагодження зв'язків реального сектору економіки з ІТ сектором. Хоча близько 20% робітників сфери ІТ виїхали з України через повномасштабну війну, перспектива розвитку цього сектору як драйверу розвитку цифрової економіки визначає його пріоритетним. Тому важливо не заважати розвиватися сектору ІТ та продовжувати впровадження цифровізації в усі сфери в Україні. Ці сервіси, у тому числі надання адміністративних послуг у цифровому форматі, є конкурентними перевагами країни та полегшують умови ведення бізнесу.

З метою залучення інвестицій у 2020 р. було прийнято Закон України «Про державну підтримку інвестиційних проєктів із значними інвестиціями в Україні» [22], у якому визначено податкові пільги. Отримати ці пільги можуть проєкти, інвестиції в які перевищують 20 млн. євро та мають строк реалізації не більше 5 років. Також визначено сфери, у яких ці проєкти мають реалізовуватися «у сферах переробної промисловості (крім діяльності з виробництва та обігу тютюнових виробів, спирту етилового, коньячного і плодового, алкогольних напоїв), добування з метою подальшої переробки та/або збагачення корисних копалин (крім кам'яного та бурого вугілля, сирової нафти та природного газу), поводження з відходами, транспорту, складського господарства, поштової та кур'єрської діяльності, логістики, освіти, наукової та науково-технічної діяльності, охорони здоров'я, мистецтва, культури, спорту, туризму та курортно-рекреаційній сфері» [22]. Інвестиційна заявка може розглядатися до 60 днів, проте проблема у тому, що не досить чіткими є критерії оцінювання заявок. Проте такий закон хоча б дає можливість для полегшення реалізації крупних інвестиційних проєктів. Зараз не менш важливим завданням є відбудова інфраструктури.

Залучення коштів для відбудови виробничої інфраструктури має відбуватися на умовах дотримання стратегії сталого розвитку. Міжнародні фонди мають місії своєї діяльності, у яких розкриваються напрямки, які відповідають стратегії сталого розвитку. Наприклад, ЄБРР при розгляді питання виділення коштів для проєкту, проводить оцінку репутації партнера, його фінансового стану, а також здійснює екологічну експертизу. Отже, запровадження європейської програми Industry 5.0 як орієнтиру розвитку для України, має полегшити доступ до коштів організацій, які готові підтримувати відновлення України.

Екологічна складова розвитку є одним з пріоритетів економічного розвитку країн. Сталий індустріальний розвиток передбачає відхід від

моделі виснаження ресурсів через запровадження технологій, які забезпечують ресурсоефективність. Розглянемо показники ресурсоемності ВВП України представлені у табл. 2.9.

Таблиця 2.9

Ресурсоемність ВВП, % до рівня 2015 р. [13]

Показники	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Енергоемність ВВП	100,0	102,3	94,7	95,2	88,5	88,9
Матеріалоемність ВВП	100,0	100,0	98,2	97,2	100,4	99,9
Вуглецевоємність ВВП	100,0	105,8	85,1	83,8	77,9	72,8
Водоемність ВВП	100,0	98,2	91,7	95,1	91,6	94,2
Відходоемність ВВП	100,0	92,5	111,6	103,9	126,1	137,3

Ці показники заплановано було довести до рівня 90% у 2020 р. Бачимо, що поставлену ціль вдалося досягти за енергоемністю, вуглецевоємністю. Ситуація трішки покращилася у матеріалоемності та водоемності. Ці прогресивні зміни не свідчать про те, що відбулося впровадження екологічно чистих технологій, оскільки рівень зносу та валове нагромадження основного капіталу не демонструють позитивної динаміки. Такі зрушення можуть бути пов'язані зі зниженням рівня промислового виробництва та розвитком тих видів діяльності, які не спричиняють значного забруднення навколишнього середовища.

Зростання показника відходоемності за 5 років на 37,3% свідчить про проблему утилізації відходів в Україні. Недостатній рівень регулювання управління відходами та дефіцит потужностей для їх переробки перешкоджають руху до сталого розвитку. Наприклад, частка спалених та утилізованих відходів у загальному обсязі утворених відходів зменшилася з 30% у 2015 р. до 22,0% у 2020 р. Тож необхідно покращити законодавство у сфері управління відходами, запровадити систему стимулів для рентабельності утилізації відходів, проводити широку

інформаційну компанію щодо всіх напрямків ресурсоефективності та стимулювати розвиток циркулярної економіки.

У сфері енергетики прогрес є у тому, що частка енергії, виробленої з відновлюваних джерел, у загальному кінцевому споживанні енергії, зростає з 5% у 2015 р. до 9,2% у 2020 р. При цьому планувалося досягти 11%. Сучасні проблеми з забезпеченням енергії можуть бути вирішені через розвиток відновлюваних джерел енергії. Тому подальше стимулювання зеленої енергетики є перспективним напрямком забезпечення сталого індустріального розвитку.

Стратегічне бачення посилення ролі екологічно чистого розвитку робить актуальним створення еко-індустріальних парків. Умови господарювання у таких парках мають заохочувати сталий розвиток. Сама назва визначає, що екологічність є ключовим напрямком індустріального парку. Такі майданчики можуть стати привабливими для іноземних інвестицій. Запровадження високих стандартів розвитку та їх наближення до стандартів ЄС є важливим кроком до євроінтеграції. Тому варто розробити стратегію розвитку еко-індустріальних парків в Україні та ряд стимулів, що сприятиме її реалізації. ЮНІДО у 2018 р. запровадила Глобальну програму еко-індустріальних парків у країнах, що розвиваються та у країнах з транзитивною економікою (Global Eco-Industrial Parks Programme (GEIPP) in Developing and Transition Countries [23]). Україна є учасником цієї програми. Метою програми є запровадження моделі еко-індустріального розвитку в індустріальних парках. Ця програма реалізовується за підтримки ЮНІДО та фінансується Швейцарією через Державний секретаріат з економічних питань. Завдання, які зараз поставлено в рамках цієї програми – зробити аналіз діяльності декількох парків на відповідність вимогам міжнародних стандартів еко-індустріальних парків та стандартам ресурсоефективності та чистого виробництва (Resource Efficiency and Cleaner Production

(RECP). Це стане певним орієнтиром для виявлення можливостей модернізації індустріальних парків та оцінка перспективності еко-індустріального розвитку, яка допоможе привабити інвестиції для переходу до реалізації Європейського зеленого курсу. Еко-індустріальна модель розвитку передбачає також соціально відповідальне виробництво, що забезпечує людей гідними умовами праці. Запровадження еко-індустріального розвитку є необхідною передумовою для полегшення вступу України до ЄС.

Міжнародна фінансова корпорація (IFC), яка є частиною Світового банку, займається підтримкою розвитку приватного сектору у країнах, що розвиваються. У своїх завданнях IFC визначає сприяння досягненню цілей сталого розвитку, де найбільший пріоритет мають цілі подолання бідності та зниження нерівності. IFC прийматиме участь у відновленні України, а саме вже заявила про виділення 2 млрд. дол. короткострокової допомоги. Серед пріоритетів визначено підтримку агробізнесу та імпорту палива. Також подальшими діями вказано розробку сприятливих умов для залучення інвестицій в інфраструктуру, у тому числі й через надання певних гарантій [24]. Така потужна підтримка міжнародних організацій та фондів може створити мультиплікаційний ефект для економіки, покращуючи економічні очікування та приваблюючи приватні інвестиції.

Для відбудови інфраструктури та забезпечення її ресурсоефективності важливим напрямком підтримки може стати розвиток державно-приватного партнерства. Включення держави до реалізації крупних проєктів дозволить знизити ризикованість інвестицій та привабити приватний капітал. Цей інструмент не здобув поширення в Україні. Так, у 2015 р. було зафіксовано 177 таких проєктів, а у 2021 р. – 193. При цьому 110 проєктів лише у Полтавській області. В інших областях така практика не поширена. Тому активізація інструменту державно-приватного партнерства з прозорими умовами фінансування та

розподілу обов'язків, можливістю легкого включення іноземних інвестицій допоможе створити якісну соціальну та виробничу інфраструктуру. Така інфраструктура необхідна для забезпечення сталого розвитку.

Залучення ресурсів для фінансування відновлення України від міжнародних донорів потребує створення програми повоєнного відновлення. Досвід реалізації програм відновлення в інших країнах показав, що у країнах з олігархічною моделлю розвитку високим є ризик неефективності використання коштів донорів. Тому Україні необхідно розробити механізми, які забезпечать контроль над використанням коштів, призначених на відновлення. Зараз робляться спроби оцінити розміри потреб та розробити план відновлення. Відомим таким планом є План відновлення, який Національна рада відновлення України представила на конференції у Лугано [25]. Визначено наступні цілі: стійкість (яка власне й охоплює сфери сталого розвитку), відновлення та модернізація. У самому плані визначено запровадження принципів ЄС щодо цифрової трансформації та імплементації Європейського зеленого курсу.

План відновлення України охоплює 15 програм:

1. Оборона та безпека.
2. Інтеграція з ЄС.
3. Довкілля та сталий розвиток.
4. Енергетична безпека.
5. Поліпшення бізнес-середовища.
6. Доступ до фінансування.
7. Забезпечення макрофінансової стабільності.
8. Розвиток секторів економіки з доданою вартістю (машинобудування, сільське господарство, металургія, деревообробна промисловість, будівельний сектор, ІТ).
9. Усунення вузьких місць у логістиці з ЄС.

10. Модернізація та будівництво житла та інфраструктури.
11. Модернізація соціальної інфраструктури.
12. Розвиток системи освіти.
13. Модернізація охорони здоров'я.
14. Розвиток культури та спорту.
15. Забезпечення таргетованої і ефективної соціальної політики.

Для кожної з цих програм розроблено ряд пропозицій та наведено приблизний обсяг фінансування. Реалізація програм запланована на 10 років (з 2022 р. по 2032 р.) з поділом на три етапи: воєнна економіка, післявоєнна відбудова та нова економіка. У презентації плану відбудови наведено приблизну суму, необхідну для відбудови – більше 750 млрд. дол., при цьому 2/3 цієї суми необхідно залучити від партнерів України.

Реальність показує, що декларування намірів охочих допомогти відновленню не може слугувати реальним орієнтиром. Тому Україна має в першу чергу розраховувати на свої ресурси. Передумовою для запровадження відновлення України є оздоровлення інституційного середовища. Це важливо для мобілізації всіх ресурсів та ефективного їх використання. Саме ризики того, що допомога партнерів буде використана не за призначенням, знижує мотивацію реального виділення допомоги. Таким чином, необхідно створити прозорі механізми фінансування повоєнного відновлення України, узгодити їх з потенційними донорами економіки та реалізувати їх дію.

Запровадження сталого індустріального розвитку має стати базою відновлення України. Його принципи дають орієнтир для створення та реалізації стратегії нової індустріалізації. Сучасний етап розвитку суспільства ставить вищі стандарти індустріалізації. Раніше індустріалізація пов'язувалася з прискоренням виснаження ресурсів країни, зростанням забруднення навколишнього середовища та негуманними умовами праці робітників. Цілі сталого розвитку свідчать

про те, що такі наслідки власне суперечать сталому розвитку. Запровадження ресурсоефективних технологій, екологічно чистого виробництва та споживання, розвиток циркулярної економіки є визначальними характеристиками сучасної індустріалізації.

Специфіка розвитку сировинної економіки визначається низьким рівнем інноваційного розвитку, а також має високу чутливість до коливань цін на сировинну продукцію на світовому ринку. У довгостроковому періоді ціни сировинної продукції (крім енергетичної) мають тенденцію до зниження. Вважається, що саме переробна промисловість має високий потенціал інноваційного розвитку, тоді як сировинна сфера через стандартизацію продукції є вкрай обмеженою у такому типі розвитку. Дійсно, навіть коли відбувається впровадження інновацій у сировинній сфері, ця продукція може бути конкурентоспроможною за рахунок зниження ціни, тому певний час така інновація може забезпечити зростання прибутків через зниження витрат. Проте ці переваги з часом зникають, оскільки інновації розповсюджуються і конкуренція дозволяє знижувати ціни. Продукція переробної промисловості має більше напрямків інноваційного розвитку, тому є змога постійно розвиватися на інноваційній основі та отримувати конкурентні переваги на світовому ринку. Таким чином, висока залежність української економіки від експорту сировини робить країну вразливою до зовнішніх шоків та зумовлює слабкі торгівельні позиції порівняно з продавцями продукції переробної промисловості. Розвиток резилієнтності економіки вимагає диверсифікації виробництва та експорту.

Сировинна економіка України характеризується багатуокладністю, де поруч з застарілими технологіями існує та розвивається ІТ сектор. Це свідчить про слабкість або відсутність зв'язку між різними галузями економіки. Більш того, експорт сировинної продукції та імпорт машинобудівної свідчить про те, що самі ланцюги створення вартості є

дуже короткими. Країна не реалізує свій виробничий та інноваційний потенціал, який надає їй високий рівень освіченості населення. Тобто рівень освіти та структура робочої сили не відповідає рівню розвитку економіки. Структурна перебудова економіки має забезпечити ефективність використання трудових ресурсів країни.

Отже, сталий індустріальний розвиток в Україні передбачає налагодження прямих та обернених зв'язків між різними галузями, що допоможе подовжити ланцюги створення доданої вартості. Створення інновацій на будь-якому рівні здійснить позитивний ефект для всієї економіки. Це, в свою чергу, забезпечить підвищення рівня добробуту населення, покращення умов праці та розширить внутрішній ринок. Стимулювання інноваційного розвитку підвищить продуктивність праці та через прямі та обернені зв'язки здійснить позитивний вплив на конкурентоспроможність вітчизняної продукції. Такі перетворення мають відбуватися з урахуванням «зеленої трансформації» та розвитку циркулярної економіки. Індустріалізація за вказаним сценарієм дозволить досягнути цілей сталого розвитку у 3-х вимірах: соціальному, економічному та екологічному. Тому модель сталого розвитку не суперечить індустріалізації, а визначає її принципи на сучасному етапі розвитку.

Література:

1. *Report of the World Commission on Environment and Development: Our Common Future.* URL: <http://www.un-documents.net/our-common-future.pdf>.
2. *United Nations Conference on Environment & Development Rio de Janeiro, Brazil, 3 to 14 June 1992. AGENDA 21.* URL: <https://sustainabledevelopment.un.org/content/documents/Agenda21.pdf>.
3. *Transforming our world: the 2030 Agenda for Sustainable Development.* URL: <https://sdgs.un.org/sites/default/files/publications/21252030%20Agenda%20for%20Sustainable%20Development%20web.pdf>.
4. *Указ Президента України №722/2019 «Про Цілі сталого розвитку України на період до 2030 року».* URL: <https://www.president.gov.ua/documents/7222019-29825>.
5. *United Nations. The Sustainable Development Goals Report, 2022.* URL: <https://unstats.un.org/sdgs/report/2022/The-Sustainable-Development-Goals-Report-2022.pdf>.

6. *Communication from the Commission to the European Parliament, the European Council, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions. The European Green Deal. 11.12.2019. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A52019DC0640>.*
7. *Постанова Кабінету Міністрів України «Про утворення міжвідомчої робочої групи з питань координації подолання наслідків зміни клімату в рамках ініціативи Європейської Комісії “Європейський зелений курс”». Положення від 24.01.2020 № 33. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/33-2020-%D0%BF#Text>.*
8. *United Nations Conference on Trade and Development. Circular Economy. URL: <https://unctad.org/topic/trade-and-environment/circular-economy>.*
9. *Communication from the Commission to the European Parliament, the European Council, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions. A new Circular Economy Action Plan For a cleaner and more competitive Europe. URL: https://environment.ec.europa.eu/strategy/circular-economy-action-plan_en.*
10. *European Commission, Directorate-General for Research and Innovation, Renda A., Schwaag Serger S., Tataj D., et al. Industry 5.0: a transformative vision for Europe: governing systemic transformations towards a sustainable industry. Publications Office of the European Union, 2022. URL: <https://data.europa.eu/doi/10.2777/17322>.*
11. *OECD Handbook on Competition Policy in the Digital Age. 2022. URL: <https://www.oecd.org/daf/competition/oecd-handbook-on-competition-policy-in-the-digital-age.pdf>.*
12. *Mariana Mazzucato, Rainer Kattel, Josh Ryan-Collins. Challenge-Driven Innovation Policy: Towards a New Policy Toolkit. Journal of Industry, Competition and Trade. 2019 <https://doi.org/10.1007/s10842-019-00329-w>.*
13. *Сайт Державної служби статистики України. URL: <https://www.ukrstat.gov.ua/>.*
14. *Сайт Національного банку України. Статистика зовнішнього сектору. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/sector-external>.*
15. *Сайт Світового банку. GDP per capita, PPP (constant 2017 international \$). URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.PP.KD?view=chart>.*
16. *Закон України від 15.06.2021 № 1539-IX «Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законів України щодо стимулювання детінізації доходів та підвищення податкової культури громадян шляхом запровадження одноразового (спеціального) добровільного декларування фізичними особами належних їм активів та сплати одноразового збору до бюджету». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1539-20#Text>.*
17. *Сайт Світового банку. Research and development expenditure (% of GDP). URL: <https://data.worldbank.org/indicator/GB.XPD.RSDV.GD.ZS?view=chart>*
18. *Закон України від 23.09.2021 № 1780-IX «Про запобігання загрозам національній безпеці, пов'язаним із надмірним впливом осіб, які мають значну економічну та політичну вагу в суспільному житті (олігархів)». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1780-20#Text>.*
19. *Сайт Центру економічних досліджень. Олігархічний український капітал. Дослідження. URL: <https://ces.org.ua/oligarchic-ukrainian-capital-research/>.*
20. *Закон України від 21.06.2012 № 5018-VI «Про індустриальні парки». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5018-17#Text>.*
21. *Сайт Міністерства економіки України. Законодавство щодо індустриальних парків. URL: <https://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=0819c05f-7250-450b-b58c-f8216eb3e534&title=ZakonodavstvoSchodoIndustrialnihParkiv>.*

22. Закон України від 17.12.2020 № 1116-IX «Про державну підтримку інвестиційних проектів із значними інвестиціями в Україні». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1116-20#Text>.

23. *Global Eco-Industrial Parks Programme - Ukraine: Country Level Intervention*. URL: <https://geipp-ukraine.org/en/>.

24. *The International Finance Corporation*. URL: <https://pressroom.ifc.org/all/pages/PressDetail.aspx?ID=27338>.

25. Конференція з питань відновлення України (URC 2022) у м. Луганно. План відновлення України. URL: <https://ua.unc2022.com/plan-vidnovlennya-ukrayini>.

РОЗДІЛ 3. КОНЦЕПТУАЛЬНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ НОВОЇ ІНДУСТРІАЛІЗАЦІЇ В УМОВАХ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Впровадження в життя будь-яких нових технологій, зокрема цифрових – процес, безумовно, тривалий і несе в собі масу невідомих ще викликів та небезпек для людства. Їх зазвичай об'єднують у три групи: соціально-економічні, техніко-організаційні та природні. Усе це достатньо повно ми усвідомили в ХХ ст., впроваджуючи в реальну економіку досягнення науково-технічного прогресу. Відомо, що розвиток масового (конвеєрного) виробництва свого часу стимулював глибоке вивчення соціальних і правових питань організації реальної економіки — адекватна платня за працю, система пільг і компенсацій, морального і матеріального стимулювання за шкідливі умови праці тощо.

Для забезпечення ефективного економічного розвитку нагальним стає питання розвитку промисловості країни. Питання вибору вектору цього розвитку є особливо важливим у наш час. Цифрова індустріалізація стала основною рушійною силою розвитку країн. У 2021 р. на цифровізацію промисловості припало 84,3% світової цифрової економіки та 35,0% світового ВВП. У розвинених країнах цифровізація промисловості становила 86,3% цифрової економіки. У країнах ця частка становила 78,6%. Розвинені країни є сильними гравцями в секторах зв'язку та програмного забезпечення, вони одними з перших почали займатися електронною торгівлею та передовим виробництвом.

За видами діяльності цифрову індустріалізацію можна класифікувати на **сільське господарство, виробництво та послуги** [2].

У **сільському господарстві** існує ще більше перешкод для цифрової трансформації, оскільки виробництво в цьому секторі значною мірою залежить від впливу довкілля та природних факторів.

У **виробництві** висока швидкість цифровізації всіх аспектів життя обумовлена, перш за все, її можливими позитивними проявами та наслідками на всіх рівнях.

Переваги на рівні всього суспільства [2, 3]:

- економічний і соціальний ефект від цифрових технологій для бізнесу та суспільства;
- підвищення якості життя, насамперед за рахунок поліпшення задоволення конкретних уже відомих і нових потреб людей;
- зростання продуктивності всієї суспільної праці за рахунок її підвищення на рівні окремих виробництв і підприємств;
- виникнення нових моделей і форм бізнесу, що дозволяють підвищити прибутковість і конкурентоспроможність діяльності;
- підвищення прозорості економічних операцій і забезпечення можливості їх моніторингу;
- забезпечення доступності і просування товарів і послуг як державних, так і комерційних, аж до світового масштабу;
- поява людинозамінних керуючих систем, наприклад, для підприємств певних класів.

Переваги на рівні окремих компаній і виробництв [2, 3]:

- позбавлення від посередників. Цифровізація дозволяє виробникам самим влаштувати на своїх сайтах продаж вироблених ними товарів або послуг і виходити на потенційних клієнтів. Споживачі ж отримують можливість самостійного вибору пропонованих товарів і послуг на серверах авіакомпаній, готелів, електронних магазинів тощо;
- оптимізація витрат, яка передбачає, перш за все, зниження витрат на пошук інформації, ідентифікацію та вимір транзакційних витрат; витрат на просування товарів і послуг; витрат з укладення та ведення переговорів тощо;

- прискорення всіх бізнес-процесів, у тому числі за рахунок зниження часу комунікацій;
- скорочення часу реакції на ринкові зміни, зменшення термінів розробки продукції і послуг та виведення їх на ринок;
- краще розуміння своїх споживачів і підвищення якості продукції та послуг;
- створення нових продуктів і послуг, підвищення гнучкості пропонуванних продуктів і їх високої адаптивності під нові очікування або потреби споживача.

Технологічні переваги, обумовлені цифровізацією [2, 3]:

- спільне використання інформації і відсутність конкуренції у споживанні знань та інформації, оскільки використання бази даних або бази знань одним споживачем не заважає одночасному їх використанню іншими споживачами;
- акумулювання великих обсягів даних, здійснення їх автоматичної переробки та аналізу;
- синхронізація потоків інформації, можливість точкового розподілу даних у рамках усього бізнесу і, як наслідок, можливість відстеження великої кількості ланцюжків між постачальниками і споживачами, а також проведення інтелектуальної та точкової аналітики;
- не просто оволодіння новими технологіями на прикладному рівні, а перехід на усвідомлення потенціалу нових інновацій, на створення нових інноваційних продуктів, орієнтованих на розробку технологічного інтелекту (наприклад, за технологіями управління даними);
- перехід від паперових документів до електронних (листки непрацевдатності, трудові книжки тощо).

Переваги на рівні споживача та працівника [2, 3]:

- зниження вартості платежів і поява нових джерел доходу;

- вартість Інтернет-послуг є набагато нижчою, ніж у традиційній економіці (переважно, за рахунок скорочення витрат на маркетинг), що робить послуги більш доступними (як комерційні, так і державні). Товари та послуги стають доступними в будь-якій точці світу будь-якому покупцеві;

- товари та послуги максимально враховують споживчі переваги і потреби клієнтів;

- значно розширюється спектр інформаційних, освітніх і розважальних послуг, рівень надання і швидкість яких також зростають.

Цифровізація суттєво впливає на зайнятість і ринок праці, зокрема є передумовою нових можливостей для створення нових робочих місць. Хоча необхідно додати, що дані щодо впливу цифровізації на створення нових робочих місць наразі є вельми суперечливими. Підвищення ефективності та цифровізація не створюють нових робочих місць в усталених компаніях і традиційних секторах економіки, проте такі місця з'являються винятково у технологічних компаніях.

У світі цифрова трансформація у секторі **послуг** відбувається більш швидкими темпами, ніж у двох інших секторах. Здебільшого це пов'язано з унікальними особливостями кожного із секторів. Цифрова трансформація у сфері послуг проходить простіше, ніж у виробництві, оскільки постійні витрати нижче, а транзакційні витрати вище [3].

Розвинені країни мають більш збалансовані рівні цифровізації та зростання у кожному із трьох секторів. У них спостерігаються найбільші переваги та наявність міцної основи для цифровізації галузей. Більшість секторів у цих країнах використовують цифрові технології, збільшують відсоток підключення до мереж зв'язку.

Цифровізація галузі має три визначальні характеристики: співпраця, інтелект та інновації. Замість того, щоб проводити фрагментарну вертикальну цифровізацію промисловості, країни можуть активніше

сприяти безперервним спільним перетворенням [3]. У міру того, як галузі прагнуть перейти на цифрові технології, вони все більше покладаються на платформи, механізми спільного використання та штучний інтелект. У ході цього процесу країни розвивають відкриті та спільні інноваційні системи, що підтримуються всіма необхідними елементами та ресурсами, а також сприятливим довкіллям. Також розробляються варіанти використання нових технологій для задоволення потреб галузей та споживачів.

Важливо відзначити, що поняття цифровізації економіки в Україні принципово відрізняється від того, що наразі відбувається у світі. В Україні поняття «цифровізації» сконцентровано винятково на створенні нових видів сервісів, що базуються на зборі та аналізі даних з різних фізичних об'єктів (будівель і споруд, транспортних засобів, промислового устаткування тощо) і не охоплює питання кардинальної зміни ситуації у виробничій системі, підходів до проектування, виробництва, збуту та експлуатації цих фізичних об'єктів, що закладено в концепцію Індустрії 4.0.

Успішне позиціонування на світових ринках сучасного промислового комплексу України залежить від високого рівня системи взаємопов'язаних забезпечуючих чинників, що характеризують процес його розвитку. Для обґрунтування комплексу заходів, який буде потрібний для реіндустріалізації України з урахуванням світового досвіду, важливо уявляти ступінь впливу на забезпечення реалізації завдань прискореного розвитку промисловості країни гальмуючих чинників, основними з яких є наступні [5-6].

1. Розбалансованість виробництва і збуту продукції всередині України з її руйнівним впливом на промисловість.

2. Закритичний рівень зносу основних фондів та не виконання правил і норм по використанню коштів амортизаційних нарахувань і частини прибутку на їх оновлення.

3. Спад виробництва, втрата ринків збуту продукції, в першу чергу, переробних галузей. Неприпустимо малий рівень інтеграції підприємств у систему міжнародної виробничої діяльності та обсягів поставок на ринки кінцевої продукції вітчизняного виробництва.

4. Різке зниження фінансово-економічних показників діяльності промисловості.

5. Погіршення конкурентоспроможності та якості продукції, висока матеріало- і енергоємність виробництва.

6. Лавиноподібний відтік кваліфікованих кадрів з підприємств.

7. Значне деформування структури промислового виробництва, експорту та торгового балансу.

8. Зниження забезпеченості господарського комплексу і населення країни продукцією вітчизняних підприємств. Відсутність програм заходів з розвитку внутрішнього ринку та імпортозаміщення.

9. Загострення екологічних проблем.

10. Зруйнованість системи галузевої науки. Не виконання визначеного законом рівня фінансування науки і не забезпечення необхідного рівня науково-технічного супроводу виробничої діяльності та модернізації підприємств.

11. Відсутність ефективної системи механізмів і інструментів інноваційно-інвестиційного розвитку промислового комплексу. Наднизький рівень забезпечення інноваційно-інвестиційної діяльності необхідними ресурсами.

12. Панування застарілих підходів у технічній політиці. Повільна гармонізація нормативної бази з міжнародними стандартами, формування та освоєння нових принципів створення передових техніки і технологій.

13. Безсистемність реальних інституційних перетворень у промисловості. Не проведення трансформації та інтеграції промислових структур у сучасні комплекси, які об'єднують у собі реалізацію не тільки корпоративної, а й державної політики.

14. Не відповідність системи положень, механізмів і норм цінової, податкової, бюджетної, митної, фінансово-кредитної, валютної та регуляторної політики завданням забезпечення прискореного інноваційного розвитку промисловості України. Не обґрунтовано високий тиск на бізнес.

15. Не пристосованість банківсько-кредитної системи країни для її активної участі у фінансовому забезпеченні інноваційно-інвестиційного розвитку промислового комплексу.

16. Відсутність законодавчих, урядових актів комплексного правового і нормативного забезпечення випереджаючого розвитку промисловості.

17. Сформованість за роки політико-економічних трансформацій в Україні системи олігархічно-кланового капіталу з мало контрольованими державою галузевими монополіями та ресурсами.

18. Відсутність сприятливих нормативно правових, ресурсних та інфраструктурних умов для розвитку малого і середнього бізнесу.

19. Унеможливленість задіяння значних прямих зарубіжних інвестицій як основи інвестиційного потоку в інноваційний розвиток вітчизняної промисловості внаслідок нестабільності соціально – економічного стану та воєнної напруги.

20. Низький рівень компетентності системи управління промисловим комплексом з високим впливом корупційної складової.

Зазначені чинники свідчать про те, що вихід на траєкторію стійкого прискореного розвитку вітчизняного промислового комплексу вимагає глибокої виробничо-технологічної та структурної трансформації

підприємств, робить необхідними зміни ставлення держави до його функціонування та розвитку, створення відповідної поточним і перспективним завданням нормативно-правової бази, формування ефективної системи фінансових інвестиційних потоків в промисловість, повноцінному об'єднанню науки і промисловості, продуманої його комплексної перебудови, активного задіяння малого і середнього бізнесу для вирішення пріоритетних завдань.

Промисловий розвиток на сучасному етапі передбачає як застосування модернізованих існуючих технологій в різних галузях, так і технологій 5-6-го технологічних укладів, підготовки до впровадження технологій 7-го укладу. Необхідно розуміти, що для України перехід на нові, більш високі технологічні уклади – процес неминучий. І слід вирішувати питання формування та інвестування в них вже зараз [3].

Поки що, структур з належними інституційними можливостями у нас практично немає, а промислові інвестиції йдуть у 3-й і 4-й технологічні уклади. Структури 5-го технологічного укладу в Україні представлені IT-центрами. Шостий технологічний уклад повинен вносити принципові зміни в систему діяльності. Він має на увазі настроювання виробництва на поглиблену персоналізацію надання сервісів і продуктів. Багато зразків промислової продукції і діяльності будуть переходити в категорію послуг як в основному, так і ремонтному виробництвах. Індустрія 4.0-ї промислової революції, початок якої констатовано на Міжнародному економічному форумі в Давосі, означає перехід до комплексних рішень, не тільки до роботизації та інтелектуалізації, а й самоорганізації процесів. Це нові матеріали, цифрові технології, новітні комп'ютерно-інтегровані виробництва, здатні швидко забезпечити населення якісними індивідуалізованими продуктовими і сервісними послугами, що формують принципово нову філософію життєвих укладів.

Принципова відмінність підходу до вирішення проблем реіндустріалізації країни шляхом її прискореного інноваційного розвитку розглянемо головні особливості стратегії [4].

Перша особливість зумовлена устремлінням ефективно використати наявні промислові потужності, врахувати світовий досвід та сформулювати головну стратегічну мету розвитку промисловості.

Головною стратегічною метою розвитку промисловості України має бути: перетворення наявних і створення нових промислових структур, їх об'єднання в цілісний, інтегрований у світову промислову систему, здатний до саморозвитку інноваційний промисловий комплекс.

Державна та регіональна промислова політика повинна бути спрямована на максимальне залучення наявних внутрішніх ресурсів і зовнішніх можливостей для відновлення з модернізацією багатьох існуючих, створення нових підприємств і формування повнофункціональних інноваційних промислових укладів.

В Україні, як і в багатьох країнах, велика кількість підприємств виконує ще й соціальну функцію, що визначає специфіку нашого соціально-орієнтованого промислового розвитку. Також потрібно оцінювати не тільки економічну, а й соціальну ефективність роботи промислових підприємств. Вказане стосується і застосування роботів. Так, відстаючи по застосуванню роботів від європейських країн більш, ніж в 100 разів, ми повинні раціонально підійти до роботизації виробничих процесів, застосовуючи їх там, де без них сучасне виробництво не можливо (автомобіле-, авіабудування, гірничо-промисловість, транспортні технології та ін.) [5].

Наша промисловість самостійно поки не зможе будувати нові заводи і відразу формувати сучасні галузі для випуску конкурентоспроможних виробів із застосуванням технологій вищих рівнів. Тому повинен бути алгоритм реалізації стратегії виведення цього утворення на передовий

рівень, зорієнтований не тільки на наші потреби, а й на наші можливості, зокрема – на використання (певний час) наявних потужностей та (постійно) – природних та історично сформованих локальних конкурентних переваг.

Економічний ефект цифровізації промисловості може мати різносторонній характер: цифровізація технологічних процесів, способів організації виробництва; цифровізація засобів праці (устаткування, прилади, машини) з кращими якісними характеристиками [1].

Аналіз показує, що цифровізація майже не торкається української промисловості, яка демонструє тенденцію до стрімкого скорочення темпів свого розвитку. Для України критичною проблемою є технологічне відставання та консервування цієї відсталості. Україна не лише не спромоглася на технологічний прорив, але й втратила досягнуті позиції.

Головною стратегічною метою розвитку промисловості України має бути [1]: перетворення наявних і створення нових промислових структур, їх об'єднання в цілісний, інтегрований у світову промислову систему, здатний до саморозвитку інноваційний промисловий комплекс. Державна та регіональна промислова політика повинна бути спрямована на максимальне залучення наявних внутрішніх ресурсів і зовнішніх можливостей для відновлення з модернізацією багатьох існуючих, створення нових підприємств і формування повнофункціональних інноваційних промислових укладів.

В Україні систему цілей реформування та розвитку промисловості повинні складати [6]:

- комплексне забезпечення необхідними виробами і послугами сфери національної безпеки, економіки, населення та експорту;
- модернізація існуючих та формування нових технологічних укладів;

- забезпечення розвитку промисловості за рахунок зростання обсягів виробництва переважно високотехнологічної конкурентоспроможної продукції;

- створення привабливих робочих місць і вирішення проблеми зайнятості в містах і селищах;

- створення науково-технічного та матеріального потенціалу для розвитку пріоритетних секторів економіки;

- зміна структури експорту в бік наукомісткої складової і вихід України на більш високий рівень міжнародного промислового співробітництва;

- формування сучасної системи науково-технологічного, ресурсного та інвестиційного забезпечення розвитку промисловості.

Друга особливість призначена для задіяння усієї системи управління та основних складових продуктивних сил, визначення пріоритетів управляючих суб'єктів та основних принципів перетворень. Зокрема, серед управляючих суб'єктів держава визначається як ведучий суб'єкт управління у ринковій економіці, а промисловість позиціонується як найважливіший національний пріоритет.

Наша промисловість має доіндустріальну і індустріальну укладність з фрагментами постіндустріальних укладів. Дворівнева структура цих укладів, практично без належної внутрішньої і зовнішньої інтеграції, є розбалансованою за параметрами основної та допоміжної діяльності.

Така структура поступається оптимально структурованим утворенням інших країн за ефективністю діяльності і рівнем потенціалу розвитку. Інтегральні формування здатні реалізувати повні інноваційно-інвестиційні цикли, в Україні практично відсутні. Тому необхідно створювати вертикально, горизонтально і комплексно інтегровані структури. Потрібна подальша робота, особливо з пріоритетних напрямів у сфері критичних технологій і ОПК.

Перспективним є формування горизонтально інтегрованих структур-кластерів, перш за все, в енергетичному, транспортному та сільськогосподарському машинобудуванні. При цьому слід звернути увагу на достатню функціональну повноту цих утворень, здатність здійснювати повні інноваційно-інвестиційні цикли, що вимагає комплексної інтеграції суб'єктів інноваційно промислово-фінансової діяльності.

Потрібно створити умови для інтеграції існуючих підприємств у більш потужні структури, здатні брати на себе завдання успішного конкурування на зовнішніх і внутрішньому ринках. Одночасно слід прискорювати формування нових повноцінних інноваційно-орієнтованих структур. Актуальним завданням є трансформація існуючих великих монополій з стану олігархічних структур в сучасні промислово-фінансові групи з великим потенціалом розвитку, постійно взаємодіючих з наукою по створенню нових інноваційних технологічних рішень і продуктів, інтегруючих свою корпоративну політику з державною [5-6].

Інституційно-структурна будова промисловості має стати сучасною. Для цього вона повинна перетворитися з фрагментарного в цілісний, інтегрований у світове виробництво комплекс, здатний до високорентабельної діяльності та саморозвитку, який поєднує збалансовані потребами зовнішніх і внутрішнього ринків, системно структуровані галузеві формування, відповідає вимогам екології та енергозбереження. Нова структура комплексу повинна стати триланковою, містити вертикально і горизонтально інтегровані об'єднання, відповідати загальній схемі інституціональних перетворень у промисловості. Серединою – має стати ланка інтегральних утворень: корпорацій, об'єднань, холдингів, концернів, кластерів.

Серед нових елементів структури – технопарки, технологічні інкубатори, R & D-центри, венчурні фірми, фінансові та страхові структури. Необхідно створити фонд інноваційного розвитку

промисловості. При такій структурі з'являється можливість вирішувати важливі завдання розвитку - фінансувати наукові дослідження, впроваджувати інновації та здійснювати розширене відтворення інновацій. Очевидно, що для цього треба допрацьовувати нормативно-правову базу.

Критичний стан промисловості і необхідність якнайшвидшого виходу економіки України на рівень сталого розвитку вимагають, щоб в промисловості була створена сучасна система прискореного інноваційного розвитку з достатньо повним набором інституційних складових. Вона повинна відповідати умовам вищої продуктивності і якості [2, 3].

Принципи, які повинні при цьому дотримуватися: системність, паралельна конвеєрна робота, новий підхід до створення інновацій (перехід від випадкового винаходу нових видів і типів техніки до регулярного, планового синтезу на основі нової системи інженерних знань, розробленої в Україні). Така система повинна реалізувати виділені стратегічні пріоритети та забезпечувати збільшення інтелектуальної, інноваційної складової в ланцюгах доданої вартості за рахунок технологій 5-6-го технологічних укладів.

Очевидно, що інноваційна стратегія повинна бути узгоджена зі стратегіями розвитку всіх реальних секторів економіки. Необхідно відродити те позитивне, що було в інноваційній політиці країни, але з урахуванням сучасних підходів.

Стратегія інноваційного розвитку промисловості не може бути галузевою і реалізуватися без проектного підходу. Тим більше, що національні цілі сталого розвитку орієнтують на впровадження інноваційних технологій у всіх основних секторах економіки. Розвинути і впровадити інноваційну політику в промисловості, яка зможе змінити наявні уклади життя на креативно-інноваційні - це головне завдання інноваційного розвитку промислового комплексу в поєднанні з суміжними секторами науки і економіки України. В рамках системи прискореного

інноваційного розвитку промисловості важливе формування вдосконаленої системи наукового та інформаційного забезпечення. Вкрай необхідно відродити ланку галузевої науки. Сьогодні вона майже ліквідована.

Необхідно змінити підходи до функціонування галузевої науки, створити умови для трансформації фундаментальних розробок в прикладні інновації за пріоритетними напрямками розвитку країни. Промисловість повинна мати довгострокові партнерські відносини з науковими організаціями та новими інноваційними структурами (технопарками, науковими парками, технологічними інкубаторами, R & D- центрами та ін.).

Створення інноваційної інфраструктури для промисловості означає, крім створення системи її наукового забезпечення, формування міжнародно визнаної сертифікації продукції та послуг, формування власне ринкової інноваційної інфраструктури (бірж інновацій, майданчиків комунікацій і т.д.), формування повної фінансової структури (банки, фонди, страхові компанії), а також надійної системи роботи з інтелектуальною власністю (перш за все- її захисту, комерціалізації та введення в господарський обіг, в тому числі - на експорт). Інформаційна інфраструктура промисловості повинна бути інтегральною і забезпечувати доступ до всіх баз даних по інноваційним розробкам, станів ринків, досягненням вчених, винахідників і новаторів в рамках світового законодавства.

Україні необхідне прискорене формування інноваційних структур для розвитку промисловості. Найбільшого поширення набули індустріальні та технологічні парки. Однак, в рамках існуючого законодавства вони малоефективні, інституціонально не в змозі вирішувати великі завдання розвитку промисловості. Тут необхідно привести законодавство у відповідність зі світовими зразками. Але цього

недостатньо, адже кредитно-фінансова система не дозволяє отримати на прийнятних умовах ресурси для створення середніх і, тим більше, великих виробництв.

Тому проблему таких парків необхідно вирішувати в комплексі з реформуванням фінансово-кредитної системи. Досвід країн, які зуміли швидко наростити лідерський промисловий потенціал, показує необхідність створення вільних економічних мереж – майданчиків під нові інноваційні висококонкурентні виробництва. Туди спрямовуються інвестиції. Ці мережі можуть відповідати наявним в Україні конкурентним інноваційним науковим і промисловим напрацюванням, по яких розширюються внутрішні і міжнародні ринки. Відповідно пріоритетним напрямкам розвитку промисловості, такі майданчики, з'єднані в цілісну мережу, можуть бути ефективними для організації виробництв інноваційної продукції.

Для досягнення швидких позитивних змін в промисловості важливо сформулювати програму невідкладних першочергових заходів, реалізація яких переламає тенденцію розвитку на стабільно позитивну, з темпами зростання 7-10%, а в виробництвах високотехнологічної продукції – 10-15% [4]. Заходи повинні передбачати відновлення і нарощування виробництва промислової продукції, виходячи з потреб в ній господарського комплексу країни, імпортозаміщення, а також диверсифікацію і істотне нарощування експорту, здійснення кроків по підвищенню конкурентоспроможності продукції за рахунок інноваційних технологічних і організаційно-економічних рішень. Необхідно зменшення економічного тиску на виробників продукції.

Зростання уваги до процесів цифровізації трансформувалось у виникнення значної кількості методичних підходів до її оцінки й обумовило розрахунок відповідних індексів і рейтингів країн щодо цифровізації економіки загалом або певних її аспектів, які розраховуються

провідними міжнародними інституціями, ТНК, аналітичними центрами, консалтинговими компаніями, міжнародними групами дослідників при університетах.

Серед таких індексів виділяються наступні [7]:

Індекс розвитку інформаційно-комунікаційних технологій (The ICT Development Index – IDI), який розраховується й оприлюднюється Міжнародним союзом електров’язку, спеціалізованим підрозділом ООН у галузі інформаційно-комунікаційних технологій (International Telecommunication Union, 2019);

Індекс цифрової адаптації (Digital Adoption Index – DAI), який розраховується Світовим банком (The World Bank, 2016);

Індекс цифрової економіки та суспільства (Digital Economy and Society Index, DESI), який формує Європейська Комісія (European Commission, 2019a);

Рейтинг світової цифрової конкурентоспроможності IMD (The IMD World Digital Competitiveness Ranking), який розраховується Міжнародним центром конкурентоспроможності IMD (IMD World Competitiveness Center, 2019);

Індекс нових можливостей, які відкриває цифровізація (Enabling Digitalization Index – EDI), що розраховується страховою та консалтинговою компанією Euler Hermes з німецької фінансової ТНК Allianz (Euler Hermes, 2019);

Цифровий індекс країни (Digital country index) від іспанської консалтингової компанії Bloom Consulting (Bloom Consulting (2020);

Урядовий індекс готовності до штучного інтелекту (The Government Artificial Intelligence Readiness Index), який складається англійською організацією Oxford Insights (Miller, Stirling, 2020).

Цей перелік не є вичерпним, але він повною мірою підтверджує тезу про досить велику кількість підходів до оцінки цифровізації та її проявів

на національному рівні. Виходячи з обмеженості масштабів дослідження в подальшому увага буде зосереджена на перших трьох індексах, які розраховуються в межах діяльності провідних міжнародних інституцій або їх підрозділів (ООН, Світовий банк та Європейська Комісія).

Одержані результати дозволяють порушити питання в масштабах економічної теорії: чи може цифровізація не приводити до позитивних ефектів у динаміці промислового виробництва?

Для відповіді на нього доцільно висунути декілька гіпотез. Один із варіантів пояснення відносно менших темпів промислового виробництва в країнах із високим рівнем цифровізації пов'язаний із досягненням цифровими лідерами високого рівня промислового виробництва. Високий рівень промислового розвитку обумовлює високий рівень цифровізації, але водночас призводить до «пастки високого рівня виробництва», коли кожен наступний відсоток, маючи високу базу порівняння, дається все важче.

Типовими прикладами таких країн є Швеція, Данія, Нідерланди, які роками займають високі позиції з цифровізації та низькі або середні за темпами приросту промислового виробництва. Найбільш показовим є порівняння Нідерландів і Румунії. Румунія посідає 28 місце за рівнем цифровізації та перше – за середніми темпами зростання індексу обсягів промисловості.

Разом з тим, Нідерланди посідають 28 місце за середніми темпами зростання індексу обсягів промисловості та третє – за рівнем цифровізації.

Отже, наразі цифровізація (цифровий капітал) не має вирішального впливу на відносні (при порівнянні між країнами) темпи зростання обсягів промислового виробництва.

Економічний ефект цифровізації промисловості може мати різносторонній характер: цифровізація технологічних процесів, способів

організації виробництва; цифровізація засобів праці (устаткування, прилади, машини) з кращими якісними характеристиками.

Аналіз показує, що цифровізація майже не торкається української промисловості, яка демонструє тенденцію до стрімкого скорочення темпів свого розвитку. Для України критичною проблемою є технологічне відставання та консервування цієї відсталості. Україна не лише не спромоглася на технологічний прорив, але й втратила досягнуті позиції.

Україна залишилась однією з двох пострадянських країн, що не досягли рівня ВВП 1990 р. УРСР була однією з найбільш розвинутих республік зі збалансованою економікою і значними ресурсами. Другою країною є Грузія. Більш того, Україна виявилася найбіднішою країною Європи, яка вже поступається Молдові, Албанії та Грузії. За оцінками постійного представника МВФ в Україні Й. Люнгмана, Україна потрапила до 18 країн світу, економіки яких скоротилися за період 1990-2017рр., показавши п'ятий з кінця результат – у середньому «-0,2%» щорічно. Інвестиції за цей період становили лише 20% ВВП, зокрема 16% ВВП у 2010-2017рр., тоді як середній рівень – 26% ВВП. МВФ відносить Україну до країн, що знаходяться у стресі (таких країн у стресі вісім: Україна, Іран, Ірак, Лівія, Судан, Південний Судан, Венесуела, Ємен) [7].

Згідно зі звітом Всесвітнього економічного форуму (ВЕФ) за 2021 р., за рівнем розвитку технологій і інновацій Україна серед 100 країн світу посіла 60 позицію. За балансу двох показників – структури виробництва і рушійних сил виробництва – в Україні 70 і 59 місця, відповідно. Тобто Україна віднесена до групи країн, які відстають [7].

Втрата провідних індустріальних галузей підірвала основу розвитку пов'язаних з ними підприємств верстатобудування, інструментального виробництва, метрології, матеріалознавства, промислової хімії. Як результат, у 1992-2020рр. частка обробної промисловості у структурі ВВП України впала з 44,6% до 11,5%, виявившись майже вдвічі меншою за

рівень країн із середніми доходами (19,6%). При цьому вона майже зрівнялася з питомою вагою сільського господарства (10,1%), чия експортна виручка тепер визначає динаміку валютного курсу гривні, інфляції та загальної платоспроможності країни [7].

Промисловість у структурі ВВП займає 23-24%, в тому числі 12% припадає на переробну промисловість, яка у 2019 р. падала швидше за інші. При цьому частка недержавного сектору в переробній промисловості є максимальною і становить 95,3% [7]. Очевидно, що проблеми промисловості полягають не у формі власності. Фактично падіння промисловості почалось у 2014 р. Не відновившись після обвалу 2014-2015рр. (у 2018 р. промислове виробництво становило 82% рівня 2013 р.), промисловість з прискоренням знову пішла в мінус. У 2019 р. промисловість працювала у плюсі лише три місяці – з березня по травень, з літа падіння посилювалося [7].

Треба визнати, що спад промислового виробництва відбувається не лише в Україні. Але якщо за підсумками 2020 р., промислове виробництво єврозони за грудень скоротилося на 4,1%, то в Україні промислове виробництво знизилося на 7,5% [7].

І поки прогресивне людство прагне перейти до шостого технологічного укладу з нанотехнологіями, наноматеріалами, біоінженерією та когнітивними науками, Україна зосередилася у третьому технологічному укладі минулого століття, до якого належать понад 50% усіх вироблених нами товарів. І це при тому, що в країні не бракує ні фахівців з вищою освітою, ні докторів наук, ні реєстрованих щорічно патентів.

Прискорений процес деіндустріалізації України можна проілюструвати на прикладі порівняння економік України і Польщі, зокрема динаміки та структури експорту. Польща випередила Україну в галузях, де Україна була сильнішою, таких як машинобудування та

авіабудування. І зараз Польща переважно експортує товари з високою доданою вартістю, Україна експортує сировину.

Усе зазначене свідчить про те, що Україна не готова до впровадження технологій Індустрії 4.0. Більше того, в Україні ще не завершився процес впровадження Індустрії 3.0. Навіть рівень автоматизації в українській промисловості поки що нижче середнього. Наприклад, у металургії він становить приблизно 50%. Відповідно, проблема так званого цифрового стрибка, коли підприємствам потрібно терміново пройти рівень 3.0 і рухатися до 4.0, постає у країні дуже гостро.

Рівень цифровізації економіки України істотно різниться, залежно від конкретної галузі. У таких сферах, як фінансові послуги, надання послуг зв'язку, логістика українські компанії використовують досягнення інформаційних технологій так само широко, як і закордонні конкуренти.

Сформований історично в Україні один з найбільших в Європі промислових комплексів, після проведених трансформацій, в даний час не виконує і не може виконувати свого призначення в державі. Глибока системна криза, що вразила промисловість України, не є неминучою закономірністю. Вона породжена недостатньо обґрунтованими перетвореннями всієї виробничо-економічної та соціальної систем.

Разом з тим, залишилися сектори виробничих потужностей, інфраструктури, кадрового потенціалу, набутий досвід створення технічних інновацій і роботи на внутрішньому і зовнішніх ринках, ряд об'єктивних конкурентних переваг України, які можуть бути об'єднані в цілісну систему, здатну здійснити реіндустріалізацію держави з урахуванням сучасних досягнень науково-технічного та суспільного прогресу, завдань входження її до числа не тільки великих, а й високорозвинених країн світу.

Література:

1. Зверяков М. І. Економічний розвиток в епоху становлення «цифрового капіталізму». М. І. Зверяков. Економіка України. 2020. № 8. С. 3-23.

2. Мацелюх Н. П., Корж М. А. *Сталий економічний розвиток України: концептуальні основи, механізми забезпечення та драйвери розвитку. Ефективна економіка*. 2021. № 4. – URL: <http://www.econotyu.nauka.com.ua/?op=1&z=8796>. DOI: 10.32702/2307-2105-2021.4.5

3. *Національна транзитивна економічна система: розвиток ринкових відносин та економічна політика : монографія*. За заг. ред. М. І. Зверякова. Херсон : Гельветика, 2020. 224 с.

4. Шатненко, К. (2020). *НОВА ІНДУСТРІАЛІЗАЦІЯ ЯК УМОВА СТАЛОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ*. *Економічний простір*, (154), 11-15. <https://doi.org/10.32782/2224-6282/154-1>

5. Вишневецький О.С. (2020). *Вплив цифровізації на промисловість: проблеми визначення в країнах ЄС*. *Економіка промисловості*. № 1 (89). С. 31-44. doi: <http://doi.org/10.15407/econindustry2020.01.031>

6. Карчева Г. Т., Огородня Д. В. *Цифрова економіка та її вплив на розвиток національної та міжнародної економіки*. *Фінансовий простір*. 2017. № 3. С. 13–21. URL: <https://fp.cibs.ubs.edu.ua/files/1703/17kgttme>

7. Пищуліна О. *ЦИФРОВА ЕКОНОМІКА: ТРЕНДИ, РИЗИКИ ТА СОЦІАЛЬНІ ДЕТЕРМІНАНТИ* URL: 2020_digitalization.pdf (razumkov.org.ua)

РОЗДІЛ 4. ТІНЬОВА ЕКОНОМІКА ЯК ПЕРЕПОНА СТАЛОГО ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

4.1. Специфіка взаємодії тіньової економіки та економічного зростання.

Економічне зростання є одним з найважливіших показників успішності національної економіки. Тривають дискусії яким має бути це зростання за якісними та кількісними показниками. Спільним у даних дискусіях є те, що економічне зростання має бути. На жаль динаміка економічного зростання в Україні за період 1987-2021 рр. показує тривожні тенденції. Якщо розглядати динаміку показників зростання ВВП на душу населення за період 1987-2021 рр. (див. рис. 4.1), можна побачити такий тренд: кожне наступне зростання нижче попереднього. Тобто після кожного наступного падіння країна не відновлюється до попереднього рівня, проте й не падає нижче попереднього.

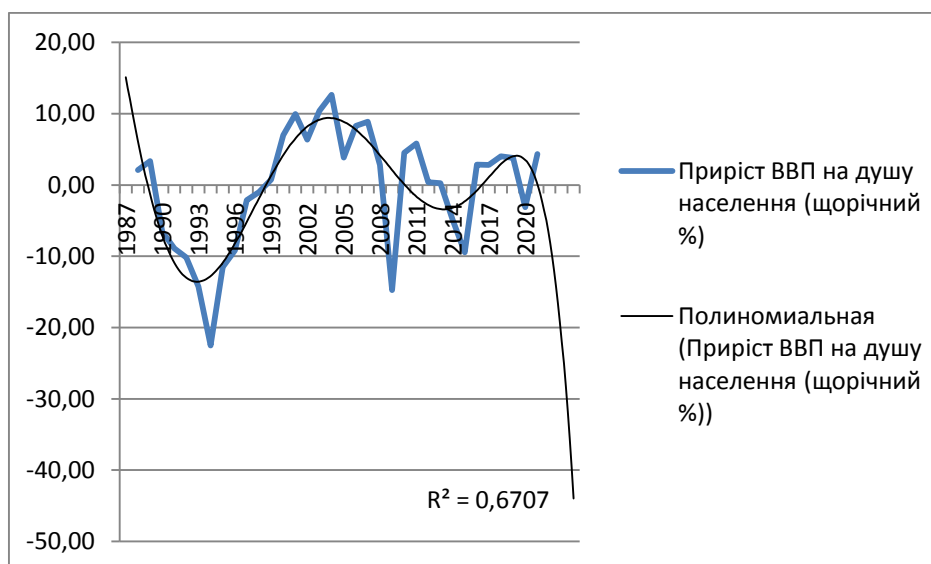


Рис. 4.1 Динаміка економічного зростання в Україні у 1991-2021рр. за показником щорічного приросту ВВП на душу населення у %
(Побудовано автором за даними Держкомстату України [1])

Якщо побудувати поліноміальну лінію тренду 6-го ступеню, що відповідає кількості підйомів (у нашому прикладі їх 5), і спрогнозувати її динаміку на наступні 3 роки, то з ймовірністю $R^2=0,67$ країну очікує черговий спад. Слід зазначити, що вибір поліноміальної лінії тренду обумовлений коливанням даних за досліджуваний період та є корисною для великого обсягу даних.

Звісно, у кожному часовому періоді існували свої причини падінь та підйомів: від трансформаційної кризи 90-х років, крізь світову фінансову кризу 2000-х років до геополітичного та військового конфлікту 2014-2022 років. Величезна кількість наукових робіт вітчизняних та іноземних авторів приділяла увагу причинам та наслідкам економічного спаду в Україні, надавала рекомендації щодо їх подолання. Проте ми знову повторюємо той самий шлях. Така тенденція викликає необхідність подальшого пошуку шляхів економічного зростання та факторів, що його стримують.

Цікавим моментом у вивченні питань економічного зростання є його взаємодія з тіньовою економікою. На існуванні взаємозв'язків між економічним зростанням та тіньовою економікою у своїх дослідженнях наголошує ряд економістів, науковців та міжнародних організацій.

Так, деякі дослідження акцентують позитивний вплив тіньового сектору на економічне зростання. Зокрема Шнайдер [2, 3] і Шнайдер та Енсте [4, 5] підкреслюють, що офіційна частина економіки ніколи б не могла працювати ефективно, якби вона була повністю відділена від її неофіційної частини. А Любелл [6] стверджує, що формальна та неформальна економіка доповнюють одна одну. Безоцци [7] демонструє, що неможна заперечувати певний вплив тіньової економіки на ефективне функціонування та розвиток офіційної економіки.

Проте інші дослідження Вільямса і Шнайдера [8] демонструють, що результати взаємодії між офіційною та тіньовою економікою є

неоднозначними: особливо важко оцінити чи переважають позитивні ефекти над негативними, чи навпаки. Адже ці ефекти завжди залежать від конкретного розміру тіньової економіки, інтенсивності взаємодії між формальним та неформальним секторами та конкретної економічної ситуації в країні. Отже, відповідь може бути надана лише після проведення детального емпіричного аналізу для конкретних країн.

Наприклад, Лоайза [9] у власній моделі зростання дійшов висновку, що в країнах, де встановлений податковий тягар перевищує оптимальний, а реалізація контролю дотримання правил занадто слабка, збільшення відносного розміру неформальної економіки призводить до зниження економічного зростання. З іншого боку тіньова економіка стимулює економічну активність, надаючи місця безробітним та послуги у тих галузях економіки, в які не дійшов офіційний сектор.

Шнайдер та Хаметнер [10] досліджуючи Колумбію, Кемаль [11] досліджуючи Пакистан і Дель Анно [12] досліджуючи країни Латинської Америки знайшли позитивний зв'язок між зростанням ВВП та тіньової економіки.

Подібне питання є актуальним з огляду на те, що рівень тіньової економіки в Україні за різними національними оцінками перевищує 30% офіційного ВВП [13], а за даними авторитетного австрійського дослідника Шнайдера перевищує 40% та є одним з найвищих як в Європі, так і серед країн колишнього СРСР [14].

Зазначимо, що в Україні протягом періоду незалежності був відсутній єдиний підхід до розрахунку обсягу тіньової економіки. Також показники тіньової економіки розраховувались двома інституціями: Державним комітетом статистики та Міністерством економіки України. При цьому обсяги тіньової економіки, розраховані цими інституціями за період 2004-2011 рр., демонструють значний розкид, див. табл. 4.1.

Таблиця 4.1.

Обсяги тіньової економіки в Україні за період 2004-2011 рр. [15]

Рік	Оцінка за методикою Держкомстату	Метод «витрати населення — роздрібний товарообіг»	Електричний метод	Монетарний метод	Метод збитковості підприємств	Метод сукупного попиту — сукупної пропозиції
2004	18,9%	33,5%	28,0%	29,5%	25,0%	39,0%
2005	18,1%	46,5%	28,0%	25,0%	24,0%	37,0%
2006	17,3%	40,5%	27,5%	24,5%	23,5%	33,5%
2007	15,5%	38,0%	27,0%	26,0%	24,0%	34,5%
2008	15,1%	40,0%	26,0%	38,0%	30,0%	35,5%
2009	16,1%	45,0%	35,0%	40,5%	31,0%	30,0%
2010	16,5%	44,0%	37,0%	30,0%	31,0%	33,0%
2011	16,0%	44,0%	37,5%	27,0%	31,5%	34,0%

З таблиці 4.1 можна побачити, що показники, розраховані за методикою Держкомстата є значно (!) нижчими порівняно з показниками Міністерства економіки. Хоча методологія Держкомстата була гармонізована з міжнародними стандартами, за деякими оцінками показники тіньового сектору були дещо занижені і на даний час не публікуються.

У свою чергу Міністерство економіки до 2010 р. не визначало сукупного показника тіньової економіки, а публікувало показники, розраховані за окремими методами: електричним, монетарним, методами «витрати населення-роздрібний товарообіг», збитковості підприємств та сукупного попиту-сукупної пропозиції.

Лише з 2010 р. Міністерство економіки розпочинає визначати інтегральний показник тіньової економіки, розрахований як узагальнення оцінок 3-х методів: «витрати населення – роздрібний товарооборот і

послуги», монетарного та електричного, див рис. 4.2. Це підсумовування здійснюється на основі спеціальних коефіцієнтів на основі ваги кожного методу. При розрахунках інтегрального показника метод збиткових підприємств не використовується. Він використовується лише для оцінки мінімального та максимального коефіцієнтів, у межах яких знаходиться рівень тіньової економіки.

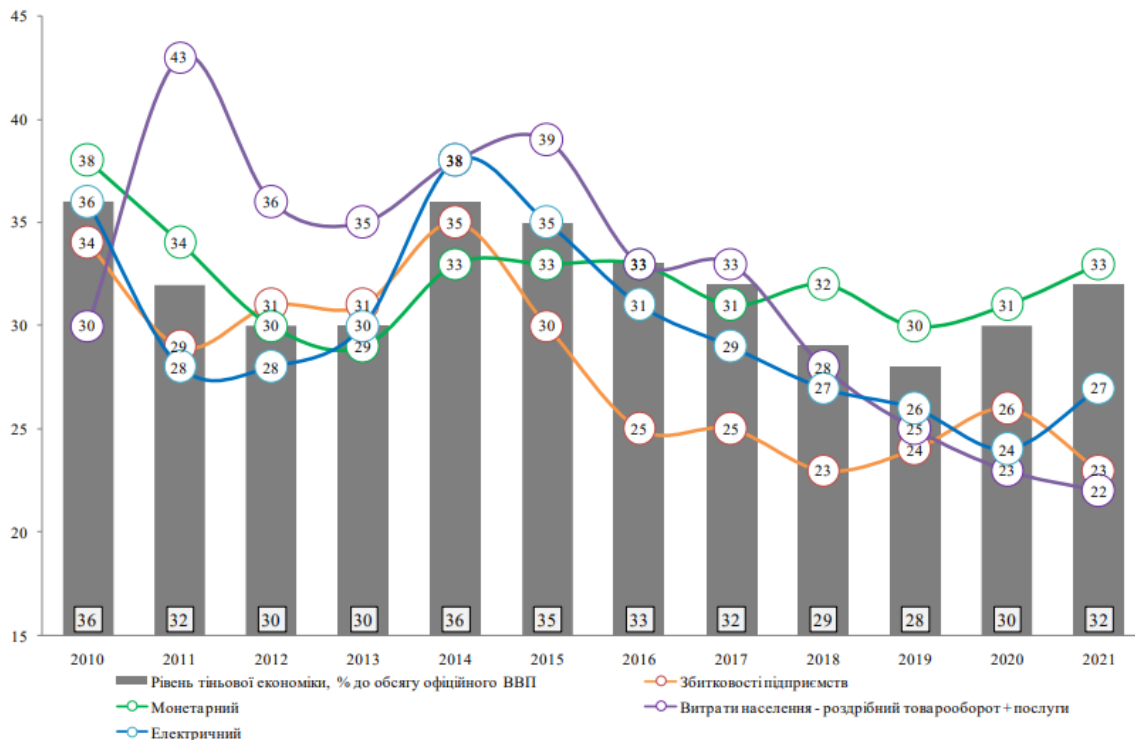


Рис. 4.2. Динаміка рівня тіньової економіки за окремими методами, % від обсягу офіційного ВВП [13]

Джерело: розрахунки Мінекономіки

З рис. 4.2 можна побачити що протягом періоду 2010-2021 рр. показник тіньового сектору коливався на рівні 30-35% з певною тенденцією до зниження.

Якщо звернутися до міжнародних досліджень з розрахунку рівня тіньової економі, то найбільш вагомими з них є дослідження австрійського економіста Шнайдера. Він та його співавтори є авторитетними вченими, на розрахунки яких спираються звіти Міжнародного Валютного Фонду та Міжнародного Банку. У даних дослідженнях використовується модельний

метод «Множинні індикатори-множинні причини» (MIMIC), вперше запропонований Фреєм і Вік-Ханнеманном і далі розширений Шнайдером та його співавторами [5, 8, 10].

Так, на основі даного методу у роботі Шнайдера та Медини [14] створено глобальну базу даних шляхом оцінки розміру тіньової економіки для 157 країн світу за період з 1991 по 2017 рр. Згідно даних дослідження середній світовий рівень тіньової економіки складає 31%. Проте середній показник для України на відміну від національних вимірювань складає 45,5% наближуючи Україну до вибірки з 15-ти країн з найвищими показниками тіньової економіки у світі, див. рис. 4.3.

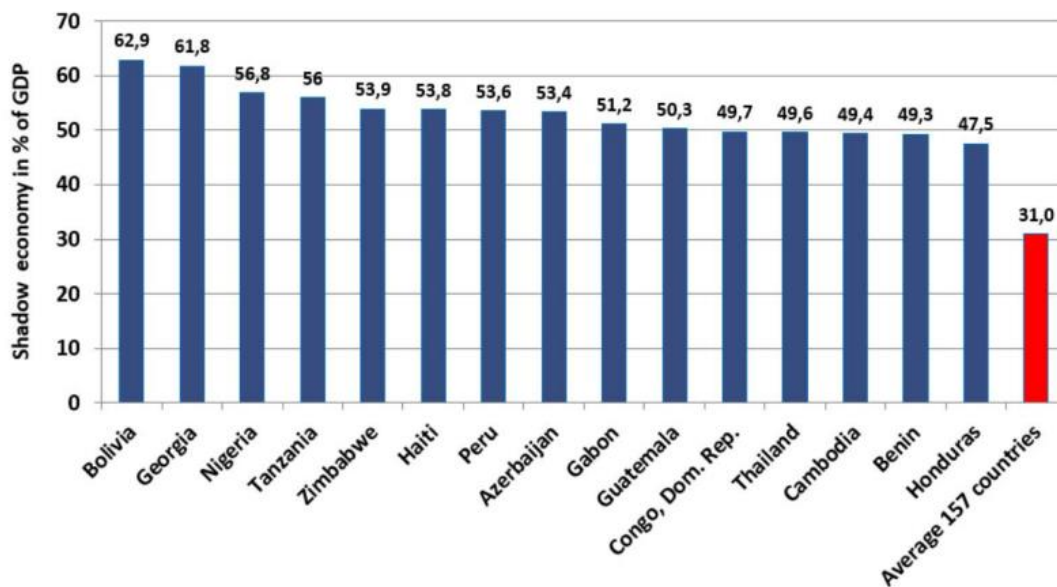


Рис. 4.3. Розмір тіньової економіки у % від ВВП: 15 країн з найвищими показниками в середньому за період 1991-2017 років. [14]

У той самий час середній показник у 45,5% значно віддаляє Україну від 15-ти країн з найнижчим рівнем тіньової економіки у світі, див. рис.4.4.

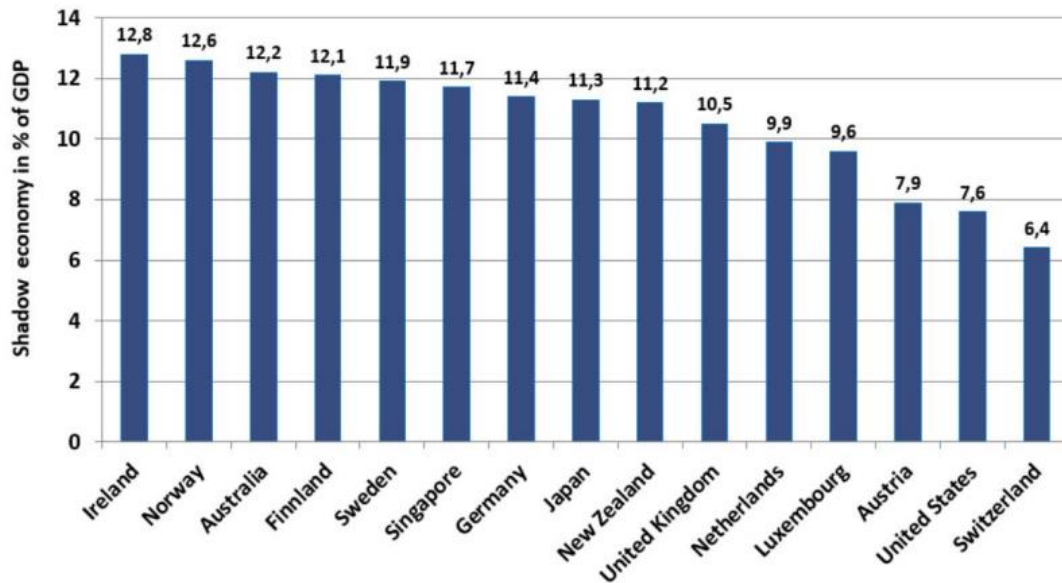


Рис.4.4. Розмір тіньової економіки у % від ВВП: 15 країн з найнижчими показниками в середньому за період 1991-2017 років. [14]

На жаль Україна входить у трійку лідерів з обсягу тіньової економіки й серед країн колишнього СРСР поступаючись лише Грузії та Азербайджану, які, до речі, входять у число 15-ти країн з найвищим рівнем нелегального сектору. Сумарна статистика тіньової економіки країн колишнього СРСР наведена у таблиці 4.2.

Таблиця 4.2

Сумарна статистика тіньової економіки країн колишнього СРСР у 1991-2017 рр.

Країна	Середнє значення, %	Стандартне відхилення, %	Медіана, %	Мінімум, %	Максимум, %
Вірменія	42,2	4,3	43,2	34,5	48,7
Азербайджан	53,4	6,7	54,6	42,4	64,9
Білорусь	43,9	6,3	46,6	33,1	52,9
Естонія	24,1	3,3	23,7	19,3	29,1
Грузія	61,7	6,1	62,8	50,4	69,1
Казахстан	40	4,8	41,6	31,1	45,9
Киргизстан	36	4,6	37,7	28	41,2
Латвія	22,5	3,4	22,5	17,9	27,8
Литва	25,7	4,1	25,3	19,7	31,6
Молдова	41,5	4,2	41,8	34,7	48,7
Російська	39,6	4,2	40,4	32,5	46,3

Федерація					
Таджикистан	41,2	4	41,6	34	47,8
Україна	45,5	6	44,5	34,9	55,7

Розраховано автором за даними [14].

Як було окреслено вище взаємозв'язок рівня тіньової економіки з економічним зростанням не є однозначним. Він може бути як позитивним, так і негативним. Якщо порівняти динаміку ВВП на душу населення серед країн колишнього СРСР (див. рис. 4.5) з рівнем тіньової економіки, можна побачити, що існує ряд країн, наприклад Казахстан, Азербайджан, Білорусь, де високий рівень тіньової економіки не завадив високим показникам ВВП на душу населення та їх активному зростанню за аналогічний період. У той час у ряді країн, таких як Україна та Грузія високий рівень тінізації співіснує зі значно меншим ВВП на душу населення та повільними темпами його зростання.

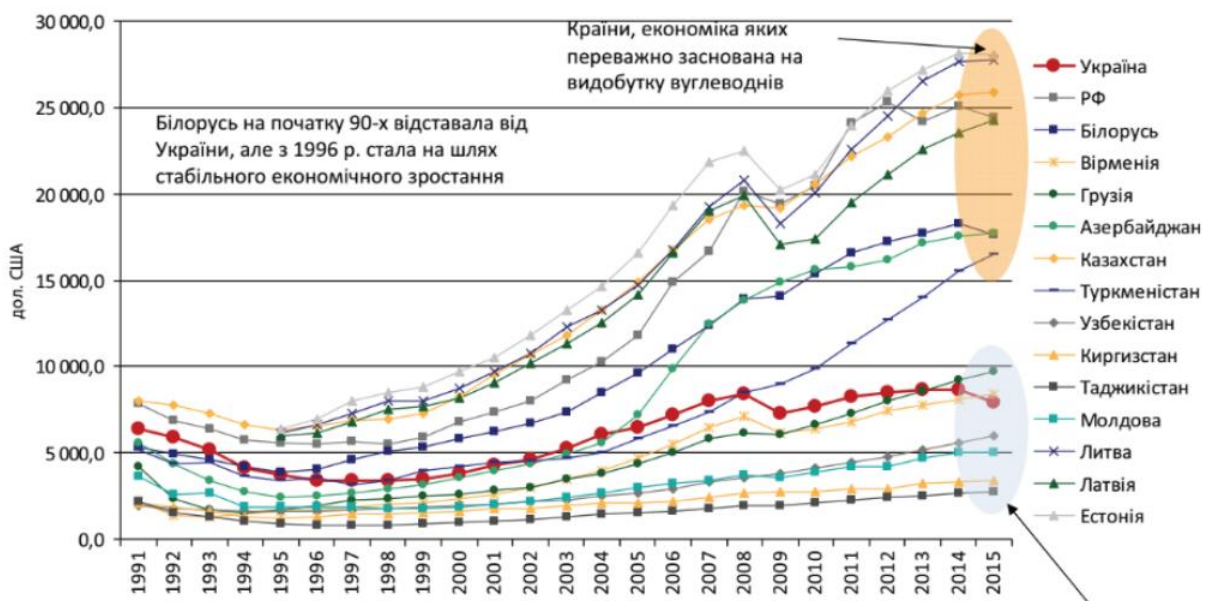


Рис. 4.5. ВВП на душу населення за паритетом купівельної спроможності країн колишнього СРСР у 1991-2015 рр. (у дол. США) [16]

З огляду на це головним дослідницьким питанням у даній роботі є: який вплив чинить тіньова економіка на економічне зростання в Україні? Резюмуючи гіпотезу стверджуємо, що збільшення тіньової економіки

може мати як позитивний, так і негативний вплив на економічне зростання. Метою нашого дослідження є аналіз впливу тіньової економіки на економічне зростання в Україні за період 1991-2017 років. Для реалізації мети можуть бути окреслені наступні завдання:

- Визначення сутності, причин, методів розрахунку та характеру тіньової економіки.

- Аналіз впливу тіньової економіки на економічне зростання в Україні за період 1991-2017 років на основі кореляційно-регресійного аналізу.

- Окреслення шляхів мінімізації тіньових явищ для забезпечення сталого економічного зростання в Україні.

4.2. Сутність, причини та методи розрахунку тіньового сектору

В економічній літературі як вітчизняній так й іноземній активно обговорюються питання сутності, причин та методів розрахунку тіньової економіки. Спробуємо послідовно розібратися у кожному з них.

Зазначимо, що сам по собі прикметник «тіньовий» вже ускладнює його визначення. Дійсно, як можна визначити щось, про що не можна судити однозначно? У зв'язку з цим у науковій літературі існує безліч визначень та класифікацій «тіньової економіки». Так, назви «прихована», «неформальна», «підпільна», «паралельна», «злочинна», «нелегальна» та інші використовуються для її позначення, хоча вони не завжди є синонімами, оскільки різні вчені по-різному трактують ці поняття. Тіньова економіка безсумнівно неоднорідна, а межі між різними її проявами – туманні. Наведемо кілька прикладів класифікації:

- 1) кримінальна економіка**, вбудована в офіційну економіку, але заснована на розкраданні та економічних злочинах;

2) **підпільна**, прихована від усіх форм контролю – торгівля наркотиками, азартні ігри, проституція; злочинні посягання на особисте майно громадян (крадіжка, розбій, вимагання);

3) **фіктивна**, заснована на фальсифікації показників діючої системи господарського обліку та фінансової звітності;

4) **неформальна економіка** – це система взаємодії між суб'єктами господарювання, яка ґрунтується на особистих стосунках і доповнює (або замінює) формальну організацію та реалізацію економічних зв'язків.

Найкраща систематизація визначень та класифікації тіньової економіки на наш погляд розроблена Ф. Шнайдером [17], див. табл. 4.3.

Таблиця 4.3.

Систематизація видів тіньової економічної діяльності [17]

Вид діяльності	Грошові операції		Негрошові операції	
Види нелегальної діяльності	Торгівля краденим товаром; торгівля та виготовлення наркотиків; проституція; азартні ігри; контрабанда; шахрайство, торгівля людьми, наркотиками та зброєю		Бартер наркотиків, крадених товарів, контрабанда тощо. Виробництво або вирощування наркотиків для власного споживання. Крадіжка для власного використання.	
	Ухилення від сплати податків	Уникнення оподаткування	Ухилення від сплати податків	Уникнення оподаткування
Види легальної діяльності	Незадекларований дохід від самозайнятості; зарплата та активи від незадекларованої діяльності в легальному секторі	Знижки працівника, додаткові пільги	Бартер товарів та послуг, вироблених в межах легальних видів діяльності	Уся робота зроблена на дому та допомога сусідам

Відповідно до табл. 3, широке визначення мало би включати як легальну, так і нелегальну ринкову діяльність, грошові та негрошові операції, які не включаються в обчислення ВВП. Проте регулюючим і статистичним органам може бути важко, чи навіть неможливо, створити адекватний показник на основі таких широких визначень. Як наслідок, для конкретних розрахунків зазвичай використовуються вужчі визначення.

Шнайдер [17], наприклад, виступає за таке обмежене визначення: до тіньової економіки відноситься все легальне ринкове виробництво товарів і послуг, яке навмисно приховується від органів державної влади з таких причин:

- щоб уникнути сплати податків на прибуток, на додану вартість чи інших податків;
- щоб уникнути сплати внесків на соціальне страхування;
- щоб уникнути дотримання певних правових стандартів ринку праці, таких як мінімальна зарплата, максимальна тривалість робочого часу, стандарти безпеки тощо;
- щоб уникати певних адміністративних зобов'язань, таких як заповнення статистичних анкет чи інших адміністративних форм.

Зокрема в Методичних рекомендацій розрахунку рівня тіньової економіки [18], якими користується Міністерство економіки України також застосовується вузьке визначення, зокрема: тіньова економіка визначається як незареєстрована в установленому порядку економічна діяльність суб'єкта господарювання, яка характеризується мінімізацією витрат на виробництво товарів, виконання робіт та надання послуг, ухиленням від сплати податків, зборів (обов'язкових платежів), статистичного анкетування та подання статистичної звітності, наслідком якого є порушення законодавчо встановлених норм (рівень мінімальної заробітної плати, тривалість робочого часу, умови і безпека праці тощо).

Вхідною інформацією для розрахунку рівня тіньової економіки є статистична звітність зареєстрованих суб'єктів господарювання, що базується на показниках бухгалтерського обліку, звітності контролюючих органів, аудиту, результатах експертної оцінки щодо обсягів тіньової економіки, вибіркового опитувань суб'єктів господарювання та обстежень домогосподарств.

Коротко кажучи тіньова економіка з точки зору статистики – це незареєстрована діяльність зареєстрованих суб'єктів економічної діяльності. Саме у цьому «вузькому» значенні у межах даного дослідження буде використовуватися термін «тіньова економіка».

Наступним важливим питанням є питання причин виникнення та існування тіньової економіки. Наукові праці вітчизняних та іноземних авторів окреслюють велике коло причин, які можуть бути рушійним силам тіньової економіки. Так, до основних причин тіньової економіки, що висвітлені у вітчизняній економічній літературі (Варналій та Гончарук, [19]; Бочі та Поворозник, [15]; Лаврик, [20]; Заверуха, [21]; Бухтіарова та ін., [22]), можна віднести:

1. Економічна нестабільність, економічна криза. Виведення економіки в «тінь» є наслідком загального стану економіки. Оскільки офіційна економіка перебуває в жалюгідному стані, робота в неформальному секторі може мати багато переваг. З іншого боку, економічна криза змушує підприємців шукати більш привабливі ніші для своєї діяльності. Тіньовий сектор – один із них.

2. Незахищеність прав власності. Незахищеність прав власності породжує серед підприємців психологію тимчасового працівника. Відповідна економічна поведінка виходить з того, що якщо права власника рано чи пізно можуть бути порушені, а існуюче законодавство та правозастосовча практика зовсім не гарантує їх надійний захист, необхідно максимально використовувати наявні можливості. Якщо ви можете уникнути сплати податків, максимізувати свій прибуток усіма способами, то це потрібно робити.

3. Несприятливе соціальне становище. Зростання безробіття, потік біженців, не виплата зарплати тощо є чудовим «живильним середовищем» для тіньової економіки. Люди, які втратили роботу або багато місяців не отримували зарплату, погоджуються на всі умови нелегальної, тіньової

зайнятості: відносини з роботодавцем іноді будуються лише на усній домовленості, не виплачуються лікарняні та відпусткові, можливе звільнення. без будь-яких соціальних гарантій, а тим більше без попередження. Для роботодавців такі стосунки більш ніж вигідні: працівники дуже зацікавлені у збереженні тіньового бізнесу «власника» як такого; роботодавці мають безконтрольну владу над працівниками; прямі фінансові вигоди полягають уже в тому, що не потрібно сплачувати податки на фонд оплати праці.

4. Політична нестабільність. Цей фактор, а також «незахищеність прав власності» стимулюють і розвивають психологію тимчасового працівника. Оскільки невідомо, що буде завтра, всі засоби хороші для збільшення капіталу. Важливо зазначити, що якщо в періоди політичної нестабільності тіньова економіка розвивається дуже динамічно, то офіційна, навпаки, завмирає. Причому її обсяг скорочується не лише за рахунок «тінізації», а й за рахунок елементарного згорання діяльності «до кращих часів».

Іноземні джерела також відокремлюють широке коло факторів, що стимулюють тіньову економіку. Наприклад, у робочих документах МФВ «Пояснення тіньової економіки в Європі: розмір, причини та варіанти політики» виділяються наступні причини.

1. Низька якість інституціонального середовища. Даний фактор вважається ключовим й в іноземній літературі. Так, надмірний регуляторний тягар, неефективність державних установ, слабе верховенство закону, поширена корупція можуть завадити фірмам наймати працівників в легальному секторі і заохочуватимуть неформальну діяльність.

Дійсно, згідно з Дабла Норрис, Градштейн та Инчаусте [23] регуляторний тягар є найбільш серйозною причиною неформальності, він

пригнічує підприємницьку свободу, вимагає більш високих витрат на вхід до легального сектору, призводить до збільшення бюрократії.

Слабке управління, включаючи корупцію, та слабка судова система також відіграють важливу роль у визначенні розміру тіньової економіки, особливо у взаємодії з регулюванням та іншими змінними. Вплив регулювання та фінансових обмежень на неформальну діяльність тим сильніший, чим вище верховенство закону (Дабла Норріс, Градштейн та Інчаусте [23]) і коли рівень управління перевищує певні граничні значення (Ов'єдо [24]).

2. Податковий тягар та податкове адміністрування. Дані фактори також є важливими при поясненні розміру тіньової економіки. Чим вищий загальний податковий тягар та/або нижчий рівень контролю та правозастосування, тим сильніший стимул для ухилення від сплати податків та заниження заробітної плати (Шнайдер і Вільямс [25], Хассан і Шнайдер [26]).

3. Відкритість торгівлі. Дослідження демонструють, що відкритість торгівлі негативно пов'язана з розміром тіньової економіки (Торглер і Шнайдер [27]). Так, якщо торгівля відносно прозора, її легше обкласти податком і, отже, її важче приховати для оподаткування та інших цілей.

4. Продуктивність праці або ВВП на одного зайнятого. Країни з більш високою продуктивністю як правило мають кращий розподіл ресурсів в економіці і, отже, менший неформальний сектор (Порта і Шлейфер [28]). Продуктивність також може бути непрямим показником рівня розвитку країни, який зазвичай корелює з можливостями оподаткування та попитом на громадські товари та послуги. Як і у випадку з рівнем доходу, взаємозв'язок між продуктивністю та розміром тіньової економіки є ендогенним, причому причинно-наслідковий зв'язок носить двосторонній характер.

5. Людський капітал. Тіньова економіка пов'язана з низьким людським капіталом та неформальними працівниками, які мають менше навичок та нижчий рівень освіти (Порта та Шлейфер [28], Дабла Норріс, Градштейн та Інчауст, [23]). Накопичення людського капіталу та підприємницький талант стримуються нижчими рівнями інновацій та продуктивності, характерними для країн із більшою тіньовою економікою.

6. Сільське господарство та суміжні галузі. Розповсюдженість неформальної праці в сільському господарстві та суміжних галузях поряд із низьким рівнем правозастосування стимулює тіньову зайнятість. При цьому розмір сільськогосподарського сектора позитивно впливає на рівень тіньової економіки (Вулетин, [29], Шнайдер, [30]).

Аналіз проведений в даній роботі показує, що для країн колишнього СРСР у якості причин тіньової економіки більш суттєву роль грають інституціональні фактори, а для інших європейських країн – макроекономічні фактори. На думку дослідників дані результати є очікуваними оскільки спільними рисами більшості постарядянських країн є високий рівень тіньової економіки та інституційні проблеми. Країни Західної Європи, навпаки: мають низький рівень тіньової економіки та розвинені інститути. Це узгоджується з літературою, яка передбачає, що такі інституційні елементи, як якість регулювання та ефективність державного управління, які можуть надавати динамічний вплив на податкову мораль, стимули до формальної чи неформальної діяльності та стратегію розвитку малих фірм, є важливими факторами неформальності (Яссер і Медина [31]).

Нарешті найскладнішим питанням дослідження тіньового сектору є питання виміру його розміру. На даний час в науковій літературі виділяються декілька методів, які можуть бути поділені на 2 основні групи: прямі та непрямі [32].

Прямі методи виміру тіньового сектору засновані здебільшого на опитуваннях, добровільних даних, податкових перевірок та інших методах. Надаючи доволі повну інформацію про структуру неформальної економіки, їх результати залежать від того, яким чином сформульовані питання та від бажання респондентів до співпраці. Отже, дані дослідження навряд чи охоплюються усі види неформальної діяльності і носять мікроекономічний характер.

Непрямі методи носять здебільшого макроекономічний характер. До них можна віднести такі методи:

1. Методи засновані на невідповідності між статистикою національних витрат та доходів. Невідповідність між статистикою національних витрат і доходів полягає в тому, що ті, хто працює в неформальній економіці, можуть приховувати свої доходи з метою уникнення оподаткування, але не свої витрати. Тому різницю між оцінками національного доходу та національних витрат можна використовувати для приблизного розрахунку неформальної економіки. Даний метод передбачає, що усі компоненти витрат вимірюються без помилок і побудовані таким чином, щоби бути статистично незалежні від факторів доходу.

2. Методи засновані на невідповідності між офіційною та фактичною зайнятістю. Так, якщо загальна зайнятість передбачається постійною, то зниження офіційної зайнятості можна інтерпретувати як збільшення розміру неформальної економіки. Оскільки коливання рівня зайнятості можуть мати безліч інших пояснень, таких як стан ділового циклу, труднощі з пошуком роботи, освітою та рішеннями про вихід на пенсію, то дані оцінки є слабкими індикаторами розміру неформальної економіки.

3. Метод споживання електроенергії – метод Кауфмана і Каліберди (1996). Кауфманн і Каліберда підтримують ідею про те, що споживання

електроенергії є єдиним найкращим фізичним показником загальної (офіційної та неофіційної) економічної діяльності. Використовуючи результати, що вказують на те, що еластичність загального ВВП по електроенергії близька до одиниці, ці автори пропонують використовувати різницю між зростанням споживання електроенергії та зростанням офіційного ВВП як показник зростання неформальної економіки. Цей метод є простим і привабливим, але має багато недоліків, у тому числі: (і) не всі види діяльності в неформальній економіці вимагають значної кількості електроенергії (наприклад, побутових послуг) або використання інших джерел енергії (таких як вугілля, газ тощо), отже враховується лише частина зростання неформальної економіки; та (іі) еластичність загального ВВП з електроенергії може значно відрізнятись за країнами та у часі.

4. Грошово-транзакційний метод Файгі (1979) [33]. Транзакційний підхід, використовуючи кількісне рівняння Фішера, $M*V=P*Q$, і припускаючи, що існує постійний взаємозв'язок між грошовими потоками, пов'язаними з транзакціями, та загальною (офіційною та неофіційною) доданою вартістю, тобто $P*Q=k$ (офіційна ВВП + неформальна економіка), виводить наступне рівняння: $M*V=k$ (офіційний ВВП + неформальна економіка). Запас грошей та офіційні оцінки ВВП відомі, і можна оцінити швидкість обігу грошей. Таким чином, якщо розмір неформальної економіки як частки офіційної економіки відомий для контрольного року, то обсяг неформальної економіки може бути розрахований для решти вибірки. Хоча теоретично цей метод привабливий, він має кілька недоліків, наприклад: (і) припущення про незмінність k у часі видається довільним, а (іі) інші фактори, такі як розвиток чеків та кредитних карток, також можуть вплинути на бажану суму грошей і на швидкість їх обігу.

5. Метод попиту на гроші Кагана (1958) [34] та інших. Якщо припустити, що неформальні операції здійснюються у формі готівкових платежів щоби не залишати помітних слідів для влади, то збільшення

розміру неформальної економіки призведе до збільшення попиту на гроші. Щоб ізолювати цей «надлишковий» попит на гроші, Танзі (1980) [35] пропонує використовувати підхід тимчасових рядів, в якому попит на гроші є функцією традиційних факторів, таких як зміна доходу, відсоткові ставки а також фактори, які змушують людей працювати у неформальній економіці, такі як прямий та непрямий податковий тягар, державне регулювання та складність податкової системи. Проте є кілька проблем, пов'язаних із цим методом та його припущеннями: (i) ця процедура може недооцінювати розмір неформальної економіки, оскільки не всі операції здійснюються з використанням готівки як засіб обміну; (ii) припущення про однакову швидкість обігу грошей в обох типах економік є довільним; та (iii) припущення про відсутність неформальної економіки в базовому році є суперечливим.

6. Метод «Множинні індикатори – множинні причини» (MIMIC)

У моделі розмір тіньової економіки представлений латентною змінною (індексом), при цьому спостерігаються та вимірюються як її причини, так і індикатори. Ця латентна змінна використовується в системі двох рівнянь: (i) як залежна змінна з її причинами як пояснюючі змінні та (ii) як пояснювальна змінна для показників неформальності. Рівняння оцінюються одночасно і підібрані значення прихованої змінної використовуються для розрахунку оцінки розміру тіньової економіки як частки ВВП. Недоліки цього методу включають чутливість до змін у даних та специфікаціях, використовуваному зразку, процедурах калібрування та початкових значеннях (Breusch 2005 [36]).

4.3. Аналіз впливу тіньової економіки на економічне зростання в Україні та перспективи подальших досліджень

Отже, тіньова економіка явище складне та неоднозначне. Усі оцінки, розраховані тим чи іншим методом, лише з більшою або меншою

ймовірністю можуть оцінювати її абсолютний або відносний розмір. З метою аналізу впливу тіньової економіки на економічне зростання в Україні у даному дослідженні будуть використані показники тіньового сектору розраховані Ф. Шнайдером та співавторами саме за методом МІМІС. Результати обстеження 157 країн представлені у роботі Л. Медіни та Ф. Шнайдера «Проливаючи світло на тінь...» [14]. Метод МІМІС є більш переважним ніж національні обчислювання з ряду причин:

1. Даний метод заснований на економіко-математичному моделюванні і враховує як причини, так і наслідки тіньової економіки. Зокрема серед причин виділено ряд інституційних, які за даними багатьох досліджень є характерними для економік країн колишнього СРСР, зокрема України.

2. Дослідження проведене за єдиною методологією і охоплює достатній період часу – 27 років – практично увесь період незалежності Української держави. Натомість національні обчислювання за єдиною методологією охоплюють незначні часові проміжки – не більше 10 років.

3. Авторитетність дослідження. Ф. Шнайдер та колектив співавторів є визнаними вченими з питань тіньової економіки, на дослідження яких формуються звіти Міжнародного Валютного Фонду, Міжнародного Банку та інших науково-дослідних інституцій.

Як вже було зазначено вище головним дослідницьким питанням у даній роботі є **вплив, який чинить тіньова економіка на економічне зростання в Україні.**

Як вже було зазначено вище окремі дослідження демонструють, що взаємодія між офіційною та тіньовою економікою має місце, але результати їх взаємодії обговорюються неоднозначно. Перевага позитивних ефектів над негативними чи навпаки завжди залежить від конкретного розміру тіньової економіки, інтенсивності взаємодії між формальним і неформальним секторами та конкретною економічною

ситуацією в країні. Отже відповідь може бути дана лише після проведення ретельного емпіричного аналізу для конкретних країн.

Емпіричне дослідження впливу тіньової економіки на економічне зростання в Україні буде проведене на основі кореляційно-регресійного аналізу. Аналіз проводитиметься на основі вторинних даних, отриманих з бази даних Світового банку «Індикатори світового розвитку» на основі розрахунків Державного комітету статистики України та показників, наведених у звіті центру економічних досліджень Університету Людвіга-Максиміліана та Інституту IFO. Часовий період 1991-2017 рр. обрано з урахуванням наявності даних та незмінності методів їх розрахунку. Обраний період є досить репрезентативним, охоплює 27 років економічної діяльності в Україні і дозволяє аналізувати часові ряди даних.

Для вивчення впливу тіньової економіки на економічне зростання тіньова економіка має бути інтегрована в розширену макроекономічну модель. У якості залежної ендогенної змінної (Y) буде використано ВВП на душу населення у постійних цінах – GDP_{cap} . Наступні змінні будуть використані як незалежні екзогенні змінні:

$X1$ – Рівень тіньової економіки у % від ВВП (SH);

$X2$ – Валове нагромадження капіталу у постійних цінах (K);

$X3$ – Рівень участі в робочій силі у % від загальної кількості населення віком 15+ (L).

Таким чином оцінюється наступна модель: $GDP_{cap} = f(SH, K, L) + \varepsilon$

З урахуванням того, що відсутня апріорна інформація про форму зв'язку між усіма змінними, О. Янковий радить використовувати лінійну залежність, стверджуючи, що у будь-якому економетричному дослідженні лінійна гіпотеза математичної залежності може бути первинною [37].

Для нашого випадку лінійна функція матиме вигляд:

$$Y = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + \varepsilon \quad (1)$$

Під час кореляційно-регресійного аналізу вирішуються дві основні задачі: вимір тісноти кореляційних зв'язків між ендогенною та екзогенними змінними та побудова рівняння регресії, яке адекватно відображає залежності між ними. Отже кореляційно-регресійний аналіз складається з двох етапів: (1) кореляційного та (2) регресійного аналізу. Проведемо послідовно кожний з них.

Кореляційний аналіз починається з перевірки статистичної сукупності, на основі якої виконується аналіз. Усі дані, необхідні для аналізу, представлені в Додатку А. З додатку видно, що дані представлені в різних масштабах та одиницях вимірювання. Така різноманітність може вплинути на однорідність даних і результати дослідження. У зв'язку з цим дані були логарифмовані за основою 10. Це дозволяє досягти розподілу, близького до нормального, і отримати надійні результати аналізу. Дані після логарифмування представлені в Додатку Б. Обсяг статистичної сукупності $N > 20$ є достатнім для проведення економетричного моделювання на основі кореляційно-регресійного аналізу.

Наступним кроком є перевірка однорідності статистичної сукупності. Для цього необхідно обчислити середнє значення, стандартні відхилення та коефіцієнти варіації змінних. Розрахунки представлені в табл. 4.4.

Таблиця 4.4.

Основні статистичні характеристики досліджуваних змінних

Показники	ВВП на душу населення	Рівень тіньової економіки	Валове нагромадження капіталу	Рівень участі в робочій силі
Середнє значення	4,71	1,65	11,73	1,76
Стандартне відхилення	0,10361492	0,05756	0,19358825	0,007791238
Коефіцієнт варіації, %	2,20204487	3,47992	1,64972656	0,443687873

Аналіз даних таблиці 4.4 показує, що коефіцієнти варіації знаходяться в межах 33,3%, тому статистичну сукупність, що досліджується, можна вважати кількісно однорідною. Подальшим кроком є розрахунок коефіцієнтів кореляції між незалежними змінними моделі, див. табл. 4.5.

Таблиця 4.5.

Кореляційна матриця незалежних змінних моделі

	Рівень тіньової економіки	Валове нагромадження капіталу	Рівень участі в робочій силі
Рівень тіньової економіки	1		
Валове нагромадження капіталу	-0,20783	1	
Рівень участі в робочій силі	0,686054	0,291799	1

Коефіцієнти кореляції дають змогу оцінити ризик мультиколінеарності. Ризик мультиколінеарності існує, якщо виявиться, що незалежні змінні корелюють одна з одною, що зменшить точність оцінок. Коефіцієнт кореляції більше, ніж 0,7 свідчить про наявність мультиколінеарності. Як видно з таблиці 4.5, є деякі коефіцієнти кореляції, які сягаються даного значення. Йдеться про коефіцієнт кореляції між рівнем участі в робочій силі та рівнем тіньової економіки, який дорівнює 0,686054. Значимий коефіцієнт кореляції по-перше може спотворити результати моделювання, а по-друге вказує на значний зв'язок між рівнями тіньової економіки та участю у робочій силі. Такий зв'язок на нашу думку підтверджує велику кількість досліджень стосовно значної тінізації ринку праці і може бути напрямом подальших досліджень. Проте показник участі у робочій силі буде виключено з моделі на етапі регресійного аналізу

Існує також спокуса зробити припущення про характер причинно-наслідкового зв'язку, але не слід забувати, що коефіцієнти кореляції не вказують на причинно-наслідковий зв'язок. Можливо існує невідомий фактор, який однаково впливає на обидві змінні. Коефіцієнти кореляції лише констатують факт напрямків руху. Тому наступним кроком аналізу є регресійний аналіз.

Регресійний аналіз визначає та оцінює зв'язок між залежною змінною та однією або кількома незалежними змінними. Математично модель множинної регресії представлена таким рівнянням:

$$\hat{Y} = \alpha_0 + \alpha_1 X_1 + \alpha_2 X_2 + \varepsilon, \quad (2)$$

Де: \hat{Y} – Залежна змінна

X_1 to X_2 – незалежні змінні

α_0 – точка перетину лінії регресії та осі ординат

α_1 to α_2 – коефіцієнти змінних X_1 - X_2

У даному дослідженні: \hat{Y} – ВВП на душу населення, X_1 – Рівень тіньової економіки, X_2 – Валове нагромадження капіталу. Результати регресійного аналізу, проведеного в програмі Office Excel, представлені в таблицях 4.6-4.7.

Таблиця 4.6

Регресійна статистика

Множинний R	0,941009
R ²	0,885498
Нормований R ²	0,875956
Стандартна помилка	0,037188
Кількість спостережень	27

Таблиця 4.7

Дисперсійний аналіз

	Df	Сума квадратів	Середній квадрат	F	Значення F
Регресія	2	0,256682	0,128341	92,80171	5,08E-12
Залишок	24	0,033191	0,001383		
Разом	26	0,289873			

	Коефіцієнти	Стандартна помилка	t-статистика	P-значення
Y-перетин	3,377631	0,52888	6,386386	1,33E-06
Рівень тіньової економіки	-1,21381	0,127117	-9,54874	1,2E-09
Валове нагромадження капіталу	0,284238	0,037795	7,520572	9,26E-08

Рівняння регресійної моделі

$$\hat{Y} = 3,377631 - 1,21381X_1 + 0,284238X_2 \pm \varepsilon \quad (3)$$

Аналіз побудованої регресійної моделі проводиться з метою виявлення того, наскільки правильно, точно, достовірно та адекватно економічна модель описує економічне явище. **Цей аналіз складається з 4 етапів: (1)** Перевірка знаків коефіцієнтів регресії. **(2)** Оцінка щільності кореляцій. **(3)** Оцінка точності економетричної моделі. **(4)** Надійність побудованої економетричної моделі.

1.1. Аналіз коефіцієнту α_0 . Цей коефіцієнт має реальне економічне значення лише в тих випадках, коли область визначення незалежної змінної включає нульові або близькі до нуля значення, тобто за умови $X = X_1 = \dots = X_n = 0$. Умова $X_1 = X_2 = 0$ – означає відсутність тіньової економіки (що в дійсності неможливо) та нагромадження капіталу, тобто фактичне припинення економічної діяльності в країні. Отже, за нормальних умов функціонування нуль або значення, близькі до нуля, не входять в область визначення всіх незалежних змінних. Отже,

коефіцієнт регресії α_0 не підлягає економічній інтерпретації, і немає сенсу звертати увагу на його знак.

1.2. Аналіз коефіцієнтів α_1 , α_2 , α_3 . Знаки коефіцієнтів регресії в рівнянні повністю узгоджуються з економічними уявленнями про зв'язок економічних змінних. ● Негативний знак α_1 вказує на негативний вплив тіньової економіки на ВВП на душу населення. Цей знак відповідає на питання про вплив тіньової економіки на економічне зростання. ● Позитивний знак α_2 вказує на позитивний вплив нагромадження капіталу на ВВП на душу населення, що цілком входить в межі економічної теорії.

2. Оцінка щільності кореляційних зв'язків. Універсальною мірою щільності кореляцій для будь-яких економетричних моделей (простих і множинних, лінійних і нелінійних) є коефіцієнт множинної кореляції R , який визначається як додатне значення кореня квадратного з коефіцієнта детермінації R^2 і змінюється від 0 до +1. Для рівняння (3) множинний R дорівнює 0,941009. Це підтверджує тісний кореляційний зв'язок змінних моделі регресії.

3. Оцінка точності економетричної моделі. Відносними коефіцієнтами, які оцінюють точність регресійної моделі, є коефіцієнт детермінації R^2 і нормований R^2 . Нормований R^2 використовується для малих зразків (N менше 30). Для рівняння (3) коефіцієнти R^2 і нормований R^2 становлять 0,885498 і 0,875956 відповідно. Чим ближче R^2 до 1 (100%), тим точніше рівняння описує зміну залежної змінної Y , і навпаки. Для рівняння (3) значення показника ближче до 1, що свідчить про достатню точність економетричної моделі. Нормований R^2 характеризує вплив усіх факторів, що не входять до моделі, на залежну змінну (Y). Тобто для рівняння (3) – 87,6% варіації ВВП на душу населення, визначається зміною показників, включених до рівняння, а вплив факторів, які не включені до рівняння, становить лише 12,4% від загального впливу. Слід

зазначити, що значення нормованого R^2 завжди менше R^2 , що пов'язано з меншою кількістю спостережень (мала вибірка).

4. Надійність побудованої економетричної моделі визначається двома моментами: **(1)** надійність рівняння регресії в цілому та **(2)** достовірність індивідуальних коефіцієнтів регресії. Перевірка статистичної значущості моделі та індивідуальних коефіцієнтів регресії ідентична перевірці нульової гіпотези $H_0: R=0$ проти альтернативної $H_A: R>0$.

4.1. Перевірка рівняння регресії в цілому проводиться на основі значення F . При рівні значущості $\alpha=0,01$ значення $F=5,08E-12<0,01=\alpha$, отже, нульова гіпотеза $H_0: R=0$ відхиляється. Отже, з імовірністю 99% можна стверджувати, що альтернатива $H_A: R>0$ є дійсною. Тому з імовірністю 99% можна гарантувати статистичну достовірність економічної моделі в цілому.

4.2. Перевірка індивідуальних коефіцієнтів регресії здійснюється на основі p -значення. При рівні значущості $\alpha=0,05$, p -значення $<0,05=\alpha$, отже, нульова гіпотеза $H_0: b=0$ відхиляється. Тому з імовірністю 95% можна стверджувати, що альтернатива $H_A: b>0$ дійсна. Отже, з імовірністю 95% можна гарантувати статистичну достовірність коефіцієнтів регресії α_1 та α_2 .

Таким чином, результати проведеного кореляційно-регресійного аналізу можна вважати надійними та значимими. Вони дозволяють відповісти на головне дослідницьке питання роботи стосовно впливу **тіньової економіки на економічне зростання в Україні**. Побудована регресійна модель демонструє однозначний негативний вплив тіньової економіки на економічне зростання і позитивний вплив валового нагромадження капіталу, а саме: зі зменшенням долі тіньової економіки у ВВП на 1%, ВВП на душу населення зростає на 1,21%, а збільшення

валового нагромадження капіталу на 1% збільшує ВВП на душу населення на 0,28%.

Проведене дослідження відкриває шляхи для деталізації та поглиблення досліджень у напрямку впливу тіньової економіки на різні аспекти економічної діяльності, зокрема:

- Аналіз ринку праці та факторів, що сприяють його тінізації.
- Аналіз інституційних факторів тіньової економіки в Україні
- Аналіз впливу тіньового сектору на окремі галузі та види економічної діяльності.
- Дослідження впливу тіньової економіки у короткій та тривалій перспективі.

Резюмуючи слід зазначити, що для успішної боротьби з тіньовою економікою необхідно запровадити комплексний пакет реформ, ретельно розроблений на основі визначальних факторів, найбільш актуальних у даному конкретному випадку. Заходи можуть змінюватись від регулятивних та інституційних реформ до податкової політики та адміністрування. Крім того, добре продумана політика повинна впровадити стимули для неформальних працівників до переходу у формальний сектор, а заходи, спрямовані на заохочення створення робочих місць у приватному секторі та сприяння розвитку людського капіталу, допоможуть вивести фірми та працівників із тіні та сприятимуть більш інклюзивному зростанню.

Література

1. *Державна служба статистики України (ukrstat.gov.ua)*
2. *Schneider, F. (2005), Shadow economies around the world: what do we really know?, European Journal of Political Economy, 21(4), pp. 598–642.*
3. *Schneider, F. (2010), The Influence of Public Institutions on the Shadow Economy: An Empirical Investigation for OECD Countries, European Journal of Law and Economics, 6/3, pp. 441–468.*
4. *Schneider, F. and D. Enste (2000), Shadow economies: size, causes and consequences, Journal of Economic Literature, 38/1, pp. 77-114.*

5. Schneider, F. and D. Enste (2002), *The Shadow Economy: Theoretical Approaches, Empirical Studies, and Political Implications*, Cambridge University Press, Cambridge (UK).
6. Lubell, H., (1991), *The Informal Sector in the 1980s and 1990s*. Paris: OECD Publishing.
7. Besozzi, C., (2001), *Illegal, legal – egal?: llegal, legal - egal? Zur Entstehung, Struktur und Auswirkungen illegaler Märkte*, Bern: Haupt Verlag.
8. Williams, C. C. and Schneider, F. (2016). *Measuring the Global Shadow Economy: The Prevalence of Informal Work and Labour*. Edward Elgar Publishing, UK.
9. Loayza, N. V. (1996), *The economics of the informal sector: a simple model and some empirical evidence from Latin America*, *Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy*, 45, pp. 129–162.
10. Schneider, F., Hametner, B.(2014), *The Shadow Economy in Columbia: Size and Effects on Economic Growth*, *Peace Economics, Peace Science and Public Policy*, 20(2), 293-325.
11. Kemal M. Ali, (2007). “A Fresh Assessment of Underground Economy and Tax Evasion in Pakistan: Causes, Consequences and Linkages with the Formal Economy”, *Pakistan Institute of Development Economics Working Paper 2007: 13*, Islamabad, Pakistan.
12. Dell’Anno, Roberto (2008) “What is the Relationship between Unofficial and Official Economy? An analysis in Latin American Countries”, *European Journal of Economics, Finance and Administrative Sciences*, Issue 12 (2008): 185-203.
13. Загальні тенденції тіньової економіки. / Аналітична записка. Департамент стратегічного планування та макроекономічного прогнозування . Міністерство економіки України. Жовтень 2022.
14. L. Medina, F. Schneider *Shedding Light on the Shadow Economy: A Global Database and the Interaction with the Official One / CESifo Working Papers. Munich Society for the Promotion of Economic Research - CESifo GmbH ISSN 2364-1428 (electronic version)*
15. А. Бочі, В.Поворозник *Тіньова економіка в Україні: причини та шляхи подолання*. Київ : Міжнародний центр перспективних досліджень (МЦПД) 2014
16. World Bank Group - International Development, Poverty, & Sustainability <https://www.worldbank.org/en/home>
17. Schneider, F. (2011, June). *The Shadow Economy and Shadow Economy Labor Force: What Do We (Not) Know?* Retrieved from <https://ftp.iza.org/dp5769.pdf>
18. MEU, 2009 “Methodological Guidelines for the level of shadow economy calculating”, approved on 18.02.2009 by the Order of the Ministry of Economy of Ukraine № 123.
19. Varnaliy, Z.S., and Goncharuk, A.Ya. (2006). *The shadow economy: Nature, characteristics and ways of legalizing*. City: National Institute for Strategic Studies. (Ukrainian)
20. Lavryk, S. S. (2016). *Сучасні проблеми подолання тіньової економіки України [Suchasni problemy podolannia tiniovoi ekonomiky Ukrainy]*. *Finansy, uchet, banki*, 1(21), 256-264. 6.
21. Zaverukha, M. (2016). *До визначення сумі тіньових економічних процесів [Do vyznachennia suti tiniovykh ekonomichnykh protsesiv]*. *Efektivnistderzhavnoho upravlinnia*, 1/2(46/47), 2, 72-83. Retrieved from http://nbuv.gov.ua/UJRN/efdu_2016_1-2%282%29__11
22. Bukhtiarova (Ukraine), A. Hayriyan (Armenia), N. Vynokurova (Ukraine) *Level of shadow economy in Ukraine: reasons and ways to overcome // Public and Municipal Finance, Volume 7, Issue 1, 2018 6*
23. Dabla-Norris, E., Gradstein, M., & Inchauste, G. (2008). *What causes firms to hide output? The determinants of informality*. *Journal of development Economics*, 85(1), 1–27.

24. Oviedo, A. M. (2009). *Economic Informality: Causes, Costs, and Policies: A Literature Survey of International Experience*. Background Paper prepared for Country Economic Memorandum (CEM)–Informality: Causes, Consequences, Policies.
25. Schneider, F., & Williams, C. C (2013). *The Shadow Economy*.
26. Hassan, M. and Scheider, F. (2016), *Size and development of the shadow economies of 157 worldwide countries: Updated and new measures from 1999 to 2013*, *Journal of Global Economics* 4:3.
27. Torgler, B., & Schneider, F. (2007). *What shapes attitudes toward paying taxes? Evidence from multicultural European countries*. *Social Science Quarterly*, 88(2), 443–470
28. Porta, R. L., & Shleifer, A. (2008). *The unofficial economy and economic development* (No. w14520)
29. Vuletin, G.J. (2008), *Measuring the Informal Economy in Latin America and the Caribbean*, *International Monetary Fund, Working Paper No. 08/102*.
30. Schneider, F. (2014). *The shadow economy: an essay*. Department of Economics, Johannes Kepler University of Linz, 2014–23 p
31. Yasser, A., & Medina, L. *Measuring the Informal Economy in the Caucasus and Central Asia* (pp. 1–16). *IMF Working Paper 13/37*, May 2013, pp. 1–17
32. B. Kelmanson, K. Kirabaeva, L. Medina, B. Mircheva and J. Weiss *Explaining the shadow economy in Europe: size, causes and policy options / IMF Working Paper*. European Department. Authorized for distribution by Ben Kelmanson - November 2019
33. Feige, E. (1979), *How Big is the Irregular Economy?*, *Challenge*, 22(5), pp. 5–13
34. Cagan, P. (1958), *The demand for currency relative to the total money supply*, *Journal of Political Economy*, 66, pp. 302–328.
35. Tanzi, V. (1980), *The underground economy in the United States: estimates and implications*, *Banca Nazionale del Lavoro*, 135, pp. 427–453.
36. Breusch, V. (2016), *Estimating the Underground Economy using MIMIC models*, *Journal of Tax Administration*, Vol. 2, No. 1.
37. *Основы эконометрического моделирования. Учебное пособие для студентов 2-3 курса всех специальностей. (Сост. А.Г.Янковой. – Одесса: ОГЭУ, ротанпринт, 2006 г. – 133с.)*

**ГЛАВА 2. МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ
ТЕОРЕТИЧНОГО АНАЛІЗУ ТРАНЗИТИВНИХ
ПРОЦЕСІВ ТА ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ**

РОЗДІЛ 5. ТРАНЗИТИВНИЙ ХАРАКТЕР НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ ТА ПРОБЛЕМИ ЇЇ ПОВОЄННОГО ВІДНОВЛЕННЯ

5.1. Одеська школа економічної теорії та ідеї М.І. Туган-Барановського

Навесні 2022 р. розпочалася робота над планами відновлення України після війни. Такі плани почали розробляти спеціально створена для цього у квітні Національна рада з відновлення та, з іншого боку, Європейська комісія та Світовий банк. 4-5 липня на конференції з відновлення у Лугано [1] уряд України представив свій план, підготовлений Національною радою. Проте деякі експерти, наприклад, голова Федерації роботодавців України Андрій Длігач [2], виступили із критикою уряду, який, на їхню думку, недостатньо повно враховує при складанні плану інтереси бізнес-спільноти. Виходячи з цього, представники бізнесу закликають посилити роль громадянського суспільства у процесі складання плану. Проте громадянське суспільство включає не лише бізнесменів, а й представників української науки, яка теж має сказати своє слово щодо проблем відновлення України. Тому Одеська школа економічної теорії вирішила «вийти з окопів» та запропонувати науковій спільноті свої міркування для критичного обговорення.

Треба сказати, що останніми роками наукові інтереси Одеської школи почали виходити за межі чистої економічної теорії у сферу геоекономіки. Американські дослідники Річард Блеквілл та Дженніфер Харріс [3] визначають геоекономіку як міждисциплінарну прикладну науку про використання економічних інструментів для досягнення геополітичних цілей [4]. На їхню думку, це набуває особливої важливості в сучасній ситуації, коли старомодні інструменти досягнення геополітичних цілей, пов'язані з загрозою застосування сили або тим

більше з її реальним застосуванням, уже не можуть розглядатися як адекватні відповіді на багато міжнародних викликів. З іншого боку, Р. Блеквілл та Дж. Харріс відзначають занепад американської геоeкономіки в останні десятиліття, який, на їхню думку, сприяє ослабленню американського глобального лідерства. Головним винуватцем занепаду американської геоeкономіки вони вважають економічну теорію і, насамперед, її неокласичний мейнстрім, який апріорі відкидає будь-яке активне втручання держави в економіку, в тому числі і в геополітичні цілі.

Оскільки геоeкономіка не має власної теоретичної бази, на яку вона могла б опертися, щоб протистояти неокласичному впливу, вона, на думку Р. Блеквілла і Дж. Харріс, геоeкономіка програє бій з економічною теорією, і ця поразка геоeкономіки тягне за собою далекосяжні геополітичні наслідки. Таким чином, послаблюючи позиції геоeкономіки, неокласика тим самим опосередковано сприяє посиленню тієї тенденції до посилення «світового безладдя», яку вже багато років підкреслює Річард Хаас [5; 6; 7].

Але є й інша причина занепаду американської геоeкономіки, про яку не пишуть Р. Блеквілл та Дж. Харріс. Вона коріниться у самому наборі геоeкономічних інструментів, що складається із двох частин. Інструменти негативної геоeкономіки служать для заподіяння шкоди геополітичним противникам. Сюди відносяться всілякі санкції та ембарго. Із цього негативного боку до геоeкономіки немає особливих питань. Складніша ситуація з інструментами позитивної геоeкономіки, які використовуються для економічної підтримки стратегічних партнерів і союзників США. Насамперед це стосується союзників США за межами НАТО, які частіше потребують такої допомоги, ніж члени НАТО. З цієї позитивної сторони склався явний перекис у бік «монетарних» інструментів геоeкономіки. Таке враження, що, будучи найбагатшою країною світу, США вважають за краще просто давати гроші своїм союзникам, надаючи їм фінансову

підтримку. Подібну картину ми спостерігали, наприклад, упродовж двох десятиліть в Афганістані. Що ж до «реальних» інструментів, що з розвитком виробництва, то цьому плані США помітно відстають від китайської геоeкономіки, «реальний» характер якої наочно проявляється у багатьох країнах [8].

Таким чином, з одного боку, виникає необхідність наукової розробки методологічних основ геоeкономіки, а, з іншого боку, стає зрозумілим, у якому напрямі треба рухатись для розробки цих основ. Але найцікавіше, що цей напрямок повністю відповідає науковим традиціям Одеської школи економічної теорії та ширше – тим науковим традиціям, які багато в чому сягають такого видатного українського економіста, як Михайло Іванович Туган-Барановський. При цьому, хоч як це парадоксально, але найбільш фундаментальна проблема розвитку України в XXI столітті по суті так і не змінилася з кінця XIX століття, коли в літературі розгорнулася дискусія про можливість розвитку капіталізму в нашій країні. Ця проблема так і не вирішена досі, оскільки перехід України до ринкової економіки сам собою ще не означає розвитку промислового капіталізму, якщо всередині країни немає суб'єктів і рушійних сил промислового розвитку. Тому коли закономірно виникає питання про те, яку економіку треба відновлювати після війни, Одеська школа відповідає на нього однозначно: треба не стільки відновлювати відсталу довоєнну економіку, скільки створювати нову виробничу систему.

Найважливіше завдання цього розділу полягає в тому, щоб показати нерозривний зв'язок практичних пропозицій Одеської школи з її науковою традицією, яка почала складатися ще за часів хрущовської «відлиги» та сягає ідей видатного українського економіста М.І. Туган-Барановського (що став 1917 р. міністром фінансів у першому українському уряді – Центральній раді).

Питання про історичну неминучість капіталістичного розвитку в нашому макрорегіоні, яке опинилося в центрі уваги Одеської школи, виникло задовго до її формування. Воно було поставлено вперше не в ХХ, а ще в ХІХ столітті, коли російські народники ставили під сумнів можливість розвитку капіталізму в Російській імперії, що включала всю територію Центральної, Східної та Південної України. Вони виходили з того, що розвиток капіталізму неминуче супроводжується руйнуванням дрібних виробників і насамперед селян. В результаті ринок збуту споживчих товарів скоротиться, промисловим підприємствам не буде кому продавати свої товари, і розвиток промислового капіталізму неминуче захлинется, тільки-но розпочавшись. В основі таких пророкувань про неможливість розвитку капіталізму лежала теорія «недоспоживання» швейцарського економіста Сімонда де Сімонді.

Видатний український економіст Михайло Іванович Туган-Барановський підійшов до цього питання із прямо протилежних теоретичних позицій. Він почав здалеку – з наукового аналізу періодичних криз в Англії, яка у ХІХ ст. була найрозвиненішою країною промислового капіталізму. Насамперед він звернув увагу на коливання біржової ціни заліза. Вона різко піднімалася під час пожвавлення та підйому і падала під час кризи та депресії. Заглибившись в англійську статистику, він виявив, що реальні інвестиції в основний капітал збільшуються вкрай нерівномірно. Їх зростання посідає фази пожвавлення і підйому, тоді як грошові заощадження навпаки, накопичуються порівняно поступово всіх фазах промислового циклу. Як зазначав М.І. Туган-Барановський, «нагромадження грошового капіталу йде рівномірніше розширення виробництва: капітал накопичується безперервно, а виробництво розширюється поштовхами» [9].

Відкриття цього розриву між інвестиціями та заощадженнями було новим словом у політичній економії того часу. Треба сказати, що класична

політична економія взагалі не схильна була розділяти заощадження та інвестиції. Починаючи ще з Адама Сміта, вона розглядала їх як дві органічно пов'язані сторони єдиного процесу накопичення капіталу, підкреслюючи їхню єдність і не допускаючи можливості розходження між ними. М.І. Туган-Барановський зумів уперше побачити наукову проблему там, де раніше її ніхто не помічав – на стику інвестицій та заощаджень.

Спираючись на аналіз цієї проблеми, М.І. Туган-Барановський запропонував інвестиційний підхід до аналізу промислового циклу, і ці блискучі дослідження назавжди увійшли до історії не лише української, а й світової політичної економії [10]. Розроблений М.І. Туган-Барановським інвестиційний підхід до аналізу промислового циклу вплинув на подальший розвиток світової економічної думки. Не був далеким від його інтелектуального впливу і видатний англійський економіст Джон Мейнард Кейнс. Вслід за М.І. Туган-Барановським він вважав інвестиції найбільш нестабільним елементом ринкової економіки, коливання якого розгойдують всю систему і виступають як основне джерело макроекономічної нестабільності. Найважливішу причину він пов'язував із чинником невизначеності, який впливає інвестиції в основний капітал і породжує різкі стихійні коливання, викликані зміною настроїв підприємців. Саме ця викликана інвестиційними коливаннями макроекономічна нестабільність ринкової системи породжує об'єктивну необхідність державного втручання, яку теоретично висловив Дж. Кейнс у своїй моделі державного регулювання ринкової економіки [11]. Більше того, через кейнсіанську модель державного регулювання ідея нерівномірності інвестицій увійшла в сучасну макроекономіку, в центрі якої знаходиться знаменита модель LM-IS. Таким чином, інвестиційний підхід М.І. Туган-Барановського продовжує залишатися однією з найважливіших основ сучасної макроекономіки.

Спираючись на розроблений ним інвестиційний підхід, М.І. Туган-Барановський обґрунтував висновок про необхідність розвитку промислового капіталізму в нашому макрореґіоні, що включає Україну. При цьому він розкритикував народників, які заперечували цю можливість, посилаючись на брак споживчого попиту. М.І. Туган-Барановський показав, що у разі браку споживчого попиту промисловий капіталізм сам створить ринок для своєї продукції, передусім, з допомогою інвестиційного попиту на засоби виробництва. Тим самим він розкритикував не лише погляди народників, а й теорію «недоспоживання» С. Сісмонді, яка лежала в їх основі.

М.І. Туган-Барановський не був самотній у своїх уявленнях про можливість успішного розвитку капіталізму в Росії. Аналогічних поглядів дотримувалися й інші звані «легальні марксист», до яких у той час належали Петро Струве, Сергій Булгаков, Микола Бердяєв та ін. «Легальний марксизм» розглядав розвиток капіталізму в росії як історично неминучий процес прогресивного переходу до вищого рівня розвитку суспільства порівняно з докапіталістичною епохою. Таке розуміння капіталізму протистояло як народництву, а й, з іншого боку, революційному марксизму, що закликав до пролетарської революції. Щодо історичних прогнозів «легального марксизму», то початок ХХ століття справді ознаменувався досить швидким розвитком у Російській імперії промислового капіталізму, який був перерваний більшовицькою революцією.

М.І. Туган-Барановський помер 1919 р. по дорозі та похований в Одесі неподалік залізничного вокзалу. Через 40 років уже в період хрущовської «відлиги» на іншому кінці міста – в історичному центрі Одеси, що примикає до морського порту, на кафедрі політичної економії Одеського інституту народного господарства почала складатися нова наукова школа, яка успадкувала багато в чому по суті ті ж проблеми [12,

с. 76]. Насамперед одеські інтелектуали зіштовхнулися з усе тієї ж невіршеною остаточно проблемою розвитку капіталізму у нашому макрореґіоні, яку, як ми бачили, було поставлено ще ХІХ столітті.

Зрозуміло, за радянських часів висновок про історичну необхідність переходу радянського суспільства до капіталізму був вкрай небезпечним для існування Одеської школи. Його треба було старанно сховати, приховати від усіх. Тому Одеська школа склалася як система свого роду «таємного знання». Якби таємне стало очевидним, Одеську школу розігнали б наступного дня. Вона розробила таку складну систему категоріальних кодів, яка заважала «непосвяченим» поринути у справжній зміст її теорії. Тільки спеціально підготовлені люди могли вільно входити до цієї закритої категорії мережі.

Одеська школа змушена була закритися від сторонніх, щоб забезпечити своє елементарне самозбереження та відтворення у непростих умовах радянського суспільства. Однак ця вимушена замкнутість не завадила їй уже на той час стати добре відомою в СРСР школою економічної думки, здатної твердо захищати свої позиції з усіх методологічних, теоретичних та практичних питань політичної економії. А після 1991 р., коли ситуація змінилася, методологія Одеської школи виявилася цілком релевантною до аналізу перехідної економіки в Україні.

Справа в тому, що більшовицька революція є лише однією з причин того, що на практиці історична необхідність розвитку капіталізму повністю не реалізована досі. Щодо пострадянського періоду, то характерні для нього ринкові реформи проводилися в Україні в такий спосіб, який призвів не до розвитку промислового капіталізму, а, навпаки, до руйнування того промислового потенціалу, який було створено за радянських часів, тобто призвів до деіндустріалізації української економіки [13; 14; 15]. Тому поки що прогноз першого покоління Одеської школи реалізувався лише наполовину – головним чином у негативній

своїй частині, пов'язаній з катастрофою радянського ладу. Однак досі так і залишилася нереалізованою позитивна та конструктивна частина цього прогнозу, пов'язана з розвитком промислового капіталізму в пострадянський період.

І слід сказати, що наукова полеміка, яку вело перше покоління Одеської школи проти офіційної точки зору, не закінчилася й сьогодні. Порозуміння власності як основи економічної системи, яке панувало в радянські часи, нікуди не зникло. Якщо офіційні радянські економісти вважали панацеєю від усіх бід суспільну власність на засоби виробництва, то сучасна неокласична доктрина робить таку саму ставку на приватну власність. При цьому визначальне значення продуктивних сил ігнорується або відсувається на задній план так само, як це робилося в період панування радянської ідеології. У цих нових історичних умовах Одеська школа послідовно продовжує свою роботу для майбутньої політичної економії, яка багато в чому пов'язана з майбутнім України.

Оскільки об'єктивна необхідність розвитку промислового капіталізму в нашій країні, науково обґрунтована М.І. Туган-Барановським ще наприкінці ХІХ століття, залишається практично не реалізованою досі, конкретною метою відновлення економіки після війни та подальших перетворень в Україні має бути не абстрактна ринкова економіка, а промисловий капіталізм. Тридцятирічний досвід економічних реформ в нашій країні наочно показує, що в дійсності створення ринкової економіки зовсім не означає розвитку промислового капіталізму і, навпаки, може супроводжуватися деіндустріалізацією національної економіки. Тому не лише спадщина М.І. Туган-Барановського та висновки Одеської школи, а й, з іншого боку, негативний емпіричний досвід економічних перетворень змушують серйозно замислитись над необхідністю радикально змінити цільовий орієнтир післявоєнного відновлення в Україні.

5.2. Транзитивний характер національної економічної системи та методологія його аналізу

Якщо початковий розвиток промислового капіталізму в царській і демократичний період було перервано більшовицькою революцією, то демократична революція 1991 р., проголошення незалежності та перехід до ринкової економіки начебто мали супроводжуватися подальшим розвитком в Україні промислового капіталу. Тим паче, що у радянський період було створено досить потужний науково-виробничий базис для подальшого промислового розвитку. Інша річ, що в рамках командно-адміністративної системи ефективно використати цей промисловий потенціал практично неможливо. Саме ця нездатність командної економіки використати накопичений виробничий потенціал багато в чому визначила об'єктивну необхідність ринкових перетворень в Україні, які, як очікувалося, призведуть національну економіку до промислового капіталізму, що спирається на науково-виробничий базис, створений за радянських часів.

Однак, насправді, все вийшло навпаки. Ринкові реформи в Україні супроводжувалися не розвитком промислового капіталу, а, навпаки, процесом деіндустріалізації економіки, що призвів до поступового руйнування науково-виробничого потенціалу, накопиченого в радянський період [16; 17]. Ця руйнівна дія ринкових реформ на промислове виробництво стала очевидною ще у 90-ті рр.. XX ст. З того часу минуло вже понад двадцять років, і за цей час, незважаючи на всю гостроту даної проблеми, не було зроблено жодних спроб провести технологічну модернізацію та структурну перебудову української економіки, необхідну для розвитку промислового капіталізму.

Чому так сталося, чому замість успішного розвитку промислового капіталізму країна пішла шляхом деіндустріалізації та руйнування свого науково-виробничого потенціалу? Одеська школа концептуально

відповідає на це питання, послідовно розмежовуючи структуру зрілої капіталістичної системи та її історичний генезис. Ця методологія виділяє у капіталістичній системі, з одного боку, вихідне економічне відношення, що утворює її генетичну основу [18]. Для капіталізму таким вихідним відношенням є ринковий обмін товарами [19; 20]. З іншого боку, виділяється структурна основа системи, що утворює основне економічне відношення. Для капіталізму це відношення найму робочої сили, характерне для промислового капіталу. Отже, якщо вихідне відношення капіталізму пов'язані з ринком, то основне економічне ставлення – з промисловим капіталом.

Історично промисловий капітал виростає з ринкового обміну тоді, коли ринкові відносини у масових масштабах охоплюють як продукти праці, так й саму робочу силу, що їх створює. Тому Одеська школа розглядає капіталізм як економічну систему, що органічно виростає з ринкових відносин на певному ступені їх розвитку, коли в якості основного економічного відношення промисловий капітал стає центром економічної системи [21].

Застосування цієї методології для аналізу національної економічної системи України виявило розрив між її генетичною та структурною основами [22]. Він викликаний тим, що вихідне, ринкове відношення не розвивається в цій незрілій системі до рівня основного економічного відношення капіталізму, тобто до рівня промислового капіталу. Без промислового капіталу інші види капіталу набувають характеру таких традиційних економічних форм, як, наприклад, лихварський капітал, що існував задовго до промислового капіталізму. Тому перехід до ринку ще не означає переходу до капіталізму у точному сенсі цього поняття. Це ще нерозвинений, «периферійний» капіталізм, у якому вихідне ринкове відношення ще не досягає рівня промислового капіталу. Вихід із цієї історичної пастки Одеська школа бачить у новій індустріалізації

української економіки, яка якраз і означає розвиток ринкового відношення до рівня промислового капіталу.

Одеська школа розглядає ринкові реформи в Україні як початок складного міжсистемного переходу від позаринкової особистої залежності до повного панування ринкових відносин між людьми, іманентного капіталізму [22]. Західне суспільство давно пройшло цю досить тривалу і небезпечну історичну смугу міжсистемної за своєю природою капіталістичної трансформації, яка розгорнулася у Новий час у країнах Західної Європи. Натомість, Україна ще тільки починає рухатися аналогічним шляхом капіталістичної трансформації. І без активного зовнішнього втручання та міжнародної допомоги цей історичний рух може набути тут не менш зтяжного характеру, оскільки напівфеодальні відносини позаринкової особистої залежності між людьми, від яких Західна Європа давно звільнилася, в Україні не тільки зберігають своє значення, але і, як і раніше, утворюють структурну основу її політико-економічної системи, приймаючи дуже потворні та небезпечні для суспільства кримінально-корупційні форми [23; 24].

Проведений Одеською школою порівняльний аналіз західної та української економіки показує, що їхня генетична основа є по суті єдиною, оскільки вона пов'язана з ринковими відносинами. Проте ці вихідні відносини перебувають у цих різних політико-економічних системах на різних рівнях свого історичного розвитку. У західних країнах вони давно вже досягли рівня промислового капіталу, і в XXI столітті в процесі постіндустріальної трансформації західне суспільство поступово переростає цей ступінь розвитку [25; 26]. Натомість, в Україні ринкові відносини ще не досягли рівня промислового капіталу [27]. Таким чином, хоча західна і українська економіка мають загальне вихідне відношення, але при цьому для них характерні зовсім різні структурні основи, пов'язані з різним рівнем історичного розгортання цього відношення.

Нові історичні умови, пов'язані з війною, викликають необхідність застосування теоретичного аналізу Одеської школи до розробки планів післявоєнного відновлення України. Відповідаючи на цей запит часу, Одеська школа прагне на основі творчого застосування своєї наукової методології концептуально осмислити програму післявоєнного відновлення та релевантно висловити її в економічних категоріях, тобто, кажучи словами Гегеля, «схопити в думці» цю нову епоху історії України, яка тільки-но починається на наших очах, зі всіма її специфічними проблемами, ризиками, конфліктами та історичними перспективами.

5.3. Плани повоєнного відновлення економіки України

Подивимося, як співвідноситься аналіз Одеською школою транзитивного характеру національної економіки з тими планами повоєнного відновлення в Україні, які нині розробляються.

Президент Володимир Зеленський сказав, що план відновлення України є всесвітньою програмою на сотні мільярдів доларів, до якої буде залучено багато держав. «Це велика програма, коли кожна країна світу, наші партнери та друзі матимуть патронат над тим чи іншим регіоном чи тою чи іншою галуззю у нашій державі» [28]. За словами Володимира Зеленського, план відновлення країни передбачатиме відновлення всієї інфраструктури, включаючи дороги, мости, медичні та освітні об'єкти, будівництво тимчасового та постійного житла для людей, які втратили будинки тощо.

Вже зараз представники України активно просувають ідею залучення країн до участі у відновленні конкретних регіонів. Тобто питання відновлення – не лише фінансове, а й питання прямої участі фахівців: архітекторів, конструкторів, фахівців з моделювання простору тощо. Зокрема Данія погодилася очолити процес довгострокового відновлення Харківського, Великобританія – Київського регіону, а Швеція

– Миколаївського регіону. Крім того, Данія стала першим донором відновлення у частині енергетичної інфраструктури. На кошти цієї країни придбають аварійне енергетичне обладнання, паливо для виробництва електроенергії та опалення.

Зі свого боку, Президент України створив Національну раду з відновлення України як консультативно-дорадчий орган, який забезпечуватиме координацію між запитами регіонів та європейськими країнами, які виявлять бажання своїми ресурсами, технологіями та досвідом приєднатися до відновлення. При цьому керівництво країни справедливо виходить із того, що відновлення країни вимагатиме залучення величезних ресурсів і триватиме не один рік [28]. Тому вже під час війни потрібно готувати основу для масштабного відновлення країни після її завершення [29]. Це вже певною мірою і відбувається.

У парламентському комітеті з економічного розвитку вважають, що в процесі розробки Плану відновлення економіки, який підтримуватимуть міжнародні донори, велику увагу слід приділити насамперед питанням кредитної підтримки для того, щоб мати не просто плани поновлення, а й відповідні джерела фінансового забезпечення. Однак кращим вважається отримання грантової (безповоротної) фінансової допомоги на відновлення, а також використання заморожених резервів росії, оскільки український держбюджет і так уже перевантажений раніше залученими кредитами.

У Міністерстві економіки вже презентували дорожню карту післявоєнного оновлення України. При цьому основна увага приділяється відновленню житла. Це цілком зрозуміло, оскільки, за офіційними даними, державі сьогодні необхідно надати близько 600 тис. квартир для забезпечення переселенців житлом. Планується, що вже до кінця 2022 р. буде збудовано 30 тис. квартир. Для цього передбачається сприяти появі нових будівельних компаній на ринку України, забезпечити експрес-ліцензування, заохочувати іноземні компанії до заходу на український

ринок, а також сприяти розвитку супутніх галузей, що своїми продуктами забезпечують будівельну галузь. З іншого боку, планується стимулююча іпотека – доступна в частині первісного внеску та зі сторони відсотків щодо щорічного обслуговування кредиту, а також державні програми довгострокової оренди житла з можливістю його викупу. При цьому Міністерство економіки виходить із того, що питання житла та енергетичної інфраструктури буде ключовим у повоєнному відновленні країни з огляду на масштаб зруйнувань в Україні [30].

Розробляє свій план й Федерація роботодавців України. На даний момент Федерація роботодавців налічує понад 8500 підприємств-учасників, які виробляють близько 70% ВВП України. Федерація роботодавців пропонує створити спеціальний фонд за участю Європейського Союзу. Згідно з цим проектом, кошти фонду мають розподілятися між галузями та підприємствами в Україні, а головною вимогою європейської сторони буде виділення цих грошей лише під управління бізнес-спільноти України, яка зможе забезпечити повернення цих коштів. При цьому Федерація не хоче, щоб уряд України користувався коштами фонду. Зі свого боку Федерація роботодавців України заявляє, що готова надати всю необхідну інформацію іноземним інвесторам для розробки чітких інвестиційних планів, під які можна отримати фінансування. Саме такі дії, на думку Федерації роботодавців, зможуть відновити довіру інвесторів до України та підняти економіку країни [31].

4-5 липня 2022 р. в Лугано відбулася конференція з відновлення України, в якій взяли участь представники понад 40 країн та 16 міжнародних організацій. Президент Володимир Зеленський, прем'єр Денис Шмигаль, міністри Олексій Чернишов, Михайло Федоров, Олександр Кубраков, депутат Давид Арахамія загалом зуміли подати Україну на конференції як сучасну європейську державу, яка може вести діалог на рівних з міжнародними партнерами. До розробки Плану

відновлення, який презентував на конференції уряд України, було залучено понад три тисячі експертів та міжнародних консультантів. Робота проводилася у 24 групах із залученням представників міністерств, відомств, Верховної Ради та офісу Президента.

Поданий план розрахований на десять років. Перший етап (2023-2025) передбачає реалізацію 580 проектів на 350 млрд. дол., другий (2026-2032) – 270 проектів на суму 400 млрд. дол. З 750 млрд доларів близько 250 млрд. планують витратити на відновлення житлового фонду; близько 80 млрд. – на макрофінансові цілі, на безпеку та оборону – 50 млрд. дол. Заплановані джерела: 250-300 млрд. – гранти, 200-300 млрд. – кредити, 250 млрд. – приватні інвестиції [1].

Проте, на думку деяких експертів, українська влада фактично не представила на конференції жодного механізму прозорого фінансування та інтегральної картини відновлення України. Так, наприклад, голова Федерація роботодавців України Андрій Длігач, відзначаючи успішний виступ членів української делегації, водночас вважає, що на даний момент немає цілісного стратегічного бачення, яку власне країну пропонується побудувати, немає механізму реалізації поставлених цілей, немає узгоджених між собою стратегічних планів [2]. Головним недоліком плану він вважає те, що він не спроможний створити єдиний, цілісний образ майбутнього, оскільки його розділи погано пов'язані між собою.

5.4. Нерівномірність економічного розвитку та повоснні перспективи інтеграції України в ЄС

Не менш істотним недоліком Плану є недостатньо повний облік тенденцій і перспектив розвитку європейської економіки, з якою Україна тісно пов'язана і з якою вона поступово інтегруватиметься в процесі свого відновлення.

Підготовлений Глобальним інститутом McKinsey документ «Майбутнє роботи в Європі» розглядає ситуацію в Європі у довгостроковій перспективі до 2030 р. Завдяки докладному аналізу 1095 місцевих ринків праці по всій Європі, включаючи 285 міських агломерацій, він досліджує фундаментальні тенденції, які розігравалися останніми роками і очікуються в майбутньому [32]. До них відносяться зростаюча географічна концентрація зайнятості та скорочення пропозиції робочої сили. Дослідники вважають, що найближчими роками зростання робочих місць може стати ще більш географічно сконцентрованим. Аналіз регіональних ринків праці в Європі показує, що зростання зайнятості сконцентровано у кількох регіонах. На відміну від Сполучених Штатів, мобільність робочої сили в ЄС зростає, оскільки працівники з регіонів з низьким рівнем доходу мігрують у міста, що динамічно розвиваються, у пошуках роботи.

Дослідники використали метод математичної кластеризації, щоб згрупувати 1095 місцевих ринків праці по всій Європі на 13 кластерів. Ці кластери поділяються на три групи: центри динамічного зростання, стабільна економіка та регіони спаду [33]. У центрах динамічного зростання мешкає 20% європейців. До цієї категорії входять два кластери з найвищим ВВП на душу населення в Європі та сильними інноваційними можливостями. Це такі мегаполіси, як Лондон та Париж, з населенням понад 10 мільйонів чоловік у кожному, молодую робочою силою з високим рівнем освіти. Крім того, до швидкозростаючих регіонів належать Амстердам, Копенгаген, Мадрид і Мюнхен.

Стабільна економіка охоплює 50% європейців. Ці кластери мали ВВП на душу населення вище за середнє і залучали нових жителів. До них входять, по-перше, 102 центри, такі як Будапешт, Ліон, Манчестер та Рига, які мають високу частку зайнятості в нетехнічних послугах, а також в оптовій та роздрібній торгівлі; по-друге, 78 високотехнологічних

виробничих центрів, понад 70% з яких перебувають у Німеччині, включаючи Штутгарт та Вольфсбург, які займаються виробництвом та подають велику кількість високотехнологічних патентних заявок; по-третє, 64 диверсифіковані центри, включаючи Болонью, Фрайбург, Плімут та Катовіце, в яких зосереджена як промисловість, так і сфера послуг; по-четверте, 267 різноманітних районів, включаючи Східний Кент, Коринфію та австрійський Міттельбургенланд; і, нарешті, по-п'яте, 98 туристичних гаваней.

У регіонах, що скорочуються, проживає 30% європейців. Населення працездатного віку у цих кластерах скорочується через еміграцію, старіння або через те й інше. Ці регіональні кластери розташовані в основному в Східній Європі: 72 промислових та 58 сільськогосподарських регіонів. Іншими кластерами у цій групі є 81 регіон з переважанням державного сектору, які мають високу частку зайнятості у державному секторі, охороні здоров'я та освіті; 35 відстаючих регіонів, які зіткнулися з високим рівнем безробіття, негативною чистою міграцією та низькою динамікою бізнесу; та 107 регіонів зі старіючим населенням, які мають освічену робочу силу, але також мають високий відсоток утриманців похилого віку.

Зростання робочих місць було значною мірою зосереджено у 48 містах, які становлять центри динамічного зростання. У них проживало 20% населення ЄС у 2018 р. та 21% зайнятих в ЄС у 2018 р. З 2007 р. вони забезпечили непропорційно високі 43% зростання ВВП ЄС, 35% чистого приросту робочих місць та 40% приросту населення. переважно за рахунок залучення працівників з інших регіональних кластерів. Навпаки, у країнах зі стабільною економікою, де знаходяться приблизно половина населення ЄС (трохи більше 250 мільйонів осіб) та робочих місць у ЄС, і на них припадало 53% зростання робочих місць у ЄС у період з 2007 по 2018 рік.

Регіони, що скорочуються, в яких проживає 30% населення Європи і 27% зайнятості в ЄС у 2018 р. створили лише 12% нових робочих місць.

На 48 мегаполісів припадає 55% патентів ЄС на високі технології, порівняно з 39% у країнах зі стабільною економікою та всього 6% у регіонах із економікою, що скорочується. На їхню частку припадає 73% стартапів у порівнянні з 25% у країнах зі стабільною економікою та 2% у регіонах, що переживають спад. У 29 з цих міст розташовано майже 80% із 126 європейських компаній, що входять до списку Fortune Global 500.

Така очевидна нерівномірність економічного розвитку європейських країн показує, що всередині ЄС, по суті, стихійно працює класична світ-системна модель Іммануїла Валлерстайна, яка розділяє європейські країни на центр і периферію, і стихійно відтворює технологічну та економічну відсталість та залежність периферії від центру. Класичний варіант цієї моделі перейшов до Європи і працює тут на повну потужність, стихійно відтворюючи економічну відсталість багатьох постсоціалістичних країн, що входять до свого роду внутрішньої європейської периферії.

Щодо України це означає, що для повноцінної економічної інтеграції в ЄС важлива не лише суто інституційна, а й технологічна інтеграція, яка розглядається у широкому розумінні як тенденція до відносного вирівнювання рівнів технологічного розвитку. Сама собою чисто інституційна євроінтеграція може не призвести до реального вирівнювання рівнів технологічного розвитку і лише посилити міграційні процеси. І без того можна очікувати, що після війни багато українських чоловіків перебиратимуться до Європи слідом за жінками та дітьми, щоб відновити сім'ї.

За оцінками експертів у майбутньому, головна проблема зайнятості в Європі буде пов'язана не з попитом на робочу силу, а, навпаки, з її пропозицією на європейських ринках праці. Прогнози показують, що хоча впровадження автоматизації зростатиме, скорочення робочої сили в

Європі може стати таким, що до 2030 р. буде складно знайти достатню кількість працівників з необхідними навичками для заповнення робочих місць. Тому скорочення робочої сили у Європі стане потенційною проблемою для роботодавців.

Ключовою причиною цього є скорочення кадрового резерву. Очікується, що до кінця десятиліття чисельність працездатного населення Європи скоротиться приблизно на 13,5 млн. осіб, або на 4%. Особливо великим буде спад у Німеччині (майже 8%, або близько 4,0 млн. осіб), Італії (майже 7%, близько 2,5 млн. осіб) та Польщі (9%, близько 2,3 млн. осіб). Скорочення робочого тижня теж може зробити свій внесок. Треба враховувати, що з 2000 р. середня кількість робочих годин на тиждень на душу населення скоротилася більш ніж на одну годину (або майже на 3%) до 37,1 години. Однак дослідники зазначають, що мобільність може допомогти хоча б частково вирішити проблему із пропозицією робочої сили. Для заповнення вакансій будуть потрібні мільйони трудових мігрантів, багато з яких можуть виявитися українцями. Така масова міграція найактивнішої робочої сили може суттєво перешкодити відновленню України.

З іншого боку, якщо в процесі відновлення вдасться створити, наприклад, у Київській, Одеській та Харківській областях промислові центри, Україна зможе зайняти приблизно такий самий стан у європейській економіці, яке Південна Корея посідає стосовно Японії. В даний час Україна не може претендувати на створення постіндустріальних центрів економічного розвитку, які ми бачимо у багатьох містах Західної Європи. Це абсолютно утопічні проекти, головна методологічна помилка яких полягає в тому, що вони розглядають Україну як постіндустріальне суспільство [34]. Насправді високорозвинене західне суспільство та пострадянська Україна знаходяться на абсолютно різних щаблях економічного розвитку. У той час, як західна економіка історично

переростає ступінь промислового капіталу і стає постіндустріальною, Україна так і не змогла не лише пройти, а й навіть досягти щаблі промислового капіталізму. Її економіка стає не постіндустріальною, а скоріше деіндустріальною і знову все більше набуває аграрного характеру, повертаючи Україну фактично у XIX століття, коли тільки ще постало питання про розвиток промислового капіталізму в нашому макрореґіоні.

Аналогічні елементи утопічного підходу до України як постіндустріального суспільства проглядаються, наприклад, у плані відновлення, запропонованому Європейською комісією [35]. Це надає деяким пунктам плану Єврокомісії чисто декларативний відтінок. Насправді для того, щоб справді піти шляхом європейських країн і зрештою у віддаленій історичній перспективі перейти до повноцінного постіндустріального розвитку, Україна має пройти ступінь промислового капіталізму. Інакше євроінтеграція може лише посилити процес деіндустріалізації в Україні, який триває вже понад 30 років. Без технологічної інтеграції вийде лише одностороння суто інституційна інтеграція, а повноцінна інтеграція економіки, що охоплює інституційну та технологічну сторони, так і не станеться.

Тим часом плани Єврокомісії, Світового банку та уряду України мають переважно інфраструктурний характер. При цьому не враховується найважливіша проблема України, пов'язана з деіндустріалізацією національної економіки, яка триває вже понад 30 років, починаючи з 90-х рр. І якщо, наприклад, план Єврокомісії не акцентує на цьому уваги, то американський план Маршалла може його суттєво доповнити. Якщо ЄС та окремі країни Європи беруться відновлювати інфраструктуру та житловий фонд, то США цілком можуть зосередитися на розбудові технологічної структури виробництва шляхом створення нових промислових підприємств [24].

5.5. Геоелекономічні аспекти повоєнного відновлення в Україні

В умовах посилення «світового безладдя» [5] США вже не можуть контролювати весь світ, але вони можуть принаймні «точково» підтримувати своїх геополітичних союзників поза НАТО, багато з яких мають інституційну структуру, що перешкоджає розвитку їх національної економіки. До цих країн належить, на жаль, і Україна. Достатньо нагадати негативні інституційні чинники, пов'язані з безроздільним пануванням олігархів в українській економіці, неефективним державним управлінням, системною корупцією та клептократією, характерними також для багатьох пострадянських держав [36]. Але тепер на ці внутрішні інституційні проблеми накладається ще й нова проблема: як за умов підвищеної невизначеності, пов'язаної з можливістю відновлення бойових дій, відновити економіку, зруйновану війною (яка ще невідомо, коли закінчиться).

У сучасному геоелекономічному аналізі треба послідовно виходити з того, що сьогодні у світі різні рівні розвитку утворюють таку глобальну ієрархічну структуру, яка в принципі за певних умов може ефективно протидіяти світовій анархії. При цьому виділяються, перш за все, два основні рівні трансформаційних процесів – індустріальна та постіндустріальна трансформація. Високорозвинені країни та країни з ринками, що розвиваються, в один і той же час живуть паралельно в різних історичних епохах. Однак, незважаючи на це, досі практично не створена адекватна модель взаємодії з країнами іншого рівня, що відстають у своєму економічному розвитку від західних країн.

Проблема в тому, що модель міжнародних відносин між цими рівнями склалася в зовсім іншу історичну епоху і сьогодні є глибоко застарілою. Головний недолік цієї застарілої моделі міжрівневих відносин полягає в тому, що, наслідуючи неокласичні рекомендації, вона робить процес глобальної трансформації по суті некерованим і надає йому

анархічного характеру. Така модель в принципі не здатна забезпечити той ступінь керованості, який необхідний для сталого світового розвитку у ХХІ столітті.

Протягом більшої частини ХІХ і ХХ століть слаборозвинені економіки мали переважно аграрний характер у той час, як високорозвинені країни мали індустріальну економіку. Проте останні десятиліття структура світової економіки починає радикально змінюватися. Рівні світового розвитку зберігають свій ієрархічний характер, але при цьому наповнюються новим економічним і технологічним змістом. Останні десятиліття ХХ століття з початком процесу постіндустріальної трансформації високорозвинених країн ситуація на промислових ринках радикально змінюється. Індустріальна модернізація країн, що розвиваються, дозволяє їм успішно конкурувати з високорозвиненими країнами на багатьох промислових ринках і, насамперед, на світових ринках споживчих товарів. Однак при цьому постіндустріальні країни зберігають за собою панування в деяких складних промислових галузях, наприклад, у сфері машинобудування. Структура промислового експорту високорозвинених країн зсувається у бік машин і устаткування у той час, як промислове виробництво багатьох споживчих товарів переходить до країн, що розвиваються [37]. Індустріальна модернізація країн, що розвиваються, збільшує потоки реального промислового капіталу – машин та обладнання – з високорозвинених у менш розвинені країни. Найбільшим світовим споживачем верстатів та обладнання стає Китай. Навіть ставши найбільшим у світі виробником верстатів, він разом з тим залишається їх головним імпортером [38].

На протязі більшої частини ХХ століття міжнародний рух капіталу обмежувався в основному фінансовою сферою і набував вигляду міжнародних кредитів. Реальні інвестиції в слаборозвинену економіку

обмежувалися переважно видобувною промисловістю та інфраструктурою. І лише в останні десятиліття процес глобалізації викликав рух потоків машин та обладнання у обробну промисловість [39]. Така індустріальна модернізація країн, що розвиваються, сприяє глобальній тенденції до розподілу промислової могутності між великою кількістю гравців, і це розосередження індустріальної потужності сприяє тенденції до багатопольярного або зовсім безпольярного світу. Для протидії цій небезпечній тенденції треба передусім взяти під геоекономічний контроль потоки реального промислового капіталу.

Анархічний характер руху промислового капіталу між ієрархічними рівнями посилює тенденцію до «світового безладдя». Але це не означає, що ці міжрівневі потоки треба зупинити та гальмувати. Їх не можна зупинити так само, як не можна зупинити процеси глобалізації та індустріальної модернізації країн з ринками, що розвиваються. Їх треба не зупинити, а організувати. Як то кажуть, «якщо процес не можна зупинити, його треба очолити». Ці потоки можна розширювати і далі, але це має бути організований експорт промислового капіталу.

Це може сприяти подальшому поглибленню такого міжнародного поділу праці, при якому промислове виробництво високорозвинених країн спеціалізується, перш за все, на найбільш складному машинобудуванні, включаючи верстатобудування, в той час, як промисловість країн, що розвиваються, виробляє основну масу споживчих товарів. Розвиваючи виробництво високоякісних машин та устаткування, постіндустріальні країни збережуть цим самим матеріальну основу контролю за технологічним розвитком світового промислового виробництва.

Не виключено, що досвід створення промислового капіталу в Україні у разі його успіху міг би стати надалі базовою моделлю економічної підтримки союзників США за межами НАТО. І хоча в цьому безпосередньо зацікавлена передусім сама Україна, проте це може

принести чималу користь також і Сполученим Штатам, забезпечуючи в перспективі геоекономічне регулювання складних процесів світового промислового розвитку. У разі успішного застосування цієї моделі в Україні її можна потім використовувати в інших країнах відповідно до геополітичних пріоритетів США. При цьому технологічний рівень виробництва та характер продукції має визначатися з урахуванням рівня кваліфікації та дисципліни робочої сили, специфіки місцевого ринку, можливості виходу на світовий ринок, перспективи включення до глобальних ланцюжків створення вартості та багатьох інших детермінантів. Вочевидь, це передбачає складну підготовчу роботу, яку має виконувати глобальна техноструктура, у якій важливу роль покликані грати фахівці у сфері геоекономіки та міжнародних відносин. Така модель керованого розвитку дозволить США суттєво обмежити міжнародну анархію не Вільсоніанським ідеалістичним шляхом і не класичним шляхом, заснованим на військовій силі, а іншими альтернативними шляхами, пов'язаними з використанням «реального» геоекономічного інструментарію.

Рівень утворення робочої сили в Україні дозволяє створювати тут сучасні підприємства із середнім рівнем коефіцієнта «капітал-праця». Це означає «гру з позитивною сумою» у тому сенсі, що створення таких підприємств може сприяти паралельному збільшенню зайнятості, як в Україні, так і у високорозвинених країнах, які постачають машини та обладнання для створення нових підприємств. Тому Україна, яка має досить освічену робочу силу для створення сучасних підприємств, цілком може стати першочерговим полем застосування для такої «реальної» геоекономіки. Апробована в Україні геоекономічна модель створення промислового капіталу дозволить свідомо регулювати як тенденції індустріалізації аграрних країн, так і реіндустріалізації тих

постсоціалістичних держав, які є – стратегічними союзниками Сполучених Штатів.

Одеська школа розглядає капіталізм як органічну систему, що історично виростає з ринкових відносин на такому ступені розвитку, коли ринкові відносини охоплюють уже не лише продукти праці, а й саму робочу силу, яка їх створює. В умовах капіталізму промисловий капітал стає центром економічної системи. Однак після розпаду Радянського Союзу проблема розвитку промислового капіталу в Україні так і залишилася не вирішеною. Усередині країни так і не виникли суб'єкти і рушійні сили промислового розвитку, і перехід до ринку не призвів до розвитку промислового капіталу. Оскільки Україна так і не пройшла щаблі промислового капіталу, в ній склалася не індустріальна і постіндустріальна, а фактично деіндустріальна економіка. Таким чином, в процесі деіндустріалізації своєї економіки Україна рухалася у напрямі не постіндустріального, а навпаки, аграрного суспільства, якому відповідають свого роду неофеодальні інститути, які виступають у вигляді системної корупції та криміналу [40].

Війна різко змінила історичну ситуацію, Вона поставила до порядку денного питання, яку економіку треба відновлювати – ту деіндустріальну, технологічно відсталу економіку, що була до війни, чи створювати нову економіку. На словах усі схильні давати другу відповідь на це запитання. Але насправді запропоновані плани відновлення не приділяють достатньої уваги розвитку в Україні промислового капіталу, і виникають серйозні побоювання, що в перспективі може продовжитися та повністю завершитись деіндустріалізація України. Тому у цьому розділі розглядаються проблеми реіндустріалізації України, яка має суттєво доповнити повоєнне відновлення житла та інфраструктури. При цьому Одеська школа пропонує поєднати проблеми американської геоekonomіки та проблеми створення в Україні промислового капіталу в один вузол та

розробити на цій основі збалансовану програму повоєнного відновлення в Україні.

Література:

1. *Conference in Lugano. A Large-Scale Plan for the Recovery of Ukraine is Presented.* 2022. Режим доступу: https://censor.net/ru/news/3352013/konferentsiya_v_lugano_predstavlen_masshtabnyyi_plan_vosstanovleniya_ukrainy
2. Dligach A. *Ukraine Recovery Conference: Triangle of Recovery.* 2022. Режим доступу: https://ukrrudprom.com/digest/Ukraine_Recovery_Conference_treugolnik_vosstanovleniya.html
3. Blackwill R.D., and Harris, J.M. *War by Other Means: Geoeconomics and Statecraft.* Belknap Press, 2016.
4. Baldwin D. *Economic Statecraft: New Edition.* Princeton University Press, 1985.
5. Haass R.N. *A World in Disarray: American Foreign Policy and the Crisis of the Old Order.* Penguin Books, 2018.
6. Haass R.N. *The Age of Nonpolarity. What Will Follow U.S. Dominance.* *Foreign Affairs.* 2008. Режим доступу: <https://www.foreignaffairs.com/articles/united-states/2008-05-03/age-nonpolarity>
7. Haass R.N. *The Reluctant Sheriff: The United States after the Cold War.* *Council on Foreign Relations,* 1997.
8. Cordesman A.M. *The Lessons of the Afghan War That No One Will Want to Learn.* CSIS. 2022. Режим доступу: <https://www.csis.org/analysis/lessons-afghan-war-no-one-will-want-learn>
9. Tugan-Baranovsky M.I. *Industrial crises. Essay on the social history of England.* *Naukova Dumka,* 2004.
10. Hansen E. *Business Cycles and National Income.* Norton, 1964.
11. Keynes J.M. *General Theory of Employment, Interest and Money.* *Economics,* 1993.
12. Boldyrev I.A. *Names. To the history of the Odessa economic school.* *Економічна теорія.* 2011. № 2. С. 75-79.
13. Kindzersky Yu.V. *Deindustrialization and its determinants in the world and in Ukraine.* *Економіка України.* 2017. № 11. С. 48-72.
14. Zaloznova Yu.S. *Ukrainian industry: modern challenges and problems of development.* *Економіка України.* 2018. № 3. С. 49-68.
15. Umantsiv Yu.M., Minyailo O.I. *Economic policy of the state under the conditions of global transformations.* *Економіка України.* 2018. № 9. С. 37-49.
16. Artyomova T. *The inversion nature of social market transformations.* *Ukrainian society.* 2006. № 4. P. 69-77.
17. Zaloznova Yu.S. *Ukrainian industry: modern challenges and problems of development.* *Економіка України.* 2018. № 3. С. 49-68.
18. Pokrytan A.K. *The Economic Structure of Society: Functioning and Development.* *Economy,* 1985.
19. Pokrytan A.K. *Historical and Logical in the Economic Theory. Thought,* 1978.
20. Pokrytan A.K. *Rise from the abstract to the concrete in political economy.* *High School,* 1982.
21. Pokrytan A.K. *Political economy.* OSEU, 2002.

22. Pokrytan A.K. *Market transformation and problems of priorities in the economy of Ukraine*. *Економіка України*. 1997. № 12. С. 18-27.
23. Burlai T.V. *Risks of forming a model of an asocial state in Ukraine*. *Економіка України*. 2015. № 6. С. 92-98.
24. Sharov A.N. *Lessons and prospects of the "Marshall Plan" for Ukraine*. *Економіка України*. 2015. № 4. С. 12-19.
25. Galchynsky A.S. *Global Transformations: Conceptual Alternatives*. Lybid, 2006.
26. Galchinsky A.S. *Beyond Capitalism*. *Економіка України*. 2011. № 9. С. 4-16.
27. Zhdanova L.L. *Reproduction and accumulation of capital: theory, methodology, economic policy: monograph*. Astroprint, 2014.
28. Kritskaya I., Shevchuk S. *2500 experts write a plan for post-war Ukraine for two months*. *Forbes*. 2022. Режим доступу: <https://forbes.ua/ru/inside/2500-ekspertiv-dva-misyatsi-pishut-plan-dlya-pislyavoennoi-ukraini-yak-vlashtovana-ta-chim-zaυμαetsya-stvorena-zelenskim-natsrada-vidnovlennya-17062022>
29. Deineko L.N., Kushnirenko O.M., Tsyplitska O.A., Gakhovich N.G. *The consequences of the large-scale military aggression of the Russian Federation for the Ukrainian industry*. *Економіка України*. 2022. № 5. С. 3-25.
30. Prykhodko O. *Rebuilding the country after the war will mostly be the responsibility of the Ukrainians themselves*. 2022. Режим доступу: <https://gmk.center/opinion/vosstanavlivat-stranu-posle-vojny-pridetsya-v-osnovnom-samim-ukraincam/>
31. Dligach A. *Marshall Plan for Ukraine: Expectations and Reality*. 2022. Режим доступу: <https://hvylya.net/interview/254489-plan-marshalla-dlya-ukrainy-ozhidaniya-i-realnost>
32. Smit S., Tacke T., Lund S., Manyika J., Thiel L. *The Future of Work in Europe*. McKinsey Global Institute. 2020. Режим доступу: <https://www.mckinsey.com/featured-insights/future-of-work/the-future-of-work-in-europe>
33. Lidorycheva I.Yu. *Theoretical understanding of the processes of EU integration and cooperation of member countries in the field of research and innovation*. *Економіка України*. 2022. № 4. С. 50-73.
34. Chuhno A. A. *Post-industrial economy: theory, practice and their significance for Ukraine*. Logos, 2003.
35. Arons S. *Ukraine Reconstruction May Cost \$1.1 Trillion, EIB Head Says*. 2022. Режим доступу: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2022-06-21/ukraine-reconstruction-may-cost-1-1-trillion-eib-head-says>
36. Nizhnikau R. *Love the Tender: ProZorro and Anti-Corruption Reforms after the Euromaidan Revolution*. *Problems of Post-Communism*. 2022. № 2(69). P. 192-205.
37. Stiglitz J. Y. *Globalization: Disturbing Trends*. National Social Science Foundation, 2003.
38. Belorus O. G., Lukyanenko D. G. *Global Transformations and Development Strategies*. Oriyane, 2019.
39. Salihova O.B. *The renaissance of state intervention in industrial development: recent global trends and lessons for Ukraine*. *Економіка України*. 2015. № 9. С. 19-28.
40. Bobuh I.M. (2022). *Ukraine in terms of inclusiveness and institutional development*. *Економіка України*. № 5. С. 38-58.

РОЗДІЛ 6. НАЦІОНАЛЬНА ЕКОНОМІЧНА СИСТЕМА І ПУБЛІЧНЕ УПРАВЛІННЯ: МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ТЕОРЕТИЧНОГО АНАЛІЗУ

6.1. Необхідність аналізу економічного змісту публічного управління.

Аналізу публічного управління у контексті національної економічної системи присвячена різноманітна наукова і навчальна література, що охоплює широке коло як теоретичних так практичних аспектів даних проблем. Проте під впливом неокласичного напрямку, центральне місце у цій літературі досить часто займає побудова суто умовних позаісторичних моделей ринкових відносин, що претендують на універсальний характер для всіх часів і народів. У результаті аналіз закономірностей історичної еволюції публічного управління та ринкового саморегулювання фактично виводиться за межі економічної теорії. Ця обставина не може не перешкоджати науковому обґрунтуванню тієї моделі управління, яка нині об'єктивно необхідна для сталого розвитку національної економіки.

Тому найважливішим завданням даного розділу є спроба зрозуміти внутрішньо закономірний характер історичних змін, пов'язаних з еволюцією публічного управління економікою та намітити методологічні підходи до їх категоріального відображення в економічній теорії. Пошук таких методологічних підходів спирається насамперед на принцип історизму в аналізі економіки, згідно з яким об'єктивні економічні закони та відповідні їм принципи державної політики є значною мірою специфічними для кожної даної історичної доби.

Сучасна економічна теорія має у своєму розпорядженні великий корпус наукової літератури, в якій економіка досліджується як система влади (P. Bardhan 2018 [1], D. Bocage [2], S. Clegg [3], W. M. Dugger [4], S. Lukes [5], A. Papandreou [6], B. Russell [7], Y. Takata [8], J. Harsanyi [9], E.

Schutz [10], Rothschild K. [11]). Однак у більшості випадків поняття влади розглядається в ній стосовно не до громадського управління та адміністрування, а до приватних та корпоративних економічних суб'єктів, і лише в другу чергу – стосовно публічного управління. Об'єктивна історична основа такої логічної послідовності корениться у відчуженій, фетишистській структурі ринкової економіки. При цьому метод об'єктивно визначається предметом у тому сенсі, що логіка аналізу такої системи влади в цілому відображає іманентне товарному виробництву уречевлення та відчуження суспільних відносин, які, на відміну від іманентних творчості відносин вільного суб'єкт-суб'єктного спілкування між людьми, виступають як відчужені від людей та пануючі над ними стихійні ринкові сили, підпорядковують їх собі і перетворюють із суб'єктів на агентів відчужених від них виробничих відносин [12].

При цьому треба враховувати, що практично всі численні школи та напрямки економічної думки, починаючи з меркантилізму і закінчуючи сучасним неокласичним «мейнстримом», так чи інакше неминуче торкаються проблем публічного управління та адміністрування. Понад те, «мейнстрим» сучасної економічної теорії включає особливий розділ, який займається аналізом впливу чинників публічної політики на економічну стратегію держави. Цю свою складову частину неокласика власне і називає «політичною економією», надаючи цій назві вкрай вузький сенс. Оскільки при цьому розглядається насамперед негативний вплив політичних факторів на економічні рішення держави, неважко зробити неоліберальний висновок про те, що державі краще взагалі менше втручатися в економіку.

З іншого боку, широку популярність здобула у ХХ ст. теорія так званого «відділення влади від власності». Прикладом цього підходу може бути концепція «нового індустріального суспільства» Джона Гелбрейта. Носієм реальної влади у нього постає техноструктура великих корпорацій

[13], мети якої у чомусь збігаються, а в чомусь можуть не співпадати з інтересами суспільства. На думку Дж. Гелбрейта, державна влада повинна втручатися тоді, коли ці цілі не збігаються [14; 15; 16]. Держава розглядається тут як урівноважуюча сила, яка покликана своїм втручанням компенсувати фактичну нерівновагу влади таких економічних суб'єктів, як, наприклад, фермери та великі корпорації. При такому підході як первинний, вихідний пункт виступає реальна влада техноструктури крупних корпорацій, а державній владі відводиться лише вторинна, компенсуюча роль.

Дещо інакше підходить до цих питань Макс Вебер, який розглядає державну бюрократію як один із проявів процесу раціоналізації та послідовно розмежовує поняття легітимності та легальності. М. Вебер використав поняття легітимності для характеристики соціального порядку, який завдяки своєму престижу встановлює зразок поведінки та диктує індивідам обов'язкові вимоги [17]. Тим самим він послідовно відрізняє легітимність як реальну значимість соціального порядку для поведінки людей від легальності як суто формальної відповідності юридичним законам цієї країни (Див., наприклад, Т. Parsons [18] та С. Schmitt [19]).

У другій половині ХХ ст. проблема кризи легітимності опинилася у центрі уваги Франкфуртської школи. Найяскравішим прикладом можуть бути роботи Ю. Хабермаса [20; 21]. В них автор зводить проблематику легітимації до питання про публічне обговорення цінностей, що узаконюють соціальний порядок. Така постановка проблеми легітимації логічно веде зрештою до його знаменитої концепції так званої «комунікативної дії», в центрі якої виявляється поняття консенсусу [22].

Оскільки у літературі з публічного управління та адміністрування основну увагу зосереджено на його суто зовнішній, політико-правовій формі, тут важко виявити методологічні основи аналізу об'єктивного економічного змісту публічного управління. Насамперед тут

розглядаються суб'єкти, об'єкти, форми та методи публічного управління, система органів законодавчої, виконавчої та судової влади, повноваження окремих міністерств, діяльність територіальних органів виконавчої влади, концепції місцевого самоврядування та його конституційно-правові засади, проблеми забезпечення законності та специфіка юридичної відповідальності у сфері публічного управління, питання державної служби та державної кадрової політики, механізми публічного контролю у сфері виконавчої влади, взаємовідносини гілок публічного управління, проблеми адміністративної реформи тощо. У той самий час об'єктивному економічному змісту публічного управління, що пов'язаний з системою виробничих відносин, не приділяється достатньо уваги. Тому метою цього розділу є визначення теоретичних основ аналізу зовнішньої, політико-правової форми публічного управління та адміністрування у діалектичному взаємозв'язку з його об'єктивним економічним змістом, який утворюють матеріальні виробничі відносини та іманентні їм об'єктивні економічні закони.

6.2. Політикоеконімічний зміст публічного управління і методологія його аналізу

Найважливішою методологічною основою вирішення цього непростого наукового завдання є розмежування структури та динаміки національної економічної системи, яке послідовно проводить Одеська школа економічної теорії [23; 24; 25]. При цьому треба враховувати, що вихідним пунктом наукової школи, що склалася в Одесі у другій половині ХХ ст., є методологія своєрідного «препарування» економічних явищ за допомогою послідовного розмежування їхньої формальної та реальної сторін. Насамперед, йдеться про послідовне розмежування правової форми та об'єктивного економічного змісту власності. Наслідуючи цю методологію аналізу, Одеська школа розглядає економічний зміст

власності як систему об'єктивних виробничих відносин. Тим самим вона подумки «препарує» феномен власності, послідовно відокремлюючи об'єктивний зміст від вольових відносин, що утворюють правову форму власності [26; 27].

Проте логіка послідовного наукового сходження від абстрактного до конкретного, іманентна економічній теорії, припускає, що за таким аналітичним розмежуванням має слідувати теоретичний синтез об'єктивної та вольової сторін єдиної національної економічної системи. Одеська школа розробила методологічну основу цього синтезу, пов'язану з послідовним розмежуванням структури та динаміки економічної системи, що дозволяє логічно послідовно інтегрувати вольовий фактор у предмет економічної теорії. Така діалектична єдність аналізу та синтезу дозволяє краще зрозуміти динамічну сторону національної економічної системи. Тому методологія розмежування структури та динаміки національної економічної системи дозволяє Одеській школі категоріально сформулювати свій науковий підхід до економічного аналізу публічного управління та адміністрування в Україні.

Досягнутий рівень продуктивних сил визначає як характер об'єктивних економічних відносин, так й багато змін у сфері управління економікою. Це характерний приклад структурної залежності, яка має в національній економічній системі об'єкт-суб'єктну спрямованість «знизу вгору», що веде від продуктивних сил до виробничих відносин і від них – до публічного управління та адміністрування. Завдяки цій структурній залежності виробничі відносини набувають свого матеріального, об'єктивного характеру і утворюють тим самим економічний базис суспільства, над яким височить політико-правова надбудова, що включає публічне управління та адміністрування.

Конкретно-історичний зміст публічного управління та адміністрування багато в чому визначається його здатністю поєднувати

структурну та динамічну залежності політико-економічної системи, займаючи ключове місце у механізмі їх взаємодії. Насамперед, публічне управління утворює верхній рівень об'єкт-суб'єктної структурної залежності, спрямованої «знизу нагору» у тому сенсі, що вона виражає об'єктивну історичну потребу розвитку продуктивних сил. Але справа не обмежується тим, що публічне управління та адміністрування утворює верхній, кінцевий пункт структурної залежності національної економічної системи. Виступаючи як кінцевий пункт цієї структурної залежності, публічне управління водночас здатне стати вихідним пунктом динамічної залежності, яка спрямована «зверху-вниз» і реалізується у свідомому використанні об'єктивних економічних законів для розвитку продуктивних сил.

Тим самим завдяки публічному управлінню та адмініструванню структурна залежність може діалектично переходити в динамічну залежність, що охоплює у протилежному напрямку всі три структурні рівні національної економічної системи: публічне управління - виробничі відносини – продуктивні сили. Однак для цього необхідний такий ступінь розвитку національної економічної системи, для якої характерна «дзеркальна симетрія» повністю розгорнутих структурної та динамічної залежностей, що охоплюють усі три структурні рівні.

Якщо у своїй «верхній» точці цей єдиний ланцюжок залежностей замикається завдяки публічному управлінню та адмініструванню, то його поворот у зворотному напрямку «знизу нагору» пов'язаний з продуктивними силами. Розвиток продуктивних сил постає як кінцевий пункт динамічної залежності, що реалізується у процесі свідомого використання об'єктивних економічних законів. У той же час цей рівень розвитку продуктивних сил, досягнутий у процесі такого повного розгортання динамічної залежності, у свою чергу діалектично стає вихідним пунктом структурної залежності, спрямованої «знизу нагору» у

тому сенсі, що продуктивні сили визначають виробничі відносини, і ці виробничі відносини у свою чергу визначають вольові відносини.

Такий зворотний діалектичний перехід динамічної залежності в структурну в «нижній» точці повороту, опосередкований розвитком продуктивних сил, відбувається в будь-якому суспільстві через дію універсального, загальноекономічного закону відповідності виробничих відносин рівню та характеру розвитку продуктивних сил. Навпаки, «верхня» точка повороту цієї історичної спіралі передбачає особливу, історично специфічну політико-економічну систему, представлену державно-капіталістичною моделлю керованого розвитку. У цьому сенсі така «верхня» точка з'єднання структурної та динамічної залежностей у єдину спіраль керованого розвитку має історично конкретний характер.

Але водночас державно-капіталістична модель керованого розвитку має конкретний характер і у тому діалектичному сенсі, що вона передбачає конкретний синтез протилежно спрямованих і повністю розгорнутих динамічної та структурної залежностей національної економічної системи. Без публічного управління та відповідного діалектичного синтезу структурна і динамічна залежності носять ще у деякому сенсі абстрактно-односторонній характер, оскільки власними силами порізно кожна з них відповідає лише однієї зі сторін єдиної національної економічної системи.

Ми бачимо, що публічне управління та адміністрування поєднують структурну та динамічну залежності національної економічної системи в єдиний ланцюг, що виступає в той же час як спіраль свідомо керованого процесу економічного розвитку. Спочатку на своїй «структурній ділянці» цей ланцюг тягнеться «знизу вгору» від досягнутого рівня продуктивних сил до вольових відносин, доходить до рівня публічного управління та адміністрування, повертає та рухається у прямо протилежному напрямку «зверху вниз» від публічного управління через свідоме, цілеспрямоване

використання об'єктивних економічних законів для розвитку продуктивних сил. Дійшовши до рівня продуктивних сил, він знову розгортається в «нижній» точці в напрямку «знизу нагору», переходячи цим у структурну залежність національної економічної системи. Таким чином, єдиний спіралеподібний ланцюжок структурної та динамічної залежностей процесу керованого економічного розвитку послідовно проходить усі три рівні національної економічної системи у двох прямо протилежних напрямках.

Це найважливіша перевага державно-капіталістичної моделі керованого розвитку, порівняно з ліберальною моделлю стихійного розвитку економіки. У ліберальній моделі стихійного розвитку динамічна залежність охоплює фактично лише два рівні економічної системи: продуктивні сили та виробничі відносини, Ліберальне управління економікою практично не бере участь у діалектичному взаємопереході структурної та динамічної залежностей національної економічної системи і тому не здатне опосередкувати цей перехід.

У радянській моделі управління цей спіралеподібний рух історії теж охоплював лише два, але вже інші рівні: державне управління та продуктивні сили. Об'єктивні виробничі відносини тут випадали з єдиного спіралеподібного ланцюга історичного процесу і фактично підмінювалися вольовими відносинами командно-адміністративного управління. Через згорання товарно-капіталістичних виробничих відносин і динамічна, і структурна залежності не могли досягти у радянській системі свого повного розгортання.

На відміну і від радянської системи, і від ліберальної моделі «дзеркальна симетрія» державно-капіталістичної моделі керованого розвитку означає повне трирівневе розгортання та діалектичний взаємоперехід структурної та динамічної залежностей, що утворюють єдиний спіралеподібний ланцюг свідомо керованого економічного

розвитку. Така «дзеркальна симетрія» здатна забезпечити динамічну рівновагу та міцну стійкість системи публічного управління та всієї національної економічної системи.

Навпаки, стихійний характер розвитку виявляється у нерівноважному і внутрішньо нестійкому характері національної економічної системи, оскільки для ліберальної моделі стихійного розвитку характерна відсутність повної «дзеркальної симетрії», що охоплює всі три структурних рівня. У такій національній економічній системі «симетрія» здатна охопити в кращому разі лише два структурні рівні, оскільки в цьому випадку суспільство не здатне свідомо використати товарно-капіталістичні виробничі відносини для розвитку своїх продуктивних сил. Така наполовину згорнута, неповна динамічна залежність, що історично ще не розкрилася, може охопити лише два структурні рівні політико-економічної системи: продуктивні сили та виробничі відносини. Найяскравіше ця динамічна залежність виявилася на ранній щаблі розвитку капіталізму, коли нові на той час виробничі відносини повністю перебудували технологію виробництва у напрямку створення адекватного технічного базису капіталістичного суспільства. Йдеться насамперед про процес реального підпорядкування праці капіталу, який, як відомо, супроводжувався процесом капіталістичного усупільнення виробництва та переходом від простої капіталістичної кооперації та мануфактури до великого машинного виробництва фабричного типу.

Таким чином, якщо, з одного боку, структурна залежність у моделі стихійного розвитку капіталістичної економіки включає всі три структурні рівні, то, з іншого боку, динамічна залежність охоплює не три, а лише два з них – продуктивні сили та виробничі відносини. Водночас верхній рівень, пов'язаний з публічним управлінням та адмініструванням, у ліберальній моделі «провисає» через стихійний, некерований характер економічного розвитку, що відбувається на основі стихійного впливу

капіталістичних виробничих відносин та іманентних їм об'єктивних економічних законів на розвиток продуктивних сил. Тому в якості вихідного пункту динамічної залежності тут безпосередньо виступає не публічне управління, а капіталістичні виробничі відносини. В результаті в ліберальній моделі складається свого роду системна «асиметрія» структурної та динамічної залежностей, оскільки одна з них включає всі три структурні рівні, а інша здатна охопити лише два з них. Ця системна «асиметрія» виявляється у нестабільності ліберальної моделі стихійного розвитку економіки.

На основі порівняльного аналізу темпів зростання китайський економіст Еньфу Ченг показує, що середні темпи зростання Китаю після 1980 р. ніколи не були менш ніж на 4% вищими порівняно з країнами «глобальної Півночі», тобто з високорозвиненими країнами. Такий розрив включає вагомий антициклічний елемент, який має тенденцію збільшуватися під час спаду капіталістичного світу та зменшуватись під час його підйомів. Це говорить про те, що економічне зростання Китаю має важливу автономну складову, яка «відокремлює» його від травмуючих криз, що вражають «глобальну Північ» [28]. Таку автономну складову можна розглядати як точне кількісне вираження історичної переваги моделі керованого розвитку, для якої характерне стійке зростання економіки.

Об'єктивно суспільно-економічної лад, який сьогодні називається в КНР «соціалізмом з китайською специфікою», є «змішаною економікою» державного капіталізму, де дуже різноманітні за рівнем розвитку продуктивні сили, де співіснують різні за формами власності типи господарств і відповідні їм відносини з виробництва та розподілення матеріальних благ. Тому більшість економістів вважають за краще говорити скоріше про державний капіталізм з китайською специфікою, виходячи з того, що основну частку ВВП і більшість робочих місць в

країні створює приватний бізнес, а малі та середні приватні підприємства в КНР - це понад 60% ВВП країни і більше 80% робочих місць [29, р. 138].

У цьому сенсі державний капіталізм об'єктивно означає для сучасної України апробовану світовим досвідом таку перехідну економічну форму, що довела на практиці свою адекватність умовам трансформації командної системи в ринкову економіку.

6.3. Національна економічна система і розвиток місцевого самоврядування в Україні

Питанням місцевого самоврядування присвячена широка наукова та навчальна література, що охоплює широке коло питань. Насамперед тут розглядаються суб'єкти, об'єкти, форми та методи місцевого самоврядування та конституційно-правові засади, проблеми забезпечення законності та специфіка юридичної відповідальності у сфері місцевого самоврядування, механізми публічного контролю тощо. В цієї літературі основну увагу зосереджено на суто зовнішній, адміністративно-правовій формі місцевого самоврядування, але тут важко виявити методологічні основи аналізу його політико-економічного змісту, який пов'язаний з системою економічних відносин та іманентних їм об'єктивних економічних законів. Однією з найважливіших причин цього є те, що під впливом неокласичного «мейнстріму» аналіз закономірностей історичної еволюції місцевого самоврядування та його зв'язку з ринковим саморегулюванням фактично виводиться за межі економічної теорії. Ця обставина не може не перешкоджати науковому обґрунтуванню тієї моделі місцевого самоврядування, яка об'єктивно необхідна для повоєнного відновлення та подальшого сталого розвитку економіки України. Тому одним з завдань цього розлілу є пошук таких методологічних основ теоретичного аналізу місцевого самоврядування, які дозволяють розкрити за зовнішньою, адміністративно-правовою формою

його об'єктивний політико-економічний зміст, що утворюють економічні відносини та іманентні їм об'єктивні економічні закони.

У сучасній літературі важко виявити методологічні засади аналізу реального політико-економічного змісту реформи децентралізації, оскільки основна увага тут зосереджена на її суто зовнішній, адміністративно-правовій формі. Характерним прикладом може бути дискусія щодо доцільності або недоцільності впровадження в законодавство України положень про визнання територіальних громад юридичними особами. Ця дискусія пов'язана з підготовкою проекту нової редакції Закону «Про місцеве самоврядування в Україні», яка з кінця минулого року здійснюється робочою групою Комітету з питань організації державної влади, місцевого самоврядування, регіонального розвитку та містобудування. Особливо резонансним та надзвичайно дискусійним є питання правосуб'єктності територіальних громад. Справа в тому, що чинна редакція Закону «Про місцеве самоврядування в Україні» визначає територіальну громаду як мешканців, об'єднаних постійним проживанням у межах села, селища, міста, які є самостійними адміністративно-територіальними одиницями, або добровільне об'єднання мешканців кількох сіл, селищ, міст з єдиним адміністративним центром [31]. При цьому на сьогоднішній день територіальні громади формально не є юридичними особами. Водночас територіальні громади села, селища, міста безпосередньо чи через утворені ними органи місцевого самоврядування керують майном, яке перебуває у комунальній власності; утворюють, реорганізують та ліквідують комунальні підприємства, організації та установи, а також здійснюють контроль за їх діяльністю; вирішують інші питання місцевого значення, віднесені законом до їхньої компетенції (частина перша статті 143 Конституції України) [32]. Це очевидне роздвоєння та дублювання функцій і послужило джерелом дискусії про те, чи не призведе впровадження у вітчизняне законодавство

визнання територіальних громад в Україні юридичними особами до дуалізму влади на місцях, що може порушити цілісність системи публічного управління, особливо необхідну під час війни та повоєнного відновлення України.

Характерно, що при обговоренні таких проблем у центрі уваги виявляється, перш за все, чисто зовнішня, адміністративно-правова сторона децентралізації, тоді як її реальному політико-економічному змісту не приділяється достатньо уваги. Тому постає проблема з'єднання аналізу цієї зовнішньої форми з дослідженням внутрішнього політико-економічного змісту децентралізації, пов'язаного з об'єктивними економічними законами та можливостями їх свідомого використання на рівні територіальних громад та їх об'єднань.

Надійною науковою основою вирішення цього непростого завдання є методологія своєрідного «препарування» економічних явищ за допомогою послідовного розмежування їх правової форми та об'єктивного економічного змісту. Ця методологія аналізу «препарує» економічні феномени, послідовно відокремлюючи їх об'єктивний зміст від вольових відносин, що утворюють їхню правову форму. Однак послідовне логічне сходження від абстрактного до конкретного, іманентне методології економічної науки, припускає, що за таким аналітичним розмежуванням повинен слідувати синтез об'єктивної та вольової сторін економічних явищ і процесів. Такий синтез покликаний логічно послідовно інтегрувати вольовий фактор у структуру економічного аналізу. Така діалектична єдність аналізу та синтезу методологічно дозволяє сформулювати певний категоріальний підхід до політико-економічного аналізу процесу децентралізації в Україні.

Як відомо, стратегічний задум децентралізації полягає насамперед у тому, щоб на рівні територіальних громад подолати відчуження місцевої влади від людей на основі посилення політико-економічної ролі місцевого

самоврядування [33]. При цьому треба враховувати, що в умовах старої системи управління, з одного боку, місцеві органи влади на рівні районів були значною мірою відчужені від людей, а, з іншого боку, селищні ради, хоч і не відчужені від людей такою мірою, як районні адміністрації, але не мають коштів для вирішення серйозних господарчих проблем і тому економічно безсилі. Оскільки в такій системі управління фактично відсутній колективний суб'єкт, здатний управляти економічним розвитком території, тому економічний розвиток пускається на самоплив, і об'єктивні закони ринку діють стихійно, практично перетворюючи людей з економічних суб'єктів на агентів відчужених від них ринкових сил. Навпаки, децентралізація, з одного боку, дозволяє подолати відчуження локальних органів влади від людей, а, з іншого боку, наділяє територіальні громади певними ресурсами для управління не лише соціальним, а й економічним розвитком території, і тим самим дозволяє частково подолати відчужений від людей характер дії об'єктивних економічних законів через їх свідоме використання для розвитку продуктивних сил цієї території [33; 34; 35].

Тим самим політико-економічний аналіз процесу децентралізації торкається складного теоретичного питання про характер дії об'єктивних економічних законів, який залежить від існування чи відсутності в національній, регіональній чи локальній економічній системі колективного суб'єкта, здатного свідомо використовувати ці об'єктивні закони для розвитку продуктивних сил. Якщо такого колективного суб'єкта немає, то дія цих об'єктивних законів неминуче набуває відчуженого від людей стихійного характеру, і люди опиняються в повній залежності від ринкової стихії подібно до того, як вони перебувають у владі законів природи, які вони не пізнали і не навчилися використовувати у своїх цілях. Такий відчужений від людей характер стихійної дії економічних законів означає, що ці об'єктивні закони діють за спиною

економічних суб'єктів як сліпі сили, вільні від будь-якого управління, які тим самим неминуче породжують елементи анархії і хаосу.

Однак подолання на локальному рівні адміністративно-правового відчуження влади від громадян та встановлення контролю громадян над органами влади в процесі децентралізації відкриває дорогу до подолання не тільки політико-правового, а й економічного відчуження, пов'язаного зі стихійним впливом об'єктивних законів ринку на економічних суб'єктів. Якщо в процесі децентралізації територіальні громади та їх об'єднання поступово почнуть перетворюватися на колективних суб'єктів, здатних свідомо використовувати об'єктивні економічні закони для розвитку продуктивних сил на своїй території, то з погляду політико-економічного змісту реформи децентралізації це означатиме початок подолання відчуженої від людей стихійної дії об'єктивних економічних законів і тим самим - початок зворотного перетворення людей з агентів на активних суб'єктів економічних відносин. Таким чином, на рівні територіальних громад та їх об'єднань подолання локального адміністративно-правового відчуження влади від людей може і повинно супроводжуватися подоланням не тільки політичного, а й економічного відчуження, пов'язаного зі стихійною дією економічних законів.

Оскільки при розгляді економічного відчуження йдеться, перш за все, про стихійну дію чи свідоме використання економічних законів, то економічна наука, яка вивчає ці об'єктивні закони, покликана відіграти чималу роль у подоланні цього виду відчуження. Тим часом у результаті практичного спілкування з головами територіальних громад стає цілком очевидно, що на цьому рівні місцевого самоврядування гостро не вистачає наукових знань для того, щоб використовувати нові економічні можливості, які відкриває реформа децентралізації. Тому економічна наука покликана надати місцевому самоврядуванню більш науковий характер і пропонувати йому суттєву підтримку у питаннях свідомого

використання об'єктивних економічних законів для розвитку продуктивних сил цієї території.

Таким чином, найважливіша особливість політико-економічного змісту місцевого самоврядування на рівні територіальних громад та їх об'єднань, що утворює головний політико-економічний сенс реформи децентралізації, полягає в тому, щоб зробити територіальні громади та їх об'єднання провідними суб'єктами економічного розвитку своїх територій за так званим суб'єкт-об'єктним принципом, який передбачає достатню господарську активність колективного суб'єкта, здатного свідомо використовувати об'єктивні економічні закони для розвитку своєї території. При цьому йдеться не лише про закони ринку, а й про об'єктивні економічні закони капіталізму і, перш за все, промислового капіталізму [30, с. 27-28].

Говорячи про об'єктивні економічні закони та їх свідоме використання методологічно важливо, категоріально розрізнати закони ринку та закони промислового капіталізму. Світовий досвід вчить, що стихійна дія економічних законів капіталізму в сучасних умовах веде не до промислового, а до периферійного, економічно та технологічно відсталого капіталізму. Внаслідок цього для розвитку продуктивних сил колективні суб'єкти на національному, регіональному та локальному рівнях повинні свідомо використовувати для свого промислового розвитку не просто закони ринку, а саме закони капіталізму та, насамперед, промислового капіталізму шляхом всемірного сприяння створенню промислових та логістичних підприємств, що ґрунтуються на найманій праці та збільшують величину доданої вартості та кількість робочих місць на даній території. Тим більше, що перспективи післявоєнного відновлення відкривають для цього нові можливості, пов'язані з міжнародною підтримкою цього процесу. Таким чином, для розвитку промислового капіталізму в сучасних умовах необхідне свідоме використання, перш за

все, саме іманентних капіталізму специфічних економічних законів, а не лише абстрактних законів ринку, які до того ж нерідко розглядаються поверхнево як проста гра попиту та пропозиції.

Порівнюючи районні адміністрації з територіальними громадами та їх об'єднаннями, треба враховувати, що районні адміністрації, не будучи за своєю політико-економічною природою колективними суб'єктами, що виражають волю населення свого району, працюють в основному за об'єкт-суб'єктним принципом, що передбачає переважно стихійний економічний розвиток. Максимум, що вони можуть - це більш менш успішно адаптувати свої райони і, перш за все, їх соціальну інфраструктуру, до процесу економічного розвитку, що відбувається в основному стихійно, тобто незалежно від їх волі і свідомості під дією об'єктивних економічних законів, які вони зазвичай навіть не намагаються свідомо використовуватиме для розвитку продуктивних сил. По суті, це залишки існуючої в радянські часи централізованої адміністративної системи, в якій питання економічного розвитку території вирішувалися не місцевими, а центральними органами влади. Останні мали стежити, перш за все, за прийнятими для населення соціальними умовами життя та станом соціальної інфраструктури [30, с. 27-28].

Навпаки, політико-економічний сенс реформи децентралізації полягає в тому, щоб реальна влада на місцях переходила до територіальних громад та їх об'єднань, здатних діяти за європейським суб'єкт-об'єктним принципом, тобто виступати як колективні суб'єкти, здатні свідомо використовувати об'єктивні економічні закони для розвитку продуктивних сил своєї території. Тим більше, що реальна інтеграція України до ЄС передбачає подолання відчуження влади від суспільства як на загальнонаціональному рівні, так і на локальному рівні територіальних громад та їх об'єднань (які з часом передбачається трансформувати в префектури європейського типу, що й буде означати справжнє реальне

завершення реформи децентралізації) [36]. У цьому подоланні відчуження людей від органів влади на всіх рівнях полягає головний політико-економічний зміст реальної євроінтеграції України, без якої суто формальна інтеграція України до ЄС сама по собі може не принести очікуваних результатів.

Таким чином, при теоретичному аналізі політико-економічного змісту процесу децентралізації в Україні методологічно необхідно категоріально розмежовувати різні історичні етапи цього історичного процесу, які можуть бути умовно позначені як номінальний, формальний та реальний щаблі децентралізації. Переважно номінальний ступінь охоплює ранній період становлення територіальних громад, який тривав з 2005 по 2014 рр. доти, доки вони не почали в процесі реформи наділятися такими ресурсами для вирішення соціально-економічних проблем, які раніше мали в своєму розпорядженні районні адміністрації. Перехід до переважно формального ступеня інституційного розвитку територіальних громад означає, що ресурси передаються від районних адміністрацій до територіальних громад та їх об'єднань, але, з іншого боку, ці можливості ще повною мірою не використовуються громадами та їх об'єднаннями для свідомого регулювання економічного розвитку своїх територій.

Перехід від формального до реального ступеня політико-економічного розвитку територіальних громад розпочнеться тоді, коли вони зможуть використати свої ресурси для свідомого регулювання в межах своїх можливостей економічного розвитку своїх територій на зразок префектур європейського типу. Тільки цей досить високий майбутній ступінь інституційного розвитку територіальних громад та їх об'єднань зможе реалізувати на практиці головний задум реформи децентралізації в Україні, що передбачає в перспективі реальне перетворення об'єднаних територіальних громад на префектури європейського типу. Реальний ступінь розвитку об'єднаних

територіальних громад у напрямку поступового перетворення їх на префектури відповідає майбутньому періоду реальної інтеграції України до ЄС [36], яка в перспективі має послідувати за формальною євроінтеграцією. Звідси видно, що, якщо підходити з погляду реальної сторони, пов'язаної зі свідомим регулюванням органами місцевого самоврядування економічного розвитку на своїй території, то реформа децентралізації в Україні насправді ще далека від завершення, і лише з чисто формальної точки зору може вважатися близькою до нього. Насправді вона ще тільки починається, тому що її основний політико-економічний зміст ще чекає на свою реалізацію в майбутньому.

Таким чином, важливо повною мірою враховувати специфічні особливості сучасного етапу процесу децентралізації в Україні, який проходить у своєму історичному розвитку три ступені: номінальний, формальний та реальний. На сучасному етапі децентралізація носить ще багато в чому формальний характер, тому що практична діяльність територіальних громад та їх об'єднань ще не відрізняється істотно за своїм змістом від діяльності районних адміністрацій, які займалися питаннями переважно соціального розвитку території та пасивною адаптацією соціальної інфраструктури до тих процесів економічного розвитку, які відбувалися стихійно під впливом ринкових сил. У радянські часи ці процеси теж так само відбувалися незалежно від місцевої влади, але з іншої причини, пов'язаної з централізованим плануванням процесів економічного розвитку, практично незалежно від волі та бажання місцевої влади. І в тому, і в іншому випадку процеси економічного розвитку набувають відчуженого характеру в тому сенсі, що вони відбуваються незалежно від більшості населення даної території, яке не є в даних випадках колективним суб'єктом, здатним через посередництво органів місцевого самоврядування надавати активний вплив на процеси економічного розвитку своїх територій.

В цих умовах економічна наука покликана допомогти місцевому самоврядуванню свідомо використовувати об'єктивні економічні закони. Тому до предмета економічної теорії цілком і повністю належить як питання, які саме об'єктивні економічні закони відповідають досягнутий щаблі розвитку, але й у тому, як можна найкраще свідомо використовувати ці об'єктивні економічні закони задля подальшого розвитку продуктивних сил. Тому економічна наука покликана не тільки допомогти місцевому самоврядуванню уникнути стратегічних помилок, пов'язаних із нерозумінням характеру об'єктивних економічних законів, але й запропонувати таку модель місцевого самоврядування, що необхідна для свідомого їх використання [30, с. 28].

Література:

1. *Bardhan P. On the Concept of Power in Economics. Economics and Politics. 2018. № 3. P. 265–277.*
2. *Bocage D. General Economic Theory of Francois Perroux. Lahman: University Press of America. 2019.*
3. *Clegg S. The Theory of Power and Organization. London: Routledge, 2007.*
4. *Dugger W. M. Corporate Power. New York: Greenwood Press, 2018.*
5. *Lukes S. Power: A Radical View. London: Macmillan, 2019.*
6. *Papandreou A. Externality and Institutions. Oxford: Clarendon Press, 1994.*
7. *Russell B. Power. London: Routledge, 2020.*
8. *Takata Y. Power Theory of Economics. New York: St. Martins Press, 2018.*
9. *Harsanyi J. Power in Economics. Harmondworth: Penguin books, 1971.*
10. *Schutz E. Markets and Power. Journal of Economic Issues. 1995. Vol. XXIX. No.4. P. 1147-1170.*
11. *Rothschild K. Introduction // Power in Economics. Ed. by K. W. Rothschild. Harmondworth: Penguin, 1983. P. 7 – 17.*
12. *Грималюк А. В. Трансформаційні процеси у високорозвиненій економіці: теорія і методологія аналізу : монографія. Одеса: Астропринт, 2020. 280 с.*
13. *Galbraith J. K. New Industrial State. Boston: Houghton Mifflin Co., 1967.*
14. *Galbraith J. K. American Capitalism: The Concept of Countervailing Power. Boston: Houghton Mifflin Co., 1956.*
15. *Galbraith J. K. Economics and the Public Purpose. Boston:Houghton Mifflin Co., 1973.*
16. *Galbraith J. K. The Anatomy of Power. Bungay, Suffolk: Richard Clay Ltd., 1984.*
17. *Weber M. Economy and Society: A New Translation. Harvard: Univ. Press. 2019.*
18. *Parsons T. The Social System. London: Routledge, 2019.*
19. *Schmitt C. Legality and Legitimacy. Durham: Duke Univ. Press. 2018.*

20. *Habermas Ju. The Structural Transformation of the Public Sphere: An Inquiry into a Category of Bourgeois Society. Cambridge, UK: Polity. 1989.*
21. *Habermas Ju. Legitimation Crisis. Cambridge, UK: Polity, 1976.*
22. *Habermas Ju. Theory of Communication Action I: Reason and the Rationalization Of Society. Boston, Mass.: Beacon Press, 1984.*
23. *Зверяков М. И. Теоретические проблемы формирования национальной экономической системы. Одесса : Астропринт, 2012. 235 с.*
24. *Зверяков М. И. Теоретична парадигма сталого розвитку та українські реалії. Економіка України. 2018. № 10. С. 10 – 31.*
25. *Зверяков М. И. Економічний розвиток в епоху становлення «цифрового капіталізму». Економіка України. 2020. № 8. С. 3 – 23.*
26. *Зверяков М. И., Грималюк А. В. Одеська школа та сучасність. Економічна теорія. 2018. № 2. С. 5 – 21.*
27. *Зверяков М. И. Наукова спадщина А. К. Покритана у світлі сучасних проблем економічної теорії. Економіка України. 2021. № 1. С. 84 – 92.*
28. *Enfu Cheng. The Creation of Value by Living Labor: A Normative and Empirical Study. Vol. 2. London and Istanbul: Canut Press, 2019.*
29. *Qunhui Huang. China's Industrialization Process. Singapore : Springer Singa pore, 2018. 275 p.*
30. *Зверяков М. И., Грималюк А. В. Економічна теорія, державна політика і публічне управління. Економіка України. 2019. № 11–12. С. 3–33.*
31. *Про місцеве самоврядування в Україні: Закон України від 21.05.1997 р. № 280/97-ВР. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/280/97-%D0%B2%D1%80>*
32. *Конституція України від 28.06.1996 р. № 254к/96-ВР URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80>*
33. *Концепція реформи місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні: Розпорядження КМУ від 01.04.2014 № 333. URL: <https://www.minregion.gov.ua/wp-content/uploads/2016/01/Концепсија.pdf>*
34. *Про добровільне об'єднання територіальних громад: Закон України від 05.02.2015 № 157-VIII (Редакція станом на 14.05.2020). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/go/157-19>*
35. *Про співробітництво територіальних громад: Закон України від 17.06.2014 № 1508-VII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/go/1508-18>*
36. *Угода про асоціацію України з ЄС : зміст та імплементація. URL: https://parlament.org.ua/upload/docs/final_1.pdf*

РОЗДІЛ 7. ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО В ТРАНЗИТИВНІЙ ЕКОНОМІЧНІЙ СИСТЕМІ

7.1. Загальні підходи до теоретичного визначення змісту державно-приватного партнерства

В сучасних складних умовах для економіки України вкрай загострюється питання щодо перспектив, напрямів та способів відновлення вітчизняної економіки у повоєнні часи. Зазначені проблеми додатково загострюються через транзитивний стан вітчизняної економіки. Тому врахування можливостей, аналіз та оцінка перспектив використання в нашому суспільстві і публічному управлінні та адмініструванні механізму державно-приватного партнерства (Public-Private Partnerships) уявляється особливо актуальним. Сьогодні у світі вже напрацьований багатий досвід використання механізму державно-приватного партнерства для забезпечення ефективного функціонування державного апарату з метою розвитку економіки, суспільства та підвищення рівня життя населення. Однак роль зазначених чинників невпинно посилюється на фоні загального бурхливого розвитку технологій, впровадження у виробництво робототехніки, штучного інтелекту, нанотехнологій та інших досягнень, перетворення управлінського механізму на справжній драйвер цивілізаційних змін. Усе це вимагає нагального вирішення актуальних економічних і соціальних проблем українського суспільства, загальних питань побудови та функціонування механізму державно-приватного партнерства розробленого з урахуванням вітчизняних умов та особливостей, традиції та досвіду соціально-економічного розвитку. Як наслідок, зростає увага державних службовців і науковців не лише до проблем теорії і практики сучасного змісту і структури державно-приватного партнерства, але й до осмислення причин, умов і механізмів його розвитку та підвищення ефективності на сучасному етапі в різних

галузях життєдіяльності суспільства. Вирішення окреслених проблем значною мірою допоможе Україні сформувати власну модель сталого економічного розвитку та розширити горизонти ефективної діяльності в інших сферах свого життя.

Незважаючи на велику кількість публікацій, що містять аналіз змісту, форм, функцій, завдань та способів реалізації державно-приватного партнерства в сучасних умовах глобалізації та докорінної перебудови усього світогосподарського устрою, посилення впливу багатьох чинників на економічні процеси, особливо в транзитивних економічних системах, багато питань залишається невирішеними. Серед них опинилося і питання про забезпечення ефективної реалізації у транзитивній економічній системі програм державно-приватного партнерства, надання проблемі широкого розвитку форм і методів реалізації проєктів державно-приватного партнерства особливого статусу. Вирішення цієї проблеми, на нашу думку, буде сприяти усуненню нестачі уваги науковців та державних службовців до проблем теорії і практики сучасного змісту і структури державно-приватного партнерства, осмислення причин, умов і механізмів його трансформації в різних галузях життєдіяльності суспільства. Результатом усіх цих процесів стане впровадження у виробництво сучасних технологій, форм, методів та принципів державно-приватного партнерства і як наслідок підвищення ефективності вітчизняної економіки.

Тому, важливим є доведення необхідності теоретичного осмислення сучасного змісту державно-приватного партнерства, його ролі у відтворювальних процесах в транзитивній економічній системі, та ґрунтовний аналіз можливостей розширення використання форм державно-приватного партнерства в економіці України в сучасних умовах економічної глобалізації і парадигматичних змін в теорії і практиці публічного управління та адміністрування.

Проблеми стану, перспектив розвитку та динаміки основних

процесів державно-приватного партнерства у своїх працях досліджували вітчизняні та зарубіжні фахівці: Амурц Д., Баженов А., Баталов О., Берданова О. В., Білоус А., Вакуленко В. М., Валюшко І., Геєць В. М., Геддес М., Головінов О. М., Демчук А., Діденко Н. Г., Дубницький В. І., Запатріна І., Йєскомб Е. Р., Лендъел М. О., Ляпін Д., Мартусевич А., Магаріньос К., Мельник А. Ф., Мікула Н. А., Нагорна О., Новікова І., Оладеїнд Ф., Осборн С. П., Павлюк К. В., Павлюк А., Рейч М. Р., Смагулов Б., Савас Е. С., Стігліц Д. Е., Сич Н. А., Ткачук А. Ф., Удовицька Є.А., Федів І. О., Фишко Є. О. та ін.

Зазначені науковці своїх працях зробили ретельний аналіз причин, умов та наслідків зростання ролі і розвитку механізму державно-приватного партнерства як на різних рівнях світової економіки так і в окремих національних системах, що мають свої особливості та специфічні умови функціонування. Додаткові особливості на реалізацію програм державно-приватного партнерства здійснюють умови функціонування транзитивної економіки. Перш за все теоретичні розробки стосовно державно-приватного партнерства присвячені з'ясуванню сутності та уточненню змісту поняття «державно-приватне партнерство». Крім того, значна кількість наукових праць присвячена дослідженню змісту інструментів, принципів, форм, методів та механізмів реалізації державно-приватного партнерства, можливостей застосування та з'ясуванню практичних аспектів підготовки і впровадження інвестиційних проєктів. Також, значна частка наукових праць присвячена розгляду механізму та принципів побудови системи оцінки якості державно-приватного партнерства, визначення ефективних шляхів оцінки результативності різноманітних проєктів співпраці держави та бізнесу. Значна частина досліджень присвячена аналізу складу та ролі учасників такого партнерства, а також змісту і форм угод, що укладаються, періоду їх дії та ступеню відповідальності сторін за результати діяльності. Усі дослідники

відмічають безумовні переваги державно-приватного партнерства, його значущість в розширенні можливостей транзитивної економіки, для забезпечення соціально-економічного розвитку, а для економіки України додатково – відновлення у повоєнні часи. Але, попри значні переваги державно-приватного партнерства, не всім проектам вдається забезпечити найкраще співвідношення «ціна-якість» та найкращу ефективність під час реалізації. На це є багато причин. Як правило, недоліки обумовлені недосконалістю, заплутаністю нормативно-правової бази, забюрократизованістю процедури укладання угод, низькою узгодженістю структури договорів та відсутністю спроможності ефективно відстежувати процес реалізації і можливості стимулювати бажану поведінку приватних партнерів. Як наслідок, значно знижується результативність державно-приватного партнерства у забезпеченні ефективного соціально-економічного розвитку та гідного рівня життя людей.

Тлумачення змісту терміну «державно-приватне партнерство» має свої особливості. Так, окремі науковці справедливо вважають більш змістовним та точним термін «публічно-приватне партнерство» через те, що використання терміну «державно-приватне партнерство» замість терміну «публічно-приватне партнерство» значною мірою звужує сутність даного поняття [2, с. 64].

Запатріна І.В. вважає найбільш вдалим визначення Економічної комісії ООН у Європі (UNECE) відповідно до якого публічно-приватне партнерство є інноваційною контрактною угодою між публічним та приватним секторами у наданні публічних послуг і розбудові інфраструктури [2, с. 64].

Залозна Ю. С., Бутенко Н. В., Петрова І. П. вважають більш коректним термін «публічно-приватне партнерство», який на їхню думку найбільш точно відтворює зміст концепції, оскільки в зарубіжній практиці у відносинах з приватним сектором активно приймають участь як органи

державної влади, так і органи місцевого самоврядування, громадські організації, благодійні фонди [3 с. 21]. В публікації Круглова В.В. публічно-приватне партнерство розглядається як дієвий інструмент, що здатен забезпечити розвиток довгострокового взаємовигідного діалогу органів місцевого самоврядування з суб'єктами підприємницької діяльності та мешканцями громади [4, с. 149]. Єгоричева С. Б. та Лахижа М. І. визначають публічно-приватне партнерство як визнаний суспільством і перевірений на практиці комплексний механізм поєднання зусиль публічних (державних органів та органів місцевого самоврядування) і приватних суб'єктів з метою оптимізації процесів створення та використання інфраструктурних об'єктів і надання публічних послуг [5, с. 3]. Термін «публічно-приватне партнерство» використовують Ющенко Н. В., Дячек В. В., Ковтун М. В., які вважають публічно приватне партнерство інструментом залучення бізнесу для подолання дефіциту коштів у державному бюджеті [6]. Крім того, у законодавстві та наукових дослідженнях поряд з терміном «публічно-приватне партнерство» та «державно-приватне партнерство» вживаються також такі словосполучення, як «муніципально-приватне партнерство», «взаємодія держави й бізнесу», «громадсько-державне партнерство» [5, с. 3], «приватно-державне партнерство», «публічно-державна кооперація» [3, с. 21] тощо.

Безумовно в підході науковців до визначення сутності взаємодії держави та бізнесу як публічно-приватного партнерства є раціональне зерно з яким трудно не погодитися через те, що воно точніше відображає сутність цього явища. Тим не менше, в даній публікації з огляду на традиційне бачення сутності даної системи відносин у вітчизняній теорії та практиці терміни «державно-приватне партнерство» та публічно-приватне партнерство» вживатимуться як синоніми.

Зміст терміну «державно-приватне партнерство» формується з таких складових, як «партнерство» та «державно-приватне» [7, с. 8-9]. Сутність терміну «партнерство» походить від французького «partenaire», та визначається як спільна участь у певній діяльності. Під партнерством розуміється конкретизація форми взаємовідносин окремих суб'єктів у процесі спільної діяльності. До спільної діяльності учасників такої форми відносин спонукає спрямованість на досягнення кращого результату через консолідацію зусиль. А зміст терміну «державно-приватне» вказує на учасників – суб'єктів відповідного процесу та свідчить про те, що держава та приватний капітал усвідомили взаємну вигоду та можливість отримати кращий результат від об'єднання зусиль на певному напрямку, або в певних галузях та секторах. Таке об'єднання можливо лише за умови дотримання взаємовигідних, паритетних і зрозумілих усім учасникам правил і процедур взаємодії, коли держава здатна створювати необхідні, передусім державні, інституції й організації щодо адекватного трансформування приватної ініціативи бізнес-структур у суспільно корисну діяльність [7, с. 8-9].

Як свідчить світовий досвід, загального визначення поняття державно-приватного партнерства не існує. МВФ визнав, що немає чіткого погодження стосовно того, як тлумачити державно-приватне партнерство [8, с. 18]. Тим не менше, із змісту законодавчих актів та наукових публікацій в яких розглядаються питання державно-приватного партнерства, можна виокремити сутність тлумачень, що вкладають автори у цей термін. Також при дослідженні теоретичних поглядів щодо сутності державно-приватного партнерства, зазначимо, що в контексті сучасної наукової бази мають місце розбіжності під час формулювання поняття державно-приватного партнерства та визначення його аспектів.

Сутність категорії «державно-приватне партнерство» різними науковцями трактується в залежності від відповідних класифікаційних

ознак. Серед таких основних класифікаційних ознак державно-приватного партнерства виділяють наступні [9, с. 94]:

- юридична оформленість взаємодії держави і приватного бізнесу;
- об'єднання активів (ресурсів і компетенцій);
- розподілення ризиків;
- державна власність як об'єкт партнерства;
- спрямованість на вирішення державних і суспільно значущих завдань, досягнення соціально-економічного ефекту, стратегічних цілей економічного розвитку;
- одержання та розподілення доходу (прибутку, вигод) між сторонами (учасниками) державно-приватного партнерства;
- рівноправність сторін партнерської взаємодії;
- взаємна вигідність співробітництва між державою і бізнесом.

Згідно з вітчизняним законодавством, сутність державно-приватного партнерства визначено в Законі України «Про державно-приватне партнерство», який визначає організаційно-правові засади взаємодії державних партнерів з приватними партнерами та основні принципи державно-приватного партнерства на договірній основі. В ст. 1 Закону вказано, що державно-приватне партнерство – це «співробітництво між державою ..., територіальними громадами в особі відповідних державних органів, ... та юридичними особами, крім державних та комунальних підприємств, установ, організацій (приватних партнерів), що здійснюється на основі договору ...» [10].

В Програмі розвитку державно-приватного партнерства (Public Private Partnership Development Program (P3DP)) яка реалізується в Україні та фінансується Агентством США з міжнародного розвитку (USAID) визначено, що державно-приватне партнерство – це засноване на довгостроковому договорі співробітництво між організацією публічного сектору (наприклад, органом місцевого самоврядування чи центральним

органом виконавчої влади) та приватною компанією чи підприємцем щодо надання державних послуг та покращення інфраструктури [11]. В програмі при визначенні змісту державно-приватного партнерства акцент зроблений на наданні якісних послуг, у той час як, створені протягом дії договору державно-приватного партнерства активи, з моменту його закінчення передаються у власність державного чи муніципального партнера.

Однак, законодавче визначення цього терміну не дозволяє належним чином з'ясувати сутність досліджуваного явища, тому для уточнення його сутності розглянемо альтернативні трактування науковцями цього терміну.

Булавинець В. М. та Сидор. І. П. визначають державно-приватне партнерство як механізм партнерських відносин між державою та приватним сектором економіки у розвинених країнах, що використовується для реалізації інфраструктурних, гуманітарних та природоохоронних проектів [12].

Шилепницький П. І. подає визначення державно-приватного партнерства у широкому розумінні: «Державно-приватне партнерство – це комплекс відносин, стабільних і тривалих, які виникають між державою в особі її центральних та регіональних органів виконавчої влади і місцевого самоврядування, з однієї сторони, та представників бізнесу, інститутів громадянського суспільства та місцевих спільнот – з іншої, з приводу перерозподілу повноважень щодо створення інфраструктури загального користування, виробництва товарів і надання послуг, які традиційно вважалися монополією держави, та врегулювання між сторонами у зв'язку з цим таких питань: розподіл відповідальності, ризиків, зобов'язань щодо фінансового забезпечення, проектування, будівництва, утримання, експлуатації, права власності, участі в управлінні та розподілі прибутку, що базується на принципах рівності, відкритості, недискримінації,

змагальності, підвищення ефективності та мінімізації ризиків і витрат» [13, с. 3].

Українські науковці Павлюк К. та Павлюк С. визначають сутність державно-приватного партнерства як «конструктивне співробітництво держави, суб'єктів підприємницької діяльності і громадянських інститутів в економічній, політичній, соціальній, гуманітарній та інших сферах суспільної діяльності для реалізації суспільно значимих проектів на засадах пріоритетності інтересів держави, її політичної підтримки, консолідації ресурсів сторін, ефективного розподілу ризиків між ними, рівноправності і прозорості відносин для забезпечення поступального розвитку суспільства» [14, с. 11].

Сімсон О. досліджує юридичні аспекти державно-приватного партнерства та його застосування в інноваційній діяльності. Сутність державно-приватного партнерства на думку науковця це правова модель гармонізації публічних і приватних інтересів у інноваційних відносинах та організаційно-інституціональний механізм її реалізації. Держава виступає у відносинах державно-приватного партнерства не як суб'єкт влади, а як рівноправний партнер, як підприємець, що готовий розділити ризики від інноваційної діяльності [15, с. 230].

На думку Білоус А. для Уряду державно-приватне партнерство є визнаним способом залучення коштів на впровадження проектів без власних капітальних інвестицій. Як правило, Уряд залучає приватних партнерів з метою реалізації певних частин проекту, а також інвестування в його розвиток (модернізацію) [16].

Удовицька Є.А. вважає, що сутність державно-приватного партнерства в інноваційному розвитку полягає у створенні взаємовигідної форми співпраці, сторони якої спільно реалізують суспільно значущі проекти, ґрунтуючись на угоді про розподіл завдань і ризиків [17, с. 100].

Узагальнюючи ознаки державно приватного партнерства,

представлені в різних визначеннях, можна стверджувати, що основними з них є [25, с. 111]:

- об'єднання активів та управлінських навичок як державних інституцій, громадського, так і приватного секторів;
- отримання спільної вигоди, що характеризується економією ресурсів органів державної влади та отриманням прибутку як від використання державних активів, так і приватного капіталу;
- такий розподіл прибутку, за якого обидві сторони є мотивованими досягати успіху в реалізації проектів;
- справедливий розподіл ризиків між органами влади та приватним сектором, для того щоб кожна сторона була відповідальною щодо реалізації проекту та захищеною від невдач.

Таким чином, не дивлячись на багатогранну палітру при тлумаченні науковцями сутності державно-приватного партнерства усі погоджуються з тим, що воно є вагомим аргументом в процесі забезпечення ефективного соціально-економічного розвитку на основі плідної співпраці держави, публічного сектору та бізнесу.

7.2. Аналіз можливостей та оцінка перспектив використання державно-приватного партнерства в транзитивних економічних системах

Серед характерних ознак сучасного світового господарства виділяються питання пошуку та впровадження різноманітних моделей, форм, методів, прийомів та способів підвищення ефективності економічної діяльності суб'єктів господарювання та забезпечення сталого соціально-економічного розвитку в умовах сучасного світу, що швидко змінюється. Нестабільність сучасного світового господарства, санкційні війни та зростання напруженості, постійна трансформація характеру світогосподарських зв'язків створюють складні умови для ведення бізнесу,

чинять перешкоди на шляху відновлення економіки та у підсумку знижують рівень життя населення і загострюють соціальну напруженість. Крім того, сучасний етап трансформації світового господарського механізму, суперпозиція економічних циклів (цикли Д. Кітчина, К. Жугляра, С. Кузнеця, М. Д. Кондратьєва збіглися на початку стадії зростання) та інші об'єктивні фактори, сприяють зростанню напруженості світогосподарських відносин, посиленню боротьби за лідерство на світовому ринку. На фоні цього трагічні події, що розгорнулися в Україні з 24 лютого 2022 р. ще більше загострили ситуацію та значно вплинули не лише на сторони, безпосередньо залучені до нього, а й на економіку усіх країн Європи та багатьох країн світу через те, що провокують загальні зміни у існуючій економічній, фінансовій та геополітичній структурі світового господарства. Зазначені та інші чинники значно загострюють питання пошуку найбільш дієвих та ефективних шляхів подолання кризових ситуацій і виходу економіки на шлях сталого соціально-економічного розвитку. Ефективному вирішенню зазначених проблем сприятиме посилення уваги науковців та державних службовців до проблем теорії і практики сучасного змісту, структури та практики реалізації державно-приватного партнерства, осмислення причин, умов і механізмів його трансформації в різних суспільних та економічних секторах. Результатом таких процесів стане впровадження нових форм бізнесу, використання сучасних технологій, форм, методів та принципів державно-приватного партнерства і як наслідок підвищення ефективності національної економіки.

Сьогодні партнерська взаємодія держави і бізнесу поширена в багатьох країнах світу. На європейському континенті найбільша частка угод державно-приватного партнерства реалізовується у Великобританії, Франції, Німеччині, Іспанії, Італії, Нідерландах. Дуже активно такі форми взаємодії практикуються у Латинській Америці й Азіатсько-

Тихоокеанському регіоні. На ці регіони припадає понад 1/3 всіх проектів державно-приватного партнерства. Більша частина проектів реалізовується у Китаї (18,7% угод та 2,1% світових інвестицій у проекти публічно-приватного партнерства) та Індії (12,8% угод і 13,4% світових інвестицій у проекти публічно-приватного партнерства [1, с. 268-269].

Важливіше значення для забезпечення ефективної діяльності в рамках державно-приватного партнерства мають форми (механізми) такої співпраці. У світі вже накопичений чималий досвід використання організаційних форм державно-приватного партнерства. Поряд з тим, варто зазначити, що у міжнародній практиці відсутня єдина уніфікована класифікація форм державно-приватного партнерства. Але на підставі аналізу наукових публікацій та законодавчих документів можна виділити найбільш характерні форми державно-приватного партнерства, що використовуються в країнах світу.

У ст. 5 Закону України «Про державно-приватне партнерство» визначено наступні форми здійснення державно-приватного партнерства [10]:

- концесійний договір;
- договір управління майном (виключно за умови передбачення у договорі, укладеному в рамках державно-приватного партнерства, інвестиційних зобов'язань приватного партнера);
- договір про спільну діяльність;
- інші договори.

Договір, укладений у рамках державно-приватного партнерства, може містити елементи різних договорів (змішаний договір), умови яких визначаються відповідно до цивільного законодавства України.

Світовий банк розмежовує моделі державно-приватного партнерства за ступенем участі приватного сектору [18, с. 51]:

- Контракти на управління та лізингу (Management and Lease Contracts) – приватний сектор бере на себе відповідальність за здійснення управління проектом протягом терміну, обумовленого в договорі, але при цьому об'єкт залишається у власності держави, за якою також залишається право прийняття інвестиційних рішень.

- Концесії (Concessions) – приватний партнер зобов'язується здійснювати управління проектом у межах договірної періоду, протягом якого на приватного партнера також покладається значний ризик, пов'язаний з інвестиційним вкладенням капіталу.

- «Проекти зеленого поля» (Greenfield Projects) – приватний партнер самостійно або спільно з державою будує і експлуатує новостворений об'єкт у межах терміну, зазначеного в контракті. Продаж активів (Divestitures) – приватний сектор купує частину об'єкта в державного сектору через розміщення вільних коштів у купівлю акції або через програми приватизації, що надають право власності на об'єкти.

- Продаж активів (Divestitures) – приватний сектор купує частину об'єкта в державного сектору через розміщення вільних коштів у купівлю акцій або через програми приватизації, що надають право власності на об'єкти.

У наукових публікаціях, посилаючись на світову практику, виділяють наступні форми реалізації державно-приватного партнерства [6]:

- Контракти, як адміністративний договір, що укладається між державою і приватною фірмою на здійснення певних суспільно необхідних і корисних видів діяльності.

- Оренда в її традиційній формі (договору оренди) та у формі лізингу. Особливість орендних відносин між владними структурами та приватним бізнесом полягає в тому, що на певних умовах договором відбувається передача приватному партнеру державного або

муніципального майна у тимчасове користування і за певну плату. У разі договору лізингу лізингоодержувач має право викупити державне або муніципальне майно.

- Концесія (концесійна угода) – специфічна форма відносин між державою і приватним партнером, яка отримує все більше поширення. Особливість такої угоди полягає в тому, що держава в рамках партнерських відносин, залишаючись повноправним власником майна, яке є предметом концесійної угоди, уповноважує приватного партнера виконувати протягом певного терміну функції, які обумовлюються в угоді і наділяє його з цією метою відповідними правами, необхідними для забезпечення нормального функціонування об'єкта концесії. За користування державною або муніципальною власністю концесіонер вносить плату на умовах, обумовлених в концесійній угоді. Концесійні угоди розрізняються в залежності від кількості наданих приватному партнеру прав щодо розпорядження та користування власністю.

- Угоди про розподіл продукції. Така форма співробітництва держави та бізнесу нагадує традиційну концесію. Відмінності полягають перш за все в різній конфігурації відносин власності між державою і приватним партнером. Якщо в концесії концесіонеру на правах власності належить вся випущена продукція, то в угодах про розподіл продукції партнеру належить тільки її частина. Умови і порядок розподілу продукції між державою та приватним партнером і визначаються в угоді про розподіл продукції.

- Спільні підприємства. Залежно від структури і характеру спільного капіталу ця, досить поширена форма партнерства держави та приватного бізнесу, може функціонувати або у формі акціонерного товариства, або спільного підприємства з пайовою участю сторін.

- Контракти життєвого циклу. В окремих західних країнах контракти життєвого циклу (Life Cycle Contracts/ LCC) розглядають як різновид

концесії. Бізнес-партнер отримує щорічний прибуток тільки в тому випадку, якщо він підтримує інфраструктурний об'єкт на певному рівні. Контрактна модель дозволяє держзамовнику перекласти всі проектні, будівельні та експлуатаційні ризики на приватну сторону, сконцентруватися лише на основних параметрах об'єкта і контролі досягнення заданих параметрів. Тим самим після введення об'єкта в експлуатацію тягар утримання повністю буде покладений на приватну сторону. Обсяг поточних витрат залежить від того, наскільки якісно виконавці виконали роботи з проектування та будівництва. В результаті такої форми державно-приватного партнерства стимулюється забезпечення якості виконання робіт на всіх стадіях реалізації проекту.

Вибір конкретної форми реалізації державно-приватного партнерства багато в чому визначається сферою реалізації відносин держави та бізнесу і задачами такої співпраці. У ст. 4 Закону України «Про державно-приватне партнерство» визначено наступні сфери застосування державно-приватного партнерства [10]:

- виробництво, транспортування і постачання тепла та розподіл і постачання природного газу;
- будівництво та/або експлуатація автострад, доріг, залізниць, злітно-посадкових смуг на аеродромах, мостів, шляхових естакад, тунелів і метрополітенів, морських і річкових портів та їх інфраструктури;
- машинобудування;
- збір, очищення та розподілення води;
- охорона здоров'я;
- туризм, відпочинок, рекреація, культура та спорт;
- забезпечення функціонування зрошувальних і осушувальних систем;
- поводження з відходами, крім збирання та перевезення;
- виробництво, розподілення та постачання електричної енергії;

- надання соціальних послуг, управління соціальною установою, закладом;
- виробництво та впровадження енергозберігаючих технологій, будівництво та капітальний ремонт житлових будинків, повністю чи частково зруйнованих внаслідок бойових дій на території проведення антитерористичної операції;
- встановлення модульних будинків та будівництво тимчасового житла для внутрішньо переміщених осіб;
- надання освітніх послуг та послуг у сфері охорони здоров'я;
- управління пам'ятками архітектури та культурної спадщини;
- донорство крові та/або компонентів крові, заготівля, переробка, тестування, зберігання, розподіл і реалізація донорської крові та/або компонентів крові;
- електронні комунікації.

За рішенням державного партнера державно-приватне партнерство може застосовуватися і в інших сферах діяльності, які передбачають надання суспільно значущих послуг, крім видів господарської діяльності, які відповідно до закону дозволяється здійснювати виключно державним підприємствам, установам та організаціям. В Україні державно-приватне партнерство застосовується з урахуванням особливостей правового режиму щодо окремих об'єктів та окремих видів діяльності, встановлених законом.

В Програмі розвитку державно-приватного партнерства в Україні у якості основних завдань визначено наступні [11]:

- створення законодавчого середовища, що стимулює розвиток державно-приватного партнерства;
- підтримка національного уповноваженого органу з державно-приватного партнерства (Міністерства економічного розвитку та торгівлі України);

- навчання та інформування;
- впровадження пілотних проектів державно-приватного партнерства;
- запобігання глобальним змінам клімату та сприяння розвитку чистої енергетики.

В Україні необхідність поширення практики державно-приватного партнерства задекларована в Концепції розвитку державно-приватного партнерства в Україні [19]. Важливою подією на шляху розвитку державно-приватного партнерства в Україні стало затвердження 16 грудня 2020 р. за № 1581-р, Урядом переліку пріоритетних для держави інвестиційних проектів до 2023 р. [20]. Попри це в Україні останніми роками не проявлялося особливої активності до розвитку державно-приватного партнерства. Так, в Україні незважаючи на наявність розробленого законодавства щодо залучення приватних інвестицій в економіку розвиток державно-приватного партнерства ще не набув масштабного розвитку. За даними центральних та місцевих органів виконавчої влади в Україні станом на 01.01.2022 на умовах державно-приватного партнерства укладено 193 договори, з яких реалізується 31 договір (22 – концесійних договорів, 5 – договорів про спільну діяльність, 4 – інші договори), 162 договорів не реалізується (119 – не виконується, 43 – розірвані, або в них закінчився термін дії) [21].

Багато проектів державно-приватного партнерства рухаються досить повільно. Так, за проектом «Енергетичний міст: Україна-ЄС» переможця було визначено ще на початку серпня 2019 р., але досі він не може розпочати переговори щодо підписання договору. По договору, що передбачає будівництво вантажного терміналу в аеропорту «Бориспіль», рішення про здійснення державно-приватного партнерства прийнято у березні 2019-го р. Інформації про те, що зараз відбувається із цим проектом, у відкритих джерелах немає. За двома проектами, що отримали

позитивні заключення та подані до Міністерства інфраструктури наприкінці 2018 р., досі не прийнято жодних рішень (за законом це мало статися протягом трьох місяців після їх ініціювання) [22].

Безумовно, трагічні події, що розпочалися в Україні з кінця лютого 2022 р. з об'єктивних причин загальмували процеси реалізації багатьох проектів державно-приватного партнерства, але вимоги часу та потреби залучення значних фінансових, матеріальних і людських ресурсів для відновлення економіки України вимагають від публічної влади швидше розбиратися в нових інноваційних підходах, що застосовуються в рамках державно-приватного партнерства та налагодити рівноправний діалог з бізнесом.

З метою розширення потенціалу державно-приватного партнерства досить актуальною вважається пропозиція фахівців [16] стосовно розробки та впровадження кваліфікаційних вимог до членів конкурсної комісії щодо оцінки заявок. Потребує подальшого розвитку механізм визначення пріоритетності інвестиційних проектів. Не зрозумілими залишаються критерії які беруться до уваги при встановленні пріоритету одного проекту державно-приватного партнерства над іншим. Також, з метою забезпечення оптимального співвідношення «ціна-якість» доцільно розробити конкретні технічні вимоги та передбачити в структурі договорів стимули для приватних партнерів надавати очікувану кількість та якість послуг в рамках державно-приватного партнерства.

Для успішної реалізації проектів державно-приватного партнерства в Україні є багато переваг. Серед основних переваг виділяють [23, с. 5]: вигідне географічне розташування на перетині міжнародних торговельних коридорів, значний транзитний потенціал; кваліфікована робоча сила за найнижчою в Європі вартістю; фінансова та технічна підтримка з боку міжнародних організацій зі значним досвідом реалізації проектів державно-приватного партнерства у світі та інші.

Поряд з тим, на шляху реалізації проєктів державно-приватного партнерства в Україні ще багато перешкод. Так, за результатами SWOT аналізу, проведеного Групою Всесвітнього банку (World Bank Group) серед слабких сторін виділяються наступні [23, с. 5]:

Складність ведення бізнесу. За загальним рейтингом Doing Business у 2022 р Україна займає 64 місце, у тому числі 128 місце за підключенням до електропостачання, 65 за оподаткуванням, 61 за процесом реєстрації підприємств та 61 за процесом реєстрації власності) [24].

Крім того, серед слабких сторін реалізації проєктів державно-приватного партнерства в Україні за версією World Bank Group виділяються:

- швидка зміна державної політики та законодавчої бази, що ускладнює планування;
- військові дії на території країни, нестабільна політична ситуація, санкції, падіння транзиту;
- нестабільна економічна ситуація, високий рівень інфляції та низька купівельна спроможність населення;
- необхідність значних інвестицій у модернізацію інфраструктури та відсутність ресурсів у державному бюджеті;
- недосконалість механізму реалізації проєктів та оцінки їх ефективності, відсутність досвіду та кваліфікованих спеціалістів у реалізації державно-приватного партнерства;
- декілька різних процедур реалізації проєктів державно-приватного партнерства та відсутність чітких критеріїв їх застосування, протиріччя у законодавчій базі;
- відсутність довгострокового бюджетного планування та можливості встановлення «плати за доступність»;
- неефективна взаємодія між державними та місцевими органами влади, складна процедура погодження проєктів через Кабінет міністрів

України та інші.

Як бачимо, є численні питання, які потребують нагального вирішення. Безумовно, що через низку обставин багато що може піти не так, проте в більшості випадків це можна контролювати і вирішувати на різних етапах реалізації проєктів державно-приватного партнерства.

Під впливом глобалізації в умовах сьогодення особливе місце в забезпеченні соціально-економічного розвитку та ефективного функціонування економічної моделі Україні належить системі відносин в рамках державно-приватного партнерства. В усі часи такі відносини давали можливість значно знизити безробіття, зміцнити внутрішній ринок, створити привабливі умови для розвитку бізнесу. Сьогоднішня криза та подальші потреби відновлення економіки України загострюють проблему стимулювання інвестицій в інфраструктуру. І насамперед приватних інвестицій, оскільки можливості публічних бюджетів значно звузилися. В цьому зв'язку, перспективним напрямком досліджень має стати розвиток державно-приватного партнерства. Враховуючи те, що затребуваність цього механізму як інструменту забезпечення економічного зростання значно підвищилася, з метою створення в Україні сприятливих умов для ефективного соціально-економічного розвитку доцільно забезпечити підвищення бажання публічної влади розбиратися в нових інноваційних підходах, що застосовуються у рамках державно-приватного партнерства на підставі її підготовленості до рівноправного діалогу з бізнесом.

Література:

1. *Державне управління інвестиційною діяльністю: Навчальний посібник / Н. Б. Ярошевич, І. Ю. Кондрат, А. І. Якимів. Львів : «Новий Світ-2000», 2020. 429 с. URL: <http://surl.li/cpdrpi> (дата звернення 03.08.2022).*

2. *Запатріна І.В. Публічно-приватне партнерство в Україні: перспективи застосування для реалізації інфраструктурних проєктів і надання публічних послуг. Економіка і прогнозування. 2010. С. 62 – 86. URL: <http://surl.li/colhx> (дата звернення 05.10.2022).*

3. *Залознова Ю. С., Бутенко Н. В., Петрова І. П. Публічно-приватне*

партнерство в Україні: стан, проблеми та перспективи розвитку. *Економічний вісник Донбасу*. 2016. № 2(44). С. 21 – 28. URL: <http://surl.li/colln> (дата звернення 30.09.2022).

4. Круглов В.В. Публічно-приватне партнерство як ключовий елемент взаємодії органів місцевого самоврядування та бізнесу. *Місьцеве самоврядування в Україні: теорія та практика: матеріали III Всеукраїнської науково-практичної конференції (з міжнародною участю)*. Полтава. 2020. С. 149 – 150. URL: <http://surl.li/colfa> (дата звернення 31.07.2022).

5. Єгоричева С. Б., Лахижа М. І. Публічно-приватне партнерство в посткомуністичних країнах : монографія. Київ: ІПК ДСЗУ, 2020. 304 с. URL: <http://surl.li/coljd> (дата звернення 29.11.2022).

6. Ющенко Н. В., Дячек В. В., Ковтун М. В. Публічно-приватне партнерство в Україні та європейських країнах. *Державне управління: удосконалення та розвиток*. URL: <http://surl.li/colcd> (дата звернення 01.08.2022).

7. Івашова Л. М. Теоретичні засади розвитку державно-приватного партнерства у світі та в Україні. *Вісник АМСУ. Серія: «Державне управління»*. 2015. № 1 (12). С. 7 – 15. URL: <http://surl.li/cpibv> (дата звернення 04.08.2022).

8. Демчук А., Новікова І. Державно-приватне партнерство як дієвий інструмент розвитку регіонів. *Стратегія розвитку*. 2017. № 2. С. 18 – 21. URL: <http://surl.li/bzett> (дата звернення 12.12.2022).

9. Залознова Ю.С., Петрова І.П., Трушкіна Н.В. Визначення змісту поняття «державно-приватне партнерство»: теоретичні засади. *Економіка і суспільство*. 2016. № 5. С. 92 – 98. URL: <http://surl.li/cpidy> (дата звернення 11.11.2022).

10. Про державно-приватне партнерство. Закон України: [прийнято Верховною Радою України 01.07.2010 р. № 2404-VI]. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua> (дата звернення 11.11.2022).

11. Програма розвитку державно-приватного партнерства. URL: <http://surl.li/coygz> (дата звернення 22.11.2022).

12. Булавинець В. М, Сидор. І. П. Роль державно-приватного партнерства у розвитку сучасної місцевої інфраструктури. *Ефективна економіка*. 2016. № 11. URL: <http://surl.li/cpihn> (дата звернення 12.09.2022).

13. Шилепницький П. І. Державно-приватне партнерство з позицій теорії контрактів. *Науковий вісник Чернівецького національного університету. Серія: «Економіка»*. 2014. № 710 – 711. С. 3 – 6. URL: <http://surl.li/cpiki> (дата звернення 22.10.2022).

14. Павлюк К.В. Сутність і роль державно-приватного партнерства в соціально-економічному розвитку держави. *Наукові праці КНТУ. Економічні науки*. 2010. № 17. С. 10 – 19. URL: <http://surl.li/cmbza> (дата звернення 04.11.2022).

15. Сімсон О. Державно-приватне партнерство в інноваційній сфері. *Вісник Академії правових наук України*. 2011. № 4. С. 222 – 230. URL: <http://surl.li/cmcbt> (дата звернення 17.11.2022).

16. Білоус А. Державно-приватне партнерство в Україні: чи буде інакше цього разу? 2021. *Вокс Україна*. URL: <http://surl.li/bzehb> (дата звернення 15.10.2022).

17. Сутність і роль державно-приватного партнерства в інноваційному розвитку *Економіка і суспільство*. 2016. № 3. С. 99 – 102. URL: <http://surl.li/cmcsj> (дата звернення 12.11.2022).

18. Пашинська К. С. *Форми державно-приватного партнерства. Економічний аналіз*. 2015. № 1, Т. 25. С. 48 – 52. URL: <http://surl.li/cowes> (дата звернення 11.10.2022).

19. Концепція розвитку державно-приватного партнерства в Україні. URL: <http://surl.li/cpdsz> (дата звернення 14.10.2022).

20. Перелік пріоритетних для держави інвестиційних проектів до 2023 року.

URL: <http://surl.li/cpdtt> (дата звернення 15.11.2022).

21. Стан здійснення ДПП в Україні. Офіційний сайт Міністерства економіки України. URL: <http://surl.li/jcwk> (дата звернення 15.11.2022).

22. Запатріна І. Бізнес і влада: уроки пандемії. Дзеркало тижня. Україна. 24.04.2022 URL: <http://surl.li/cpdwn> (дата звернення 16.11.2022).

23. SWOT аналіз реалізації проектів ДПП в інфраструктурі в Україні. К.: SP3ILNO. 2017. 16 с. URL: <http://surl.li/crsea> (дата звернення 12.13.2022).

24. Рейтинг країн світу за Індексом ведення бізнесу. URL: <http://surl.li/prqaf> (дата звернення 04.12.2022).

25. Дутко Н.Г. Державно-приватне партнерство: перспективи розвитку. Інвестиції: практика та досвід. № 4. 2020. С. 109 – 114. URL: <http://surl.li/dzkaq> (дата звернення 09.12.2022).

РОЗДІЛ 8. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ

Промислова активність у XXI ст. залишається одним із основних важелів економічного зростання. Досвід країн, які завдяки розвитку промислового сектору економіки змогли із колись відсталих держав перетворитися на країни з високим темпом зростання економіки, високим рівнем технологічності та інноваційності національного виробництва, зайнявши передові позиції в глобальній економіці, підтверджує потребу в індустріалізації економіки. Універсальним механізмом формування конкурентоздатної збалансованої економіки як результату промислової активності є промислова політика, адже саме вона визначає ті сфери економіки, які зможуть забезпечити стійке економічне зростання.

Проблема промислової політики є класичною в економічній науці, яка пройшла значний шлях розвитку від перших намагань пояснити причин, хід і результати промислової революції кінця XVIII ст. до сучасних проблем глобального розвитку економіки на початку XIX ст. [1]. Водночас, досі не сформовано єдиної думки щодо розуміння економічного змісту промислової політики. Загалом підходи до дослідження промислової політики мають як позитивістський, так й песимістичний характер. Загалом існуючі погляди на поняття промислової політики можемо згрупувати за такими її характеристиками:

1) урядове втручання у створення та реалізацію промислової політики, яка спрямована регулювання роботи ринків, зокрема формування законодавства про конкуренцію, галузеву політику тощо [2];

2) засади для створення умов для економічного зростання за рахунок розробки політики підвищення конкурентоспроможності і технологічної модернізації [3];

3) промислова політики розглядається як основний фактор впливу на розвиток секторів національної економіки, здатних створювати продукцію з вищою доданою вартістю [4;5];

4) промислова політика розуміється як обґрунтована потреба у одночасному стимулюванні розвитку нових виробництв та модернізації традиційних його видів [6; 7];

5) промислова політика розглядається як політика, пов'язана з керованою трансформацією структури економіки [8] під впливом держави на цей процес.

Таку різноманітність підходів до розуміння змісту та значення промислової політики необхідно урахувати при дослідженні основ формування та застосування промислової політики, адже всі парадигмальні теоретичні концепції створювалися, зважаючи на конкретні історичні умови економічної дійсності, яка визначає господарські відносини в межах певного суспільства.

Зважаючи на це, у ході дослідження промислової політики варто застосовувати історично-логічний метод аналізу, який урахує множинність історичних умов, форм суспільних відносин та дії економічних законів, а також дає змогу зрозуміти логіку їх формування та зміни під дією різних [9, с.8] фактів господарювання. Не припустимим вважаємо «сліпу» імплементацію існуючих моделей промислової політики, яка була успішно реалізованою в певних країнах, адже це не матиме довготривалого результату, призведе до колосальних структурних перекосів економіки та посилить зростання економічної кризи. Це, насамперед, пов'язано із тим, що наявні в країні суспільно-економічні, правові, інституційні умови в різних економічних системах відрізняються, а детермінанти зростання ефективні в одній системі не корелюватимуть зі зростанням в іншій.

В цьому контексті слушно зазначає М.І. Зверяков, наголошуючи на тому, що «розробка національної промислової політики повинна, з одного боку, спиратися на багатий історичний досвід високорозвинутих країн, а з іншого – виходити з власного минулого і сучасного соціально-економічного і політичного розвитку країни» [10, с.15].

Тому формування принципів та засад промислової політики як джерела економічного ривка країни вважаємо можливим після розгляду питання промислової політики методом сходження від абстрактного до конкретного в теоретичному аналізі та дослідження прикладу економічного зростання завдяки вдалій промисловій політиці за історико-логічним підходом.

Відповідно, проаналізуємо еволюцію теоретичних парадигм промислової політики, визначимо її сутність, а також особливості формування та реалізації на досвіді різних країн.

Різні економічні школи (зокрема, історична, кейнсіанська, неокласична та інституціональна) розробила різні, а подекуди і протилежні, погляди на значення держави у формуванні та реалізації промислової політики. Основи розуміння цього поняття на початку ХІХ ст. заклав німецький науковець Ф. Ліст [11, с.39], розглядаючи її промислову політику в національній економіці з протекціоністської точки зору, виділяючи їй головне значення у забезпеченні національної безпеки. Зважаючи на тогочасні умови промислового розвитку вчений підкреслював потребу в системному становленні промислової політики в тандемі з розвитком кооперації. Причому такі ідеї були характерними у наукових дослідженнях європейських науковців з подальшим розвитком даного наукового напрямку [12, с.19].

Проте окремі аспекти промислової політики та ролі держави у регулюванні економічних процесів були відображені у теоретичних доктринах основних шкіл політекономії. Класики А. Сміт, Д. та інші

«філософські радикали», відстоювали ліберальні підходи та виступали за свободу торгівлі та скасування протекціоністських обмежень, заперечуючи необхідність державного втручання в макроекономічні відносини.

У довоєнний період досить своєрідне розуміння суті промислової політики в економіці висловлювала більшовицька ідеологія [1, с. 8]. Ґрунтовно досліджував установки промислової політики більшовицького режиму англійський історик Е.Х. Карр. Погоджуючись з ідеями марксистської економічної доктрини, яка розглядала ринок і приватну власність як джерела нерівності і відчуження, які можна було викоринити тільки завдяки скасуванню приватної власності, Е.Х. Карр припускав, що «контроль над промисловістю мав би самим природним чином перейти в руки робітників, які діяли б від свого імені і в своїх же власних інтересах», але з цього робив висновок, що «широка націоналізація промисловості була, таким чином, частиною первісної більшовицької програми» [1, с.8; 13, с. 448]. Проте вона підкорювалася певним суспільно-історичним та політичними умовам.

Наприклад, А.В. Бакунін, аналізуючи питання промислової політики з урахуванням концепції радянського тоталітаризму, висловлював думку, що кожна дія більшовиків після їх приходу до влади мала доктринальний характер, обумовлений фундаментальною ідеологією [14, с. 39], що передбачало підкорення промислової політики не стільки законам ринку, а потребам соціального забезпечення верств населення. Його погляди поділяли й інші радянські економісти-класики [1, с. 19]. Наприклад, Я.С. Розенфельд [15] вважав, що промислова політика має урахувати основний економічний закон соціалізму, що передбачає пропорційний розвиток галузей економіки для підвищення матеріального добробуту радянських людей [1, с. 9].

Ґрунтовне пояснення значення промислової політики та її інструментів з точки зору їхнього впливу на економічне зростання було здійснено Дж. М. Кейнсом. У «Загальній теорії зайнятості, відсотка і грошей» (1936 р.) [16, с. 47] було обґрунтовано потребу державного регулювання економіки та вибір основних його інструментів з метою виходу із кризи, подолання високих темпів безробіття та стимулювання економічного росту. Він довів: 1) залежність економічного зростання від структури суспільного продукту; 2) що мікроекономічний баланс може досягатися і за умов неповної зайнятості; 3) корисність дослідження типових явищ, які визначаються масовими прагненнями і діями учасників економічних процесів. Зважаючи на це, Дж. М. Кейнс зробив важливий висновок, що капіталістична економіка може ефективно функціонувати тільки шляхом державного регулювання.

Відповідно до цієї концепції як запобіжний антикризовий захід є здійснення активної державної бюджетної та кредитної політики, використання заощаджень населення для інвестицій у виробництво та стимулювання зайнятості. Так, у після воєнний період (50–60-ті роки ХХ ст.) саме кейнсіанські ідеї, засновані на переконанні у здатності урядів ефективно втручатися в економіку, зокрема у формування промислової політики, стали основою стимулювання економічного зростання як для високорозвинених країн, так і для країн, що розвивалися. Проте ідеї інтенсивної індустріалізації під стимулом держави мали лише короткостроковий ефект, та починаючи з 70-их років вимагали перегляду.

Тому виникли нові кейнсіанські концепції, які розуміли розвиток як прогресивні структурні зміни в економіці, що виникають внаслідок техніко-економічних перетворень (саме вони, як передбачається, повинні гарантувати стійке економічне зростання), підтриманих за рахунок інвестицій. Неокейнсіанці вважали, що для технологічного переозброєння

економіки потрібні значні вкладення капіталу, що в результаті може стимулювати економічне зростання. При цьому основна роль відводилася державі, яка повинна сфокусувати економічний розвиток саме на прогресивних структурних змінах. Збільшення інвестицій в провідні галузі національної економіки реалізується у спосіб підвищення норми заощаджень із подальшим перетворенням їх у інвестиції [17, с. 451-459].

Період після Другої світової війни ознаменувався появою нових теорій пояснення змісту промислової політики, зокрема неокласична. Для неокласичної школи, що сформувалася наприкінці XIX століття, питання про роль держави в економіці та промислову політику вирішувалося з урахуванням принципів дотримання максимальної ринкової свободи. Тому основним механізмом регулювання економічних пропорцій розглядали ринок та заперечували потребу державного втручання в ринкову економіку, адже її функціонування регулюється природними законами розвитку. Концепції неокласиків зосереджуються на проблемі раціональності використання ресурсів та ролі підприємців у виробничому процесі [18, с. 32].

Загалом для неокласичної школи характерне заперечення доцільності державного регулювання структурних пропорцій в економіці, оскільки саме ринок за рахунок цінового механізму та конкуренції найкраще визначає потребу у виробництві, споживанні й використанні факторів виробництва. Визначальною ідеєю промислової політики було невтручання держави в ринкову економіку, конкурентоспроможність якої визначалася насамперед раціональним розподілом і використанням наявних виробничих ресурсів, їхньою мобільністю та можливістю ефективного застосування за рахунок впровадження досягнень науково-технічного прогресу.

В інституційній теорії, на відміну від неокласичної, акценти в обґрунтуванні промислової політики зміщені з пошуку оптимального

розподілу обмежених ресурсів на аналіз інститутів – правил з механізмами примусу до їх виконання [19, с. 27-28], які сприяють або перешкоджають успіху такої політики, і трансакційних витрат, що супроводжують взаємини економічних суб'єктів. Таке велике значення ролі правил в економічних процесах, впливає з вихідних передумов інституціональної теорії, за якими економічні суб'єкти, які «... здатні лише до приблизної та обмеженої раціональності» [20, с. 156], а їх дії визначають інститути, які обмежують, структурують і стимулюють індивідуальну поведінку. Тому підстави державного втручання виникають тоді, як у цілях промислової політики потрібно поліпшити діючі або адаптувати нові інститути, знижуючи цим трансакційні витрати.

Водночас, до інституційних підстав промислової політики можна віднести аргументи на користь формування спеціальних правил у сферах промислових інновацій, галузевої диверсифікації та глобальних ланцюгів формування вартості. Характеризуючи інституційні засади промислової політики в цілому, важливо відзначити, що роль держави полягає у створенні та розвитку інститутів, які б сприяли формуванню умов для модернізації національної економіки та максимального поширення інновацій.

Відповідно, інституціональна теорія висунула ідеї створення «полюсів зростання» та «локомотивів розвитку», які базувалися на визначенні провідної галузі економіки, яка має значні можливості для забезпечення зростання і великий мультиплікативний ефект, за яким розвиток провідної галузі стимулює прогресивні зміни технологічно пов'язаних з нею галузей, створюючи «полюси зростання». Таким чином виникає ланцюг поширення мультиплікативного ефекту від провідної галузі на всю економіку [10, с. 9], даючи позитивний економічний ефект.

Зважаючи на наявність різних поглядів на промислову політику, можемо говорити про різні типи і способів регулювання розвитку

промисловості. Водночас, сформувалися два полюси підходів до промислової політики – протекціоністські та ліберальні.

Прихильниками протекціоністського напрямку є Дж. Брандер, Б. Спенсер, П. Брадан та ін. Зокрема, Дж. Брандер і Б. Спенсер довели, що сприяти підвищенню національного добробуту в цілому може промислова політика, націлена на підтримку провідних галузей економіки шляхом протекціоністських методів [12, с. 20; 21, с. 198]. Країни, які застосовували таку політику під час створення нових галузей, швидше нарощували частку промислового експорту у ВВП, завойовуючи світове лідерство, тоді як країни-прихильники вільної торгівлі, не досягли стрімкого збільшення експорту і високих темпів зростання. Так само дослідження Д. Родріка і Ф. Родрігіса підтверджують, що ліберальна політика не може гарантувати зростання частки промислового експорту в структурі ВВП [12, с. 20-21; 22].

Більше того, П. Брадан створив динамічну модель «learning by doing» для відкритої економіки. У ній він обґрунтував оптимальний період захисту молодих галузей та визначив, що проведення протекціоністської політики для національних галузей є доцільним до моменту їх конкурентоспроможності на внутрішньому і зовнішньому ринках. Захист виробників (насамперед, митний) обов'язково має проходити разом із заохоченням експорту, адже без цього протекціонізм призводить до політики імпортозаміщення, що не що інше як захист слабких і неконкурентоспроможних галузей [12, с. 21; 23].

Крім того, дослідники протекціоністського напрямку переконують, що ефективні заходи промислової політики можливі лише зі створенням відповідного інституційного середовища. Причому рівень його розвитку характеризується якістю формальних і неформальних громадсько-політичних формацій, способів і характеру взаємодії економічних агентів, уряду і масштабів державного регулювання економіки, які формують

потрібні передумови для ефективного розвитку [12, с. 21]. З цієї точки зору Д. Аджемоглу, Дж. Робінсон [24; 25, с. 711] зазначають, що для успіху промислової політики необхідними є саме сильні політичні інститути. Подібні протекціоністські підходи є частиною інституційної класичної теорії розуміння промислової політики [12, с. 21]. Вони підкреслюють, що структура влади визначає, чиї інтереси повинні враховуватися, а отже, обумовлює оптимальні рішення, специфічні для кожної такої структури [26].

Крім того, низка вчених ототожнює промислову політику з державною політикою, націленою на забезпечення контрольованих структурних змін. Приміром, Дж. Блек розуміє промислову політику (industrial policy) – як «державну політику, що впливає на окремі напрямки економічної діяльності в країні» [27]. Л. Отіс стверджує, що «промислова політика» – це стратегічна діяльність держави з метою впливу на секторальний розвиток промисловості і формування «національного промислового портфолію» [12, с. 21; 28, с. 14]. Д. Родрік розглядає її як державну політику, що підтримує окремі специфічні види діяльності та сприяє структурним змінам [8].

Тож, наразі актуальною є проблема відродження протекціоністських методів макрорегулювання шляхом впровадження політики імпортозаміщення, що проявляється у таких аспектах:

1) мова йде про розробку стратегій економічного зростання для країн, що хоча й інтегровані в систему міжнародних економічних відносин, але зараз перебувають під санкціями з боку більшості країн світу (РФ, Венесуела);

2) глобальне поширення ліберальних заходів захисту національного виробника та подолання ризиків високого рівня імпортозалежності національного виробництва та споживання (США, КНР);

3) створення умов для зміни зовнішньоекономічної стратегії держави із фокусом на внутрішніх джерелах економічного зростання (КНР) [1, с. 9; 29, с. 66].

Разом із тим, протекціонізм в окремих випадках розглядається з боку спекулятивних цілей високорозвинених країн. Приміром, коли йдеться про можливість випереджаючого протекціонізму, коли маючи вищий потенціал, економічно розвинені країни захищають власні інтереси на внутрішньому і світовому ринках. Завдяки цьому досягають постійності розвитку і на кожному новому виткові зростання з урахуванням досягнень національного та світового науково-технічного прогресу та збереження домінуючого стану не тільки на ринках, а й загалом у світі [30].

Такий протекціонізм може бути прямим (зафіксовано випадки зловживання державними процедурами закупівлі, розробленими для захисту національних виробників від іноземної конкуренції) або прихованим (зловживання національними стандартами; дискримінаційне застосування податкових важелів для зниження конкурентоспроможності імпортованих товарів у порівнянні з вітчизняними) [30; 31, с. 116].

Також розвинені країни, хоча й вимагають дотримуватися принципів лібералізму, захищають власний ринок заходами, запроваджуючи високі митні збори, технічні вимоги, завідомо недосяжні для інших країн, державне субсидування провідних галузей, чия діяльність є складовою забезпечення високого рівня національної безпеки та витрачають значні суми для підтримки власних експортерів [30; 32, с. 99].

Ураховуючи такі «слабкі місця» протекціоністської промислової політики, з середині 70-х років ХХ ст. активно розвивався її ліберальний напрям. При цьому сформувалося кілька різновидів лібералізму: анархокапіталізм, лібертаріанство, минархізм, неолібералізм і т.д. [12, с. 22]. Ліберальні ідеї висловлювали Вім Науд (Маастрихтський Інститут економічних досліджень інновацій та технологій) і Ірфана уль-Хака

(UNCTAD, Женева), які наголошували, що «... стандартний докір, який часто пред'являють до промислової політики і державного регулювання промисловості полягає в тому, що держава не може правильно відібрати «переможців» [12, с. 22; 33; 34].

Тому прихильники ліберального характеру промислової політики наголошують на необхідності застосування державою засобів, які можуть опосередковано впливати на розвиток структурних елементів економіки, або певних функцій економічної системи. Такими заходами можуть бути: нормативно-правове забезпечення діяльності, захисту прав власності, усунення адміністративних бар'єрів, сприяння інноваціям, макроекономічне регулювання, перерозподіл доходів, політика в сфері оплати праці, приватизація, регіональний розвиток, контроль за цінами та ін. [12, с. 23].

Такі підходи до розуміння промислової політики слід визнати неоліберальними з огляду на спрямованість державної політики по відношенню до промислового сектору, який спрямований на стимулювання, а не на адміністрування. Сегментація державного впливу на промисловість зумовлена, на наше переконання, не тільки видами такого впливу. У цьому контексті П. Біанчі [5] слушно акцентує увагу на тому, що промислова політика носить галузевий (секторальний) характер, з чим згодні і багато інших фахівців [12, с. 23]. А. Сінг говорить, що «...промислова політика – це, в основному, будь-який тип виборчого втручання або політики уряду, націлений на зміну галузевої структури виробництва в напрямку галузей, які, як очікується, пропонують кращі перспективи економічного зростання, ніж при відсутності такого втручання, тобто в умовах ринкової рівноваги» [12, с. 23; 35, с. 11].

Зміна галузевої структури індустріального виробництва є елементом структурної трансформації економіки в цілому. Відповідно, Х. Пак і К. Саггі акцентують увагу на тому, що промислова політика є набором

державних заходів, призначених для управління і контролю за процесами структурної трансформації економіки. Причому фокус робиться на промисловості, адже «процес індустріалізації важливий для перетворення економіки в цілому, і можна впливати на цей процес так, щоб керувати всім механізмом структурних змін» [12, с. 23; 36].

Проте нині суспільній думці помітний явний або прихований антагонізм щодо лібералізму. Це зумовлює зміни щодо ставлення суспільства до економічного лібералізму. Відтак, влучно зазначає О. Довгаль [37, с. 132], що нині немає ні «чистого лібералізму», ні «чистого протекціонізму». З практичної точки зору це лише різні напрями регулювання взаємодії або конкуренції національної економіки у межах дво- або багатосторонніх взаємодій [30].

Отже, можемо стверджувати, що в економічній теорії система поглядів на промислову політику представлені широким спектром бачень її сутності, що крім іншого, доводять й сучасні вітчизняні науковці. Так, у колективній монографії Л.В. Дейнеко, М.М. Якубовського та інших науковців наведено узагальнення аналізу більше ніж двадцяти підходів вчених до розуміння промислової політики. Відповідно, поняття «промислова політика» полягає у:

- діях, що реалізуються з метою стимулювання індустріального розвитку та появи нових видів промисловості;
- комплексі цілеспрямованих дій, підтриманих відповідними інструментами, а не просто допомога держави чи інноваційна політика;
- врахуванні всі аспекти та факторів мікро- і макроекономічного характеру, що впливають на розвиток, забезпечуючи вживання заходів державного регулювання;
- проактивності – політика має передбачити зміни для того, щоб сприяти адаптації виробничої системи;

- розвитку нової промисловості та удосконаленні існуючої шляхом обміну технологіями та відмови від підтриманні старих нефективних промислових структур;

- стратегічному характері, який передбачає стійкі та послідовні зміни як самої економіки, так і суспільства загалом [38, с. 17].

Таким чином, слід констатувати, що сучасні підходи дослідників до розуміння промислової політики демонструють нерозривність єдності таких інститутів, як державна політика і промисловий ринок, варто також зазначити, що зазначені інститути представлені як діалектичні протилежності, баланс між котрими, на наше переконання і вважається ідеальною моделлю промислової політики [39, с. 37].

Відповідно, слухним є висловлювання І.В. Заблудської про те, що розвинуті країни застосовують дві основні концепції промислової політики: жорстка та ліберальна (активна) державна промислова політика. Перша передбачає впровадження методів прямого адміністративного регулювання розвитку промисловості, а друга – методи непрямого, переважно фінансово-економічного, регулювання розвитку промисловості [40, с. 12].

Також і Д.Й. Андрієвський має рацію з приводу того, що на сьогоднішньому етапі у світі існують державноорієнтована й ринковоорієнтована промислові політики. Державноорієнтована політика має вертикальний характер, тобто держава прямо бере участі в розробці, фінансуванні та організації виробничих процесів, впливає на ринок, виступаючи як покупець і постачальник, або регулює природні монополії (найчастіше застосовується до таких галузей як електроенергетика, телекомунікації, оборонні галузі). Натомість, у тих сферах виробництва, де ринок уже сформований та є значна конкуренція, така промислова політика, зазвичай не буде дієвою (до таких галузей можна віднести текстильну промисловість, суднобудування та ін.). Другий тип

промислової політики – ринковоорієнтований – є горизонтальним і спрямований на створення сприятливого ринкового середовища як для діючих, так і для нових підприємств [39, с. 36; 41, с. 8].

При цьому варто навести констатацію проф. М.І. Зверькова [10, с. 9], щодо того, що базуючись на аналізі існуючих поглядів на промислову політику, що сформувалися у межах головних економічних шкіл, можемо говорити про наявність різних моделей її реалізації, на вибір яких впливають ступінь розвиненості національної економіки та галузева спеціалізація промисловості [39, с. 36].

Водночас, потребує додаткової уваги характеристика промислової політики з точки зору її економіко-політичної інституціоналізації та структурних компонентів. Вчені зазначають, що «промислова політика – це також комплекс цілеспрямованих економічних, політичних та організаційних заходів на різних рівнях національної економічної системи, скерованих на компенсацію недоліків ринкового механізму для певних випадків розподілу ресурсів (інфраструктура, екологічні впливи, міжгалузевий перерозподіл ресурсів та ін.); удосконалювання галузевої структури, розміщення виробництва, регулювання і стимулювання інвестиційної та виробничої діяльності, формування промислових груп, заохочення малого і середнього бізнесу; підтримання оптимального режиму конкуренції у галузях (квотування виробництва, антимонопольна політика тощо)» [39, с. 36].

На думку Г.В. Ортіної промислову політику варто розглядати, беручи до уваги те, що вона має системний вплив на виробничі відносини, тобто промислова політика, це – «...складова частина стратегії суспільного розвитку, заснована на системі відносин між державними та муніципальними органами влади, що є суб'єктами господарювання, науковими й громадськими організаціями з приводу формування структурно збалансованої, конкурентоспроможної промисловості,

інтелектуальне ядро якої представлено новітнім технологічним укладом» [42, с. 40–41]. Відповідно, стає зрозуміло, що державна політика це своєрідний інструмент управління виробничими відносинами, що реалізується за рахунок нормативно-правових актів і дії інституційних суб'єктів [39, с. 36].

У цьому сенсі варто згадати підходи до тлумачення «промислової політики», сформовані М.П. Бутком та Л.Д. Олефіренком, згідно з якими це – «...створення умов і набуття керованого характеру процесами розвитку виробництва та його адаптації до інституційних, структурних і технологічних змін в економіці країни та світу» [43, с. 151], при яких виробничі відносини і виробничий процес є окремими категоріями, що лежать у основі розуміння промислової політики [39, с. 36].

М.М. Якубовський теж говорить, що промислова політика стосується насамперед проведення інноваційної, інвестиційної та структурної перебудови промислового виробництва із забезпеченням його сталого зростання, підвищення ефективності та конкурентоспроможності, розширення й становлення ринків [44, с. 21]. Так само й Є.Н. Смірнов промислову політику розглядає як сукупність заходів урядового регулювання економічних процесів на різних рівнях з метою стимулювання інноваційної активності, структурної розбудови економіки та економічного зростання [45, с. 58]. В.Г. Завадніков трактує промислову політику як набір дій державного впливу на діяльність суб'єктів господарювання, а також на окремі аспекти цієї діяльності, що включають придбання факторів виробництва, організації виробничого процесу, розподілу та реалізації товарів та послуг у всіх фазах життєвого циклу його продукції [39, с. 37; 46, с. 3;].

Комплексний підхід застосовує і В.Б. Кондратьєв, адже промислову політику розглядає як систему заходів прямого та непрямого державного регулювання розвитку промисловості за засадах інноваційності та

конкурентоспроможності, а також усунення тих перешкод, що виникають на шляху реалізації цієї мети та які не можуть бути подолані механізмами саморегуляції ринку [39, с. 36; 47;].

Дослідження підходів вчених щодо розуміння промислової політики дозволяє констатувати важливість врахування двох економіко-політичних інститутів: державної політики і промислового ринку, пропорційне поєднання яких є найкращою формою реалізації промислової політики. Отже, у авторському розмінні «промислова політика – це комплекс організаційно-правових та фінансово-економічних взаємовідносин між державними органами влади та інституційними промисловими суб'єктами, які урегульовуються законодавчими і підзаконними нормативно-правовими актами і спрямовані на підвищення конкурентоспроможності промислової продукції, рентабельності промислових підприємств та інноваційного розвитку промислової інфраструктури на загальнодержавному, регіональному і галузевому рівнях» [39, с. 37].

Таким чином, у багатьох дослідженнях висловлюється скептицизм щодо ефективності проведення промислової політики, підкреслюються її негативні наслідки, пов'язані з деформацією структурних пропорцій та низькою ефективністю державних інвестицій. З іншого боку, поширена й протилежна точка зору, прибічники якої вказують на значну користь промислової політики та можливості прискорення розвитку економіки за рахунок використання різних механізмів підтримки та стимулювання зростання [18, с. 22].

Здійснений аналіз дозволяє стверджувати, що модель промислової політики, а також ролі держави та ринку в регулюванні макроекономічних процесів, має індивідуальний характер, адже залежить від сформованих у країні вихідних умов (наявних ресурсів, технологічного розвитку економіки, формальних та неформальних інститутів, правових норм, розвиток приватної власності, суспільна ідеологія, розвитку ринкових

відносин, свідомості та відповідальності бізнесу та ін.), обраної траєкторії розвитку національної економіки. Водночас, переконані, що дослідження досвіду економічного зростання країн з різними історичними та суспільно-економічними умовами дозволить сформулювати основні «уроки» для стимулювання економічного ривка країн з перехідною економікою, зокрема й України. Для цього, важливим вбачаємо аналіз економічного зростання країн ЄС, Азії та Латинської Америки, заснованого на базі ефективної промислової політики.

В загальному вигляді проблема промислової політики належить до класичних, які пройшли значний еволюційний шлях і наділені солідним теоретичним багажем проблем економічної науки, хоча досі не сформовано єдиної думки щодо розуміння економічного змісту промислової політики.

Література

1. Видобора, В. В. Еволюція теорій і парадигм промислової політики. *Економічний простір*, (165), 2021, С. 7-12. URL: <https://doi.org/10.32782/2224-6282/165-1>
2. Federico G. (Eds.), Foreman-Peck J. *European Industrial Policy: Introduction. European industrial policy: The twentieth-century experience*. N. Y.: Oxford University Press, 1999. P. 1–17.
3. Beath J. *UK Industrial Policy: Old Tunes on New Instruments? Oxford Review of Economic Policy*. 2002. Vol. 18, №2. P. 221–239.
4. Nowak M., Highfield R. *Super Cooperators: Altruism, Evolution, and Why We Need Each Other to Succeed*. N. Y.: Free-Press. 2012. 352 p.
5. Bianchi P., Labory S. *From «old» industrial policy to «new» industrial development policies // International Bianchi P., Labory S. handbook on industrial policy*. Ed. by P. Bianchi and S. Labory. Cheltenham, UK, Northampton, MA, USA: Edward Elgar, 2006, P. 3–27.
6. Warwick K. *Beyond Industrial Policy: Emerging Issues and New Trends. OECD Science, Technology and Industry Policy Papers No. 2. OECD Publishing*. 2013. 56 p.
7. Foreman-Peck J. *Industrial policy in Europe in the 20th century. EIB Papers*, 2006, Vol. 11, № 1, P. 36–62.
8. Rodrik D. *Industrial Policy for the Twenty-First Century*. Cambridge: Harvard University, 2004. 57 p.
9. Видобора В. В. Теоретичні засади промислової політики. *Наукові праці Міжрегіональної академії управління персоналом. Економічні науки Випуск 3 (66)*, 2022, С. 7–12.
10. Зверяков М.І. *Промислова політика і механізм її реалізації. Економіка України*. 2016. № 6. С. 3–18.

11. Лист Ф. Национальная система политической экономики. М.: Европа, 2005. 382 с
12. Видобора В. В. Наукові засади промислової політики: зарубіжний досвід. Вісник КНУТД. Серія : Економічні науки. 2020. № 4 (149). С. 17–26.
13. Карр Э. История Советской России: в 14 т. М., 1990. Кн. 1. Т. 2. 771 с.
14. Бакунин А.В. Советский тоталитаризм: генезис, эволюция, крушение. Екатеринбург, 1993. 110 с.
15. Розенфельд Я.С. Промышленная политика СССР (1917–1925). М. : Плановое хозяйство, 1926. 289 с.
16. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. Санкт-Петербург. Москва : Гелиос Арв. 2015. 352 с.
17. Худокормов А.Г. История экономических учений. Глава 21. § 2. Кейнсианские концепции “большого толчка”. Москва : Инфра-М, 1998. С. 451–459.
18. Промышленная политика в условиях новой индустриализации: Монография/ Авт. кол.: Андрианов К.Н. и др.; Под ред. Толкачева С.А. М.: МАКС Пресс, 2015. 252 с.
19. Дементьев В. Что мы исследуем, когда исследуем институты? *Terra Economicus*, 2009, Т. 7, № 1, С. 13–30.
20. Simon H. Altruism and economics. *The American Economic Review*, 1993, Vol. 83, № 2, P. 156–161.
21. Brander J. A., Spencer B. J. (1984). *Tariff protection and imperfect competition // Monopolistic Competition in International Trade /ed. by H. Kierzkowski. Oxford, pp. 194-206.*
22. Rodriguez F., Rodrik D. (1999). *Trade policy and economic growth: a skeptic’s guide to the cross-national evidence. CEPR Discuss. Pap. DP. 2143 May.*
23. Bardhan P. *On optimum subsidy to a learning industry: an aspect of the theory of infant-industry protection. Int. Econ. Rev.1971. Vol. 12, issue 1. P. 54–70.*
24. Acemoglu D., Robinson J. A. *Paths to Inclusive Political Institutions [Electronic resource]. URL: <https://economics.mit.edu/files/11338>.*
25. Mushtaq K. *Markets, States and Democracy: Patron-Client Networks and the Case for Democracy in Developing Countries. Democratization. 2005. № 5 (12). P. 704–724.*
26. Samuels J. (1990). *Institutional Economics Journal of Economic Issues Vol. 24, No. 3, pp. 923–929.*
27. Блэк Дж. Экономика. Толковый словарь. – М.: "ИНФРА-М", Издательство «Весь Мир», 2000. URL: http://dic.academic.ru/dic.nsf/econ_dict/22083.
28. Otis L. Graham Jr. (1992). *Losing Time: The Industrial Policy Debate. Cambridge: Harvard University Press, P. 3-27.*
29. Мельник Т.М., Кудирко Л.П. Ренесанс парадигми протекціонізму в стратегіях імпортозаміщення. Теоретико-методологічні трансформації економічної науки у XXI ст. : перспективи нової парадигми: матеріали Всеукр. наук.-практ. конф. (Київ, 28-29 трав. 2019 р.). Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2019. С. 66 – 70.
30. Панченко В. Г., Резнікова Н. В. Неопротекціонізм як інструмент усунення внутрішньої суперечності лібералізму. Ефективна економіка. 2016. № 1. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=5781>.
31. Гордеева Т. Міжнародні торговельні суперечки у сучасній регулятивній парадигмі. Міжнародна економічна політика. 2013. № 2 (19). С. 101–125.
32. Панченко В. Від протекціонізму до неопротекціонізму: нові виміри ліберального регулювання. Міжнародна економічна політика. 2017. № 2. С. 95–117.
33. Naudé, W. *Industrial Policy: Old and New Issues // Working Paper No. 2010/106, United Nations University, World Institute for Development Economics Research. September*

2010; ul Haque I. *Rethinking Industrial Policy // UNCTAD Discussion Paper. 2007. No. 183, United Nations Conference on Trade and Development. – 14 p.*

34. Naudé W. *New Challenges for Industrial Policy // Working Paper No. 2010/107, United Nations University, World Institute for Development Economics Research. September 2010.*

35. Singh A. (2003). *Competition and competition policy in emerging markets: International and development dimensions. United Nations, "G-24 Discussion Paper Series", "Paper" № 18, 26 p.*

36. Pack, H. and Saggi, K. (2006). *Is there a case for industrial policy? A critical survey. World Bank Research Observer. No. 21 (2). pp. 267–297.*

37. Довгаль О. А. *Діалектика протекціонізму і лібералізму у зовнішньоекономічній політиці. Економіка розвитку. Харків: ХНЕУ, 2004. № 4 (32). С. 31–35.*

38. *Промислова політика посткризової економіки: кол. монографія / Дейнеко Л.В., Якубовський М.М., Шелудько Е.І. та ін. ; за ред. д-ра екон. наук, проф. Л.В. Дейнеко; за ред. д-ра екон. наук, проф. М.М. Якубовського; НАН України, ДУ "Ін-т екон. та прогноз. НАН України". К. , 2014. 316 с.*

39. Видобора В. В. *Науково-теоретичні засади промислової політики. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: Економіка і менеджмент. 2020. Випуск 45. С. 35–39.*

40. Заблудська І.В. *Організаційно-економічний механізм забезпечення регіональної промислової політики: автореф. дис... д-ра екон. наук: 08.00.05. Донецьк, 2008. 35 с.*

41. Андрієвський Д.Й. *Формування і реалізація державної промислової політики на регіональному рівні. автореф. дис... канд. наук. з держ упр. : 25.00.02. Київ, 2011. 21 с.*

42. Ортіна Г. В. *Модернізація реального сектора економіки як стратегічний напрям промислової політики держави. Інвестиції: практика та досвід. 2013. № 12. С. 40–43.*

43. Бутко М. П., Олефіренко Л. Д. *Державна політика формування конкурентних переваг у розвитку вітчизняної промисловості в умовах кризи. Економіка та держава. 2009. № 11. С. 151–154.*

44. Якубовський М. *Промислова політика: проблеми та перспективи модернізації. Економіка України. 2010. № 8. С. 21–29.*

45. Смирнов Е. *Инновационный вектор промышленной политики Европейского Союза. Международная экономика. 2007. №2. С. 54-59.*

46. Завадников В. *О промышленной политике в Российской Федерации. Промышленная политика в Российской Федерации. 2007. №5. С. 3–9.*

47. Кондратьев В. *Промышленная политика или политика конкурентоспособности. Структурные и секториальные аспекты. ЭКО. 2008. №3. С. 122–131.*

**ГЛАВА 3. ОСОБЛИВОСТІ ТРАНЗИТИВНОЇ
ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ В УМОВАХ
НОВОГО ЕТАПУ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ**

РОЗДІЛ 9. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ В УМОВАХ НОВОГО ЕТАПУ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

9.1. Теоретичне визначення категорії конкурентоспроможність

Категорія «конкурентоспроможність» застосовується до характеристики товарів, товаровиробників, галузей, регіонів, національних економік. Відповідно до цих різних рівнів об'єкту дослідження виявляються і відмінності у трактуванні процесів, що їх віддзеркалює дана категорія.

У наданому дослідженні зусилля концентруються на аналізі конкурентоспроможності національної економіки, яка відкрита світовому ринку, існує у світовому конкурентному середовищі і вступила у новий етап глобалізації. Теоретико-методологічними основами проведеного дослідження є кейнсіанська доктрина, неокласика, інституціоналізм, світ-системний аналіз, в системах категорій яких розглядається конкуренція і конкурентоспроможність на рівні національної економіки.

Дослідження конкуренції економічною теорією здійснюється починаючи з класичної школи політичної економії. З розвитком світової конкуренції, і особливо – в період глобалізації ці дослідження суттєво активізувалися. Міжнародну спеціалізацію і, відповідно, можливості продажу товарів на світовому ринку, пояснюють теорія порівняльних переваг Д. Рікардо, теорема Хекшера-Уліна-Самуельсона, теорія життєвого циклу товару Р. Вернона, теорія масштабу П. Кругмана, теорія конкурентних переваг М. Портера. Саме з робіт останнього напрямком аналізу змістився з конкуренції до конкурентоспроможності.

М. Портер дав найабстрактніше визначення конкурентоспроможності взагалі і конкурентоспроможності національної

економіки. Він трактує конкурентоспроможність національної економіки як її здатність підтримувати високі показники зростання та зайнятості протягом тривалого часу [1; 2; 3].

Всесвітній економічний форум (ВЕФ) у своєму трактуванні міжнародної конкурентоспроможності виділяє дві сторони: здатність економіки досягати постійного економічного зростання у середньостроковий та довгостроковий періоди; розвиток специфічних для компаній факторів, що сприяють підвищенню ефективності та продуктивності праці на мікрорівні. [4].

Дослідження вітчизняних авторів націлені на конкретизацію категорії конкурентоспроможність, на більш докладне її визначення. Так, у колективній монографії Інституту економіки та прогнозування надано таке визначення: «Конкурентоспроможність країни є сукупністю притаманних конкретній національній економіці факторів, здатних забезпечити пропозицію товарів і послуг, виготовлених за умов застосування новітніх технологій, вільного і справедливого ринку та зростаючих доходів населення, що є прийнятним для міжнародної торгівлі за співвідношенням ціна – якість» [5, с.15].

Деталізація понять конкурентоспроможність та конкурентоспроможність національної економіки пов'язана з обґрунтуванням методики її розрахунків. Розрахунки об'єднуються у рейтинги. Отримані рейтингові показники використовують для порівняння рівня конкурентоспроможності національних економічних систем різних країн органами державної влади та діловими колами, які ведуть активну зовнішньоекономічну діяльність. Найбільш відомими є рейтинги, які розраховує Всесвітній економічний форум [4].

У розрахунках рейтингів до уваги беруть не лише суто статистичні індикатори, які вимірюються за однією методикою для різних країн світу, але і розрахункові величини, отримані на основі опитувань, які

віддзеркалюють уявлення представників бізнесу та адміністративних структур. Такий підхід несе в собі тим більше суб'єктивізму, чим більшу частину рейтингу складають результати опитувань. Враховують ресурси та технології, вважаючи, що країна можна мати ресурси та накопичене національне багатство, але при цьому її економіка може бути неконкурентоспроможною. І навпаки, бідна ресурсами країна може стати конкурентоспроможною завдяки найновітнішим технологіям. Таких міркувань досить багато. Різні рейтинги базуються на різній кількості показників, але їх завжди кілька сотень. При цьому домінують не статистичні показники, а результати опитувань, відтак, суб'єктивна складова в них досить вагома.

Окремою і дуже важливою обставиною є те, що рейтинги об'єднують всі країни світу, вважаючи їх всі ринковими економіками. Однак це дуже сильне припущення. Рівень розвитку власне економічних відносин дуже різний в різних країнах. Ще більша різниця у відносинах політичних, культурних. Все це дає основу для подальших розвідок проблем конкурентоспроможності національної економічної системи, враховуючи її специфіку у розвитку продуктивних сил і економічних відносин.

Незважаючи на значну кількість публікацій по проблемі конкурентоспроможності національної економіки, поки що не вирішеними залишаються деякі питання, а саме:

В глобальній економіці протягом досить тривалого часу співіснують країни різного рівня розвитку, яким чином їх товари виявляються конкурентоспроможними для світового ринку?

Розрив у часі між створенням нових технологій та розширенням їх використання розкриває простір для впровадження нових технологій навіть у тих країнах, які не ініціювали їх винахід. Як здійснюється цей процес і чи вдається забезпечити конкурентоспроможність товарів країн,

які відстали у технологічному розвитку, але постачають свої товари на світовий ринок?

Універсальним методом підвищення конкурентоспроможності вітчизняних товарів, що постачаються на світовий ринок, є маніпуляція курсом національної валюти. Чи дозволяє цей метод зробити конкурентоспроможною національну економічну систему?

У послідовному пошуку відповідей на ці питання почнемо з кейнсіанства, яке розглядає національну економіку у рамках концепції економічного циклу. Важливою частиною сукупного попиту, необхідною для виведення економіки розвинутих країн з депресивного стану, є позитивна величина чистого експорту, тобто виробництво товарів для світового ринку, можливість продати їх там [6]. Як наслідок, для того, щоб на товари, які виробляє розвинута економіка, був попит світового ринку, необхідна відповідна економічна спеціалізація різних країн. Зі зростанням виробництва на світовий ринок ефект масштабу веде до здешевлення товарів. З розвитком засобів транспорту, зв'язку, ІКТ економія на масштабі дозволяє розширити виробництво окремих фірм до масштабів, необхідних для задоволення всього або майже всього попиту світового ринку на той чи інший товар. В результаті зростає взаємозалежність економік різних країн. Відтак, постає питання про попит на цю масу товарів, запропонованих на світовому ринку. Чи формується новий механізм балансування попиту та пропозиції – механізм їх пристосування один до одного саме на світовому ринку?

Одночасно постає і інше питання. Його сенс полягає у наступному. Сучасна розвинута ринкова економіка – це економіка технічного прогресу, за умов якого різні частини валового товарного капіталу суспільства змінюються різними темпами. В результаті формується розбалансованість складових частин ВВП за натурально-речовою формою та функціональним призначенням. Ще більше ускладнює проблему

циклічний рух економіки, який названу розбалансованість посилює. Все це загострює питання про попит на цю збільшену масу товарів: чи створено в різних країнах глобальної економіки відповідну величину доходів, які дозволять купити цю збільшену товарну масу?

Валова товарна маса складається зі споживчих благ (звичайних, які купують одержувачі заробітної плати, та високоякісних і статусного споживання, які купують підприємці та власники) та інвестиційних (які купує бізнес для відтворення і нагромадження капіталу). Покупцем ще є держава, але, якщо не враховувати витрати на зброю, у валовій товарній масі вона купує теж споживчі та інвестиційні блага.

У короткостроковому періоді найбільшу частку споживчих благ купують одержувачі заробітної плати, які пред'являють попит на звичайні, прості споживчі блага, які власно і адресовані їм як покупцям. Якщо реальна заробітна плата зростає такими самими темпами, як і виробництво звичайних споживчих благ, що адресуються найманій праці, тоді розбалансованість цього сектора буде мінімальною, враховуючи еластичність попиту за доходом та граничну норму заощадження відповідних груп покупців. Проте, якщо заробітна плата зростає меншими темпами, ніж виробництво звичайних споживчих благ, розбалансованість стає значно більшою і виникає питання про суб'єктів попиту на цей приріст товарної маси, що утілений у звичайних споживчих благах. Одержувачі прибутків і рентних доходів такого попиту не висунуть, тому що купують споживчі блага у сегменті високоякісних та статусних товарів. Їх попит на звичайні предмети споживання вже від самого початку задоволено, розширяти вони можуть свій попит лише у своєму сегменті ринку споживчих благ. В результаті такого дисбалансу у національному доході протягом деякого часу частка заробітної плати зменшується, а частка прибутку і рентних доходів зростає. Проте, неможливість реалізувати деяку кількість споживчих товарів означає, що

виробники цих товарів, не повернуть собі еквівалента спожитого капіталу і внаслідок цього пред'являть менший попит на товари інвестиційного призначення, що, у свою чергу, викликає у виробників останніх труднощі збуту. Таким чином, невідповідність темпів зростання реальної заробітної плати та виробництва звичайних споживчих благ веде до розбалансування усієї економіки у цілому. Вирішенням проблеми диспропорційності може стати робота на закордонні ринки. Таким чином, робота на закордонні ринки дає можливість не лише вивести національну економіку розвинутих країн з депресивного стану, але ще і вирішити проблему розбалансованості натурально-речових, вартісних і функціональних пропорцій ВВП.

Подальші дослідницькі зусилля концентруються на питаннях економічних (ресурсних) можливостей і обмежень зростання національного виробництва і його динаміки в глобальній економіці. Проте питання про попит світового ринку на товари, що виявляються надлишковими для розвинутих економік, ця теорія не ставить.

Питання викликають також кейнсіанські рекомендації щодо перетворення грошових заощаджень в інвестиції у період економічного спаду. Економічний спад настає після насичення потреб, властивих науково-технічному рівню виробництва в період попереднього підйому. Труднощі збуту і зростаючі запаси нерозпроданих товарів пов'язані не тільки зі зменшенням доходів і, відповідно, витрат споживачів. Ці труднощі пов'язані і з насиченням потреб, відповідних попередньому рівню науково-технічного прогресу. Саме з цієї причини починають рости заощадження як відкладений попит. Кейнсіанська доктрина не виділяє цю частину в загальному обсязі заощаджень, вважає всі заощадження негативним моментом, і спрямована на те, щоб всі їх перетворити в інвестиції. Однак, методи стимулювання попиту навряд чи торкнуться тієї частини заощаджень споживачів, яка представляє їх відкладений попит.

Щоб ці заощадження надійшли на ринок, там повинен з'явитися новий товар. Саме це, як правило, відбувається в період переходу економіки від циклічного спаду до економічного піднесення. Попит на новий предмет споживання, на необхідні для його виробництва засоби виробництва, серед яких теж повинні бути нововведення, створює стимули для перетворення заощаджень в інвестиції. Якщо ж сукупний попит стимулюється в умовах слабких можливостей для здійснення інновацій, цілком обґрунтованою виглядає орієнтація виробництва на зовнішній ринок. Проте, де гарантії, що зовнішньому ринку потрібні товари, надлишкові на внутрішньому ринку тієї чи іншої країни? Цілком зрозуміло, що там має бути сегмент, представлений країнами, які відстали у своєму розвитку [7, с. 135].

Не менш складною проблемою кейнсіанської моделі сукупного попиту є частина, яка представлена попитом бізнесу на інвестиційні товари. Розвиненим країнам притаманний пульсуючий характер попиту на елементи основного капіталу, пов'язаний з циклічним характером руху розвиненої ринкової економіки. Економіка переживає істотне зростання попиту на елементи основного капіталу в одні періоди економічного циклу, а потім не менш суттєвий його спад в інші періоди циклу. При цьому виробничі потужності, що випускають машини і обладнання, створюються для задоволення підвищеного попиту періоду економічного піднесення. Виникає питання: що робити з надлишковими потужностями в секторі виробництва інвестиційних товарів при спаді попиту на елементи основного капіталу [8, с.247-251, 274-277].

Прямої відповіді на це питання кейнсіанська теорія не дає. Однак присутність у формулі сукупного попиту елемента «чистий експорт» знову переносе макроекономічну рівновагу такої економіки з національного ринку, на світовий. Виходячи з цього, подальшою конкретизацією проблеми повинна стати деталізація чистого експорту з точки зору об'єктів

пропозиції. У періоди циклічного падіння національного попиту на елементи основного капіталу економічно виправданим виглядає переорієнтація випуску машин і устаткування на світовий ринок, що дозволить забезпечити більш рівномірне завантаження продуктивного капіталу галузей машинобудування розвинутих країн. Однак для цього на світовому ринку повинен бути досить стійкий, постійний попит на елементи основного капіталу (машини і обладнання). Крім цього, покупці таких товарів повинні мати можливість оплатити їх вартість, або бути кредитоспроможними для міжнародних кредитних установ. Отже, на світовому ринку повинні бути країни нетто-експортери та країни нетто-імпортери. Відносно країн нетто-експортерів зрозуміло, що це розвинуті країни, на базі економіки яких і розроблена теорія Дж. М. Кейнса. Позитивну величину чистого експорту для них забезпечують нетто-імпортери, тобто менш розвинуті країни. Таким чином, у дослідженні товарної структури та конкурентоспроможності товарів, представлених на глобальному світовому ринку можна виділити два напрямки. Один з них пов'язаний з економікою розвинених країн, інший – з економікою країн, що відстали у своєму розвитку.

Стосовно економіки розвинутих країн можливості подолання диспропорцій пов'язують з позитивною величиною чистого експорту.

Проблематика сукупного попиту менш розвинутих країнах розглядається в межах теорій залежності і периферійного капіталізму. З досліджень випливає, що ці країни відстали в становленні економічних відносин ринкового типу, інститутів ринкової економіки, і ще більше – в становленні інститутів громадянського суспільства.

Дослідники відзначають, що в економіках країн периферійного капіталізму відсутні внутрішні джерела інноваційного розвитку [9, с. 180-196]. У той же час прискорений науково-технічний прогрес в розвинених країнах, світова презентація його досягнень створюють в менш

розвинених країнах потребу в сучасних товарах, перш за все споживчого призначення. Потреба купувати такі товари формує мотиви поставок на світовий ринок власної конкурентоспроможної продукції. При цьому вибір спеціалізації здійснюється на основі принципу порівняльних переваг. В результаті ефективними виявляються галузі добувної промисловості та сільського господарства, тобто такі, які виробляють предмети праці, необхідні для подальшої обробки. Одночасно ці галузі потребують засобів праці (машин і обладнання), які національні промислові комплекси створити не здатні. Точніше, створити їх вони можуть, але такі засоби праці за техніко-експлуатаційними та економічними характеристиками поступаються зразкам, що поставляються на світовий ринок розвиненими країнами. В результаті виробники, які застосовують вітчизняні машини і обладнання, втрачають конкурентоспроможність. Цілком зрозуміло, що вони відмовляються від вітчизняних засобів праці. Капітал менш розвинених країн в процесі міжгалузевої конкуренції, тобто міжгалузевої міграції залишає сферу виробництва засобів праці і переміщується в сферу виробництва предметів праці. Таке переміщення тільки абстрактно-теоретично можна трактувати як міграцію капіталу. У конкретній дійсності вилучити капітал з галузі, яка вступила в смугу занепаду, неможливо. Його вартість зникає разом з руйнуванням носіїв цієї вартості – верстатів, машин, обладнання. Переміщується тільки накопичений прибуток і кредитні ресурси. Завдяки такому здійсненню процесу міжгалузевої міграції капіталу перебудова галузевої структури економіки супроводжується руйнуванням продуктивних сил в галузях, які переживають спад. А враховуючи, що капітал переміщується у видобувні галузі і сільське господарство, – процес міжгалузевої міграції капіталу супроводжується ще й примітивізацією галузевої структури виробництва. Міжнародна спеціалізація, що формується таким чином, все більше і більше ускладнює розвиток галузей

обробної промисловості у відсталих країнах. В результаті цих безперервних процесів розвиненим країнам протистоять слаборозвинені, без попиту яких на елементи основного капіталу розвинені країни будуть стикатися з хронічним перевиробництвом капіталу в продуктивній формі в галузях машинобудування, а внаслідок цього – і з труднощами збуту товарного капіталу в цілому.

Статистичними показниками економічної взаємозалежності країн світу є частки експорту та імпорту у ВВП світу та країн, розділених Світовим банком на три групи за критерієм ВВП на одну особу: країни з високим доходом, з середнім доходом, з низьким доходом. Як видно з таблиці 9.1, протягом минулих років XXI ст. експорт так само як і імпорт у середньому у світі зростає.

Таблиця 9.1

Частки експорту та імпорту у ВВП світу та груп країн, %*

	Експорт				Імпорт			
	Світ у середньому	Країни з високим доходом	Країни з середнім доходом	Країни з низьким доходом	Світ у середньому	Країни з високим доходом	Країни з середнім доходом	Країни з низьким доходом
2000	23,7	23,0	26,3	28,9	23,7	23,4	24,4	30,2
2005	27,3	26,1	31,7	35,0	27,0	26,4	28,7	39,5
2010	28,9	29,4	27,6	30,8	28,0	28,9	26,1	36,1
2015	28,3	31,0	23,8	15,7	27,6	30,0	23,3	29,1
2020	26,3	28,9	22,0	18,9	25,6	28,1	21,1	29,8
2021	29,1	31,9	24,3	21,6	28,1	30,7	23,4	31,9

*Джерело даних: <https://data.worldbank.org/indicator/NE.EXP.GNFS.ZS?view=chart>
<https://data.worldbank.org/indicator/NE.IMP.GNFS.KD.ZG?view=chart>

Проте, тенденція до стійкого зростання частки експорту та імпорту у ВВП властива лише країнам з високим доходом на одну особу. Деяким виключенням з цієї тенденції був період пандемії, але у 2021 р. ситуація виправилась і втрати було компенсовано. Відносно країн з середнім доходом проглядається інша тенденція. Їх експорт і імпорт після деякого зростання за перші п'ять років XXI ст. отримав тенденцію до зниження. У 2021 р. ситуацію частково вдалося виправити, проте показників 2000 р. ще

не досягли. Інакше виглядає ситуація з експортом та імпортом у країнах з низькими доходами. Цим країнам властива стійка тенденція до зростання імпорту. Деяке його падіння у середині розглянутого періоду змінилося зростанням і у 2021 р. частка імпорту у ВВП перевищила показник 2000 р. Частка експорту у ВВП цих країн мала тенденцію до зростання у одні періоди та до падіння – у інші. Однак у 2021 р. ці країни пропонують світовому ринку меншу частину свого ВВП ніж у 2000 р.

Таблиця 9.2

ЧИСТИЙ ЕКСПОРТ, % ВВП*

	Світ у середньому	Країни з високим доходом	Країни з середнім доходом	Країни з низьким доходом
2000	0,0	-0,4	1,9	-1,3
2005	0,3	-0,3	3,0	-4,5
2010	0,9	0,5	1,5	-5,3
2015	0,7	1,0	0,5	-13,4
2020	0,7	0,8	0,9	-10,9
2021	1,0	1,2	0,9	-10,3

**Джерело даних: розрахунки автора на основі даних:
[https://data.worldbank.org/indicator/NE.EXP.GNFS.ZS?view=chart%](https://data.worldbank.org/indicator/NE.EXP.GNFS.ZS?view=chart%20)
[https://data.worldbank.org/indicator/NE.IMP.GNFS.KD.ZG?view=chart](https://data.worldbank.org/indicator/NE.IMP.GNFS.KD.ZG?view=chart%20)*

В цілому статистичні дані підтверджують висловлені суто теоретичні міркування. Як видно з даних табл. 9.2, чистий експорт є стабільно позитивною величиною у країнах з середнім доходом, індустріальних, тобто такого рівня розвитку, для якого Дж. М. Кейнс як раз і розробляв свої рекомендації. Високорозвинені країни, тобто країни вже постіндустріальні у окремі періоди демонструють від’ємну величину чистого експорту. Проте останні одинадцять років вони підтримують позитивну величину чистого експорту.

Відсталі країни з низьким доходом демонструють стабільно високі від’ємні показники чистого експорту, які навіть зростають з роками, що свідчить про зростання залежності відсталих економік від розвинених індустріальних і постіндустріальних країн.

У зв'язку з таким станом справ інтерес викликає динаміка доходів у цих країнах. Світовий банк надає такі дані:

Таблиця 9.3

**ВВП на одну особу світу та груп країн
(поточні дол. США та поточні міжнародні дол.)***

	ВВП на одну особу у поточних дол. США				ВВП на одну особу у поточних міжнародних дол.			
	Світ	Країни з високим рівнем доходу	Країни з середнім рівнем доходу	Країни з низьким рівнем доходу	Світ	Країни з високим рівнем доходу	Країни з середнім рівнем доходу	Країни з низьким рівнем доходу
2000	8 036,3	27 570,8	3 969,3	1 002,9	5 533,1	25 225	1 255,8	481,4
2010	9 621,1	38 836,7	3 826,3	1 162,6	12 948,7	39 198,3	8 162,6	1 620
2015	10 231,7	39 847,3	4 755,9	791,7	15 185,4	45 207,8	10 069,6	1 806,8
2016	10 286,4	40 475,2	4 745,7	764,7	15 632,3	46 529,3	10 423	1 910,2
2017	10 825,9	42 118,2	5 154,4	834,5	16 276	48 428,2	10 924,2	1 963,4
2018	11 366,1	44 571,4	5 415,6	699,4	17 081,4	50 451,2	11 617,6	2 033,9
2019	11 407,5	44 774,8	5 487,8	720,5	17 627,7	51 771,9	12 125	2 103,6
2020	10 936,1	43 282,4	5 237,0	703,7	17 224	50 452,4	11 937,8	2 087,7
2021	12 262,9	47 886,8	6 102,0	749,8	18 721,6	54 602,9	13 134,3	2 197,5

*Джерело даних:

<https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.CD?view=chart>

<https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.PP.CD?view=chart>

Як видно з наведених у таблиці 9.3 даних, динаміка ВВП на одну особу, розрахована у доларах США за офіційним курсом обміну валюти і за паритетом купівельної спроможності валюти у країнах з високим і середнім рівнем доходу демонструє тенденцію до зростання. Інакше виглядає ситуація у країнах з низьким рівнем доходу. В них динаміка ВВП на одну особу, розрахована за паритетом купівельної спроможності має тенденцію до зростання, так само як і у двох інших груп країн. Проте, розрахована за офіційним курсом обміну валют, динаміка ВВП на одну особу виявляється нестійкою: найвищі показники в 1 162,6 дол. були досягнуті у 2010 р., потім впали і з тих пір досягти таких показників не вдається. Звертає також на себе увагу суттєвий розрив у рівнях добробуту розглянутих трьох груп країн, хоча структури їх ВВП з точки зору частки експорту і імпорту відрізняються один від одного не настільки сильно.

Неокласика будує свою теорію національної економіки у рамках концепції економічного зростання. Для цієї теорії важливими обставинами економічного зростання є забезпеченість економіки ресурсами. З цієї точки зору, пошук найефективніших ринків збуту готової продукції та придбання сировини веде до економічної спеціалізації країн. А далі – ефект масштабу роботи на світовий ринок веде до здешевлення товарів і закріплення світової спеціалізації відповідних національних економік.

Таким чином, як у рамках концепції економічного циклу, так і концепції економічного зростання, світовий ринок є необхідним елементом розвитку продуктивних сил. При цьому важливим є збіг інститутів різних країн, які виходять на світовий ринок.

9.2. Специфіка конкурентоспроможності в умовах нового етапу глобалізації

Своєрідним узагальненням усього історичного досвіду розвитку світового ринку та відповідної економічної спеціалізації країн є теоретико-методологічна концепція світ-системного аналізу, яка поділяє усі країни світу на 3 взаємозв'язані групи: індустріально розвинуті, напівпериферійні, що частково прив'язані до першої групи і периферійні, які повністю прив'язані до першої групи. Цей поділ віддзеркалюють індикатори Світового банку, які розраховуються для 3 груп країн за критерієм рівня ВВП на одну особу.

Сучасний етап глобалізації передбачає як міжнародну торгівлю, так і перенесення виробничих процесів з однієї країни до іншої. Як правило, ТНК переносять виробництво із країн з більш високою оплатою праці до країн з нижчою оплатою праці, із країн з жорстким екологічним законодавством до країн зі слабкішим екологічним законодавством. Це призвело до того, що розвинені країни стали постіндустріальним суспільством, зосередженим на розвитку проектування, конструювання,

маркетингу, а країни середнього рівня розвитку зосередили у себе власне індустріальний сектор. При цьому мова йде не лише про індустрію взагалі, але і про високотехнологічну індустрію. Як видно з даних таблиці 9.4, індустріальне виробництво, у тому числі високотехнологічне, здійснюють розвинуті країни, тобто країни економічного Центру, та країни напівпериферії. При цьому країни напівпериферії увесь розглянутий період часу (2012-2020) нарощують експорт високотехнологічної продукції як у доларах, так і у структурі власного промислового виробництва. На відміну від них, постіндустріальні країни економічного Центру, досягнув максимального експорту в 1,78 трлн. дол. у 2018 р., далі поступово зменшували абсолютну суму виручки від експорту високотехнологічної продукції, хоча частка експорту високотехнологічної продукції у їх експорті зростає з 20% у 2018 р. до 21% у 2020 р. Така динаміка свідчить, що обсяги виробництва промислової продукції у високорозвинутих країнах знижуються.

Таблиця 9.4

Експорт високотехнологічної продукції*

	Експорт високотехнологічної продукції (платіжний баланс, поточні долари США, млрд. дол.)				Експорт високотехнологічної продукції (% експорту промислової продукції)			
	Світ	Країни з високи м рівнем доходу	Країни з середнім рівнем доходу	Країни з низьким рівнем доходу	Світ	Країни з високи м рівнем доходу	Країни з середнім рівнем доходу	Країни з низьким рівнем доходу
2012	2 210	1 290	836,6	0	19	19	19	0
2015	2 280	1 350	926,3	0	20	19	21	0
2016	2 230	1 360	875,3	0	20	20	20	0
2017	2 660	1 650	1 010	0	23	24	21	0
2018	2 910	1 780	1 130	0	20	20	21	0
2019	2 850	1 740	1 110	0	21	20	21	0
2020	н.д.	1 690	1 160	0	22	21	23	0
2021	н.д.	н.д.	н.д.	н.д.	н.д.	н.д.	н.д.	н.д.

*Джерело даних: <https://data.worldbank.org/indicator/TX.VAL.TECH.MF.ZS?view=chart>

Експорт високотехнологічної продукції повністю відсутній у країнах з низьким рівнем доходів, тобто у країнах периферії. Ці країни поставляють на світовий ринок аграрну та сировинну продукцію, ціни якої встановлюються на конкурентних ринках. Проте названі країни купують необхідні їм товари на монополізованих ринках або на ринках монополістичної конкуренції. В результаті різних механізмів ціноутворення на цих ринках в їх економіках формується хронічний дефіцит ресурсів для оплати імпорту.

Глобальна економічна система суперечлива. Завдяки світовому поділу праці інтенсифікується торгова взаємодія між країнами, що сприяє підвищенню продуктивності суспільного виробництва і розвитку НТП, економії ресурсів, стимулюється світовий прогрес. Одночасно відбувається становлення та затвердження периферійної економіки, перспективи розвитку якої дуже слабкі.

Таким чином, сформована глобальна економічна система взаємозв'язаних економік різних країн, в якій статус виробників високотехнологічної продукції міцно закріплений за групою високорозвинутих постіндустріальних країн та групою країн індустріальних, які швидко нарощують свій потенціал у секторі високотехнологічного виробництва.

Економіка України за методологією Світового банку відноситься до країн середнього рівня розвитку. Конкурентоспроможність національної економічної системи України у глобальній конкуренції характеризує ступінь її участі у світовому ринку і, відповідно, структура її експорту та імпорту.

Ступень включеності економіки України до глобального ринку, ступень відкритості економіки характеризує частка експорту у ВВП та частка імпорту у ВВП. Частка експорту віддзеркалює попит світового

ринку на товари, вироблені в Україні. Як видно з даних таблиці 9.5, Україна продає на світовому ринку більшу частку свого ВВП, чим всі країни світу у середньому. Але якщо порівняти цей показник з показником країн ЄС, тоді видно, що з 2000 р., коли частка експорту в економіці України складала 60,3%, а у ЄС – відповідно 35,7%, ситуація поступово змінюється на протилежну: показник України зменшується, а ЄС- зростає.

Таблиця 9.5

Експорт товарів і послуг, % ВВП*

	2005	2006	2008	2010	2012	2014	2016	2018	2020	2021
Світ	27,3	29,1	31,2	28,9	30,5	30,1	27,3	29,1	26,3	29,1
ЄС	37,4	39,6	41,1	40,3	44,8	45,7	46,7	49,2	46,7	50,7
Україна	47,7	43,2	43,3	46,5	47,4	48,6	49,3	45,2	38,8	40,7

**<https://data.worldbank.org/indicator/NE.EXP.GNFS.ZS?view=chart>*

Частка імпорту у ВВП характеризує ступень залежності економіки країни від поставок з інших країн, тобто зі світового ринку. Як видно з даних таблиці 9.6, частка імпорту у ВВП України вище, ніж у середньому у світі. Динаміка показника частки імпорту також характеризується поступовим зниженням, тоді як для ЄС властива протилежна динаміка, тобто підвищення частки імпорту у ВВП. Досягнутий у 2021 р. показник частки імпорту у ВВП України 41,9% характеризує високу залежність національної економіки від поставок з інших країн.

Таблиця 9.6

Імпорт товарів і послуг,% ВВП *

	2005	2006	2008	2010	2012	2014	2016	2018	2020	2021
Світ	27,0	28,5	30,6	28,0	29,5	29,3	26,6	28,5	25,6	28,1
ЄС	35,9	38,4	40,2	38,7	41,9	41,9	42,3	45,3	42,9	46,9
Україна	46,9	46,0	50,9	49,3	55,2	52,1	56,2	54,0	40,3	41,9

**<https://data.worldbank.org/indicator/NE.IMP.GNFS.ZS?view=chart>*

Рівень розвитку країни також характеризує показник чистого експорту. Відповідно до кейнсіанських трактувань проблем економічного зростання, позитивний показник чистого експорту сприяє зростанню

економіки. Як видно з даних таблиці 9.7, після 2005 р. економіці України властивий від’ємний показник чистого експорту. У країнах ЄС весь розглянутий період чистий експорт був позитивною величиною. Таким чином, за показником чистого експорту економіка України виявляється включеною до світового ринку як економіка слаборозвинутої країни.

Таблиця 9.7

Чистий експорт*

	2005	2006	2008	2010	2012	2014	2016	2018	2020	2021
Світ	0,3	0,6	0,6	0,9	1,0	0,8	0,7	0,6	0,7	1,0
ЄС	1,5	1,2	0,9	1,6	2,9	3,8	4,4	3,9	3,8	3,8
Україна	0,8	-2,8	-8,6	-2,8	-7,8	-3,5	-6,9	-8,8	-1,5	-1,2

**Розрахунки автора на основі джерел даних:
<https://data.worldbank.org/indicator/NE.EXP.GNFS.ZS?view=chart>
<https://data.worldbank.org/indicator/NE.IMP.GNFS.ZS?view=chart>*

У сучасних умовах світова спеціалізація розвинутих країн та країн середнього рівня розвитку зв’язана з поставками високотехнологічних товарів та товарів переробної промисловості, тоді як слаборозвинуті країни спеціалізуються на поставках аграрних та сировинних товарів. Дослідники відмічають різні механізми ціноутворення на світових ринках сировини, енергоресурсів, високотехнологічних товарів. Мова йде про різні ринкові структури – ринки сировини, як правило, є конкурентними, ринки енергоносіїв є монополізованими на основі світових картельних угод. Ринки високотехнологічних товарів теж монополізовані, це – олігополії, або, навіть, чисті монополії. Виходячи з цього, представники теорій інституціоналізму роблять висновки про необхідність зміни спеціалізації країнами, які експортують сировину та сільськогосподарську продукцію. Проте зміна такої спеціалізації можлива лише на основі зміни ступеня залученості до світового ринку. Саме цим пояснюються дві головні концепції цієї зміни: індустріалізація на основі імпортозаміщення та, на відміну від неї, експортоорієнтована індустріалізація.

Модель індустріалізації на основі імпортозаміщення розробили автори теорії периферійного капіталізму в середині ХХ ст. для великих країн Латинської Америки – Аргентини, Бразилії, Мексики. У 60-70-і рр. ХХ ст. ця модель індустріалізації була сприйнята деякими країнами «третього світу» при розробці їхніх стратегій розвитку. Серцевиною цієї моделі є захист вітчизняної обробної промисловості від конкуренції зі світовими виробниками. Такі умови виробництва призвели до неконкурентоспроможності промислових товарів цих країн на світовому ринку, які на внутрішньому, при послабленні протекціоністських заходів, стали витіснятися більш досконаліми імпортними зразками. Заниження курсу національної валюти для штучної підтримки конкурентоспроможності експорту вело до зростання спекуляцій на облігаціях держпозики і відтоку валюти. Занижений курс національної валюти робив імпорту техніку, машини та обладнання непомірно дорогими для національних ринків, що стримувало технічне вдосконалення виробництва і одночасно створювало стимули для експортної орієнтації сировинних галузей, продукція яких, за цих умов, стає конкурентоспроможною на світовому ринку. У підсумку стратегія імпортозаміщення де факто виявляється такою, що підтримує експортну орієнтацію національних сировинного та аграрного секторів.

Приблизно одночасно зі стратегією імпортозаміщення в деяких країнах Азії була розроблена і застосована стратегія експортоорієнтованої індустріалізації. На основі концепції порівняльних переваг, спочатку – тільки дешевої робочої сили, виробники орієнтувалися на внутрішній і зовнішній ринок одночасно з метою зниження витрат в результаті ефекту масштабу. Жорстка конкуренція за ціною і якістю продукції спонукала їх до постійного вдосконалення виробництва і до інновацій. Стратегію експортоорієнтованої індустріалізації першими здійснили Японія, Республіка Корея, Тайвань, дещо пізніше – КНР. У наступні роки ця

стратегія стала домінуючою стратегією розвитку для відсталих економік. Реалізація двох альтернативних стратегій показує, що стратегія експортоорієнтованої індустріалізації в цілому не суперечить імпортозаміщенню, яке здійснюється в результаті розвитку НТП і зростання конкурентоспроможності вітчизняного виробництва

Жодну з них не було покладено у розробку економічної політики України.

Протягом усього періоду незалежності економічна політика України характеризується відкритістю національної економіки та її орієнтацією на експорт. При цьому мова не йде про експортоорієнтовану індустріалізацію, а лише про експортоорієнтовану економіку на основі абсолютних та відносних економічних переваг. Як показує досвід багатьох країн світу ще з ХІХ ст. і потім у ХХ ст., ця модель розвитку призводить до швидкої зміни галузевої структури економіки, втрати галузей обробної промисловості та до нарощування обсягів і частки у структурі національної економіки галузей аграрного сектору та добувної промисловості. Такий шлях зміни галузевої структури національної економіки пережили деякі країни Азії та Близького Сходу.

Р. Аллен, аналізуючи конкуренцію товарів розвинутих економік з такими самими товарами менш розвинутих економік, відмічає: «У міру зникнення в Азії і на Близькому Сході дрібного виробництва, зайняті в ньому робітники переміщалися в сільське господарство і країни цих регіонів ставали експортерами пшениці, бавовни, рису та інших сировинних товарів. Іншими словами, так відбувалося становлення сучасних слаборозвинених країн. Ці події не були пов'язані ні зі змовою багатих, ні зі звичайним колоніалізмом (хоча він і зіграв свою роль). Вони були наслідком одного з фундаментальних принципів економічної науки – порівняльної переваги. Відповідно до цієї теорії, країни, які торгують між собою, спеціалізуються на випуску тих товарів, які вони здатні відносно

ефективно виробляти» [10, с. 81-82]. Однак міжнародна спеціалізація на основі принципу порівняльних переваг зумовила безперервне зростання відмінностей у відносній ефективності інвестицій в різних галузях економіки. Дію цього принципу можна пояснити на прикладі з історії виготовлення текстильних виробів з бавовни в Індії та Англії. Під час промислової революції продуктивність праці в англійській бавовняній промисловості росла в міру вдосконалення машин і устаткування. Відповідно до принципу порівняльних переваг, підвищення продуктивності в Англії, за умови, що в Індії продуктивність праці в галузі підвищувалась не настільки високими темпами, означало зростання конкурентоспроможності англійських виробників бавовняних тканин і одночасне зниження рівня конкурентоспроможності індійських постачальників. І навпаки, порівняльна перевага Індії у виробництві сільськогосподарської продукції мала збільшитися, а Англії – зменшитися. Принцип порівняльних переваг передбачає, що високий темп зростання продуктивності в період промислової революції мав сприяти індустріальному розвитку Англії і, навпаки, деіндустріалізації Індії. Так і сталося. Індія втратила колишні переваги у виробництві тканин, але придбала переваги у сфері сільськогосподарського виробництва. Історія індійського виробництва текстилю у XIX ст. була типовою для більшої частини третього світу того часу. Асиметричні технічні зміни укупі з глобалізацією сприяли промислому розвитку західних країн і одночасної деіндустріалізації економік Азії. Результатом цих процесів став слаборозвинений третій світ [10, с. 83-84].

Ринковий механізм деіндустріалізації економіки, проаналізований Р. Алленом на прикладі економіки Індії є універсальним, він діє і у сучасній економіці. Проблемою деіндустріалізованої економіки є відсутність власного машинобудування для вітчизняного сільського господарства та для вітчизняної добувної промисловості. В результаті

одночасно з розширенням національного виробництва аграрної продукції збільшується попит на сільгосптехніку, яку аграрії купують на світовому ринку, сплачуючи за це аграрною продукцією. Так само розгортається зростання попиту і, відповідно, формується механізм обміну сировинних ресурсів на засоби праці для добувної промисловості. При цьому аграрні і сировинні товари, як товари стандартизовані, беруть участь лише в ціновій конкуренції, але не беруть участі в конкуренції якості; в їх ціні відсутній такий структурний елемент як інтелектуальна рента, що є іманентною структурною частиною ціни диференційованих та високотехнологічних товарів. Саме з цієї причини обмін аграрно-сировинних товарів на високотехнологічні промислові товари має нееквівалентний характер. В результаті рівень добробуту населення країн з такою світовою спеціалізацією відстає від країн індустріальних та постіндустріальних.

У табл. 9.8 наведено показники ВВП на одну особу за минулі роки ХХІ ст. двох груп країн – тих, що впроваджували імпортозаміщуючу індустріалізацію і тих, що впроваджували експортоорієнтовану індустріалізацію. Їх показники порівняно з середніми показниками для світу, США та України.

Таблиця 9.8

ВВП НА ОДНУ ОСОБУ, тис. дол. США (за ПКС 2017)*

	Світ	США	Японія	Респ. Корея	КНР	Аргентина	Бразилія	Мексика	Україна: Експортоорієнтована економіка
			Експортоорієнтована індустріалізація			Імпортозаміщуюча індустріалізація			
2000	11,1	50,1	35,6	23,0	3,5	18,6	11,6	17,8	7,2
2010	13,9	54,3	37,6	34,4	8,9	23,5	14,9	17,8	11,8
2015	15,5	58,5	39,8	38,9	12,7	23,9	15,1	19,3	11,2
2016	15,8	59,1	40,0	39,8	13,5	23,2	14,5	19,6	11,5
2017	16,2	60,1	41,0	40,1	14,3	23,6	14,5	19,7	11,9
2018	16,6	61,6	41,2	41,9	15,1	22,8	14,7	19,9	12,3
2019	16,9	62,6	41,4	42,7	16,0	22,1	14,8	19,7	12,8
2020	16,2	60,2	39,9	42,3	16,3	19,7	14,1	17,9	12,4

2021	17,1	63,1	40,8	44,1	17,6	21,5	14,6	18,5	12,9
------	------	------	------	------	------	------	------	------	------

**<https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.PP.KD?view=chart>*

Як видно з даних таблиці 9.8, ВВП на одну особу за ПКС 2017 р. в економіках експортоорієнтованої індустріалізації у порівнянні з показниками економік імпортозаміщуючої індустріалізації вище по абсолютній величині, а також мають стійку тенденцію до зростання. Інакше складаються справи у країнах імпортозаміщуючої індустріалізації. Їх темпи зростання у довгостроковому періоді виявилися нижче, ніж у середньому у світі, що характеризує їх відносне відставання не лише від лідерів науково-технічного прогресу, але і від середніх результатів, властивих світовій економіці. Особливим випадком у цьому світовому розвитку є економіка України. Економічна політика України є послідовно експортоорієнтованою, але вона не є експортоорієнтованою індустріалізацією [11, р. 120-123]. Світовому ринку адресуються ті товари, які мають абсолютні, або відносні конкурентні переваги, у тому числі і переваги, які зроблені штучно, завдяки постійному зниженню офіційного обмінного курсу національної валюти відносно паритету її купівельної спроможності. В результаті такої курсової політики структура експорту примітивізується. На світовий ринок поставляються переважно товари аграрного сектора, сировина, первинно перероблена продукція.

Враховуючи, що кращі результати зростання добробуту населення демонструють країни експортоорієнтованої індустріалізації, необхідно звернути увагу на частку промисловості (включаючи будівництво) у їх ВВП. Як видно з даних таблиці 9.9, частка промисловості у країнах експортоорієнтованої індустріалізації вище, ніж у альтернативної моделі економічної політики. Вона також вище, ніж у середньому у світі. При цьому, як світу у середньому, так і країнам, що проводять політику експортоорієнтованої та імпортозаміщуючої індустріалізації властиве

зниження частки промисловості у ВВП. Властивий цей тренд і економіці України.

Таблиця 9.9

Промисловість (включаючи будівництво), додана вартість, % ВВП*

	Світ	США	Японія	Респ. Корея	КНР	Аргентина	Бразилія	Мексика	Україна: Експортоорієнтована економіка
			Експортоорієнтована індустріалізація			Імпортозаміщуюча індустріалізація			
2000	29,0	22,5	32,8	34,8	45,5	26,0	23,0	34,2	30,8
2010	27,2	19,4	28,4	34,1	46,5	25,3	23,3	32,4	25,9
2015	26,8	18,5	28,6	34,2	40,8	23,2	19,4	30,0	21,7
2016	26,2	18,0	28,6	34,3	39,6	22,1	18,4	29,6	23,2
2018	27,2	18,5	29,0	34,0	39,7	23,7	18,7	31,1	23,3
2019	26,6	18,2	28,6	32,7	38,6	24,1	18,8	30,8	22,6
2020	26,3	18,4	29,0	32,6	37,8	23,3	17,7	29,6	20,8
2021	28,3	нд	нд	32,5	39,4	24,9	18,9	31,9	23,5

*Джерело

даніх:

<https://data.worldbank.org/indicator/NV.IND.TOTL.ZS?view=chart>

Розвиток сучасної індустрії, у першу чергу – обробної та високотехнологічної потребує відповідного наукового забезпечення. Як видно з даних таблиці 9.10, у країнах постіндустріальних та індустріальних цей показник неухильно зростає. Таке саме неухильне зростання властиво і іншим країнам, які для власної експортоорієнтованої індустрії потребують розвитку науково-дослідної бази. Частка витрат на науку у ВВП за період 2000-2020 рр. збільшилась у КНР з 0,89% до 2,40%, тобто більше ніж у 2,5 рази. З 2,13% до 4,81%, тобто майже у 2,5 рази – у Республіці Корея. Японія збільшує частку науки у ВВП, але повільніше, з 2000 р. до 2020 р. вона зросла з 2,91% до 3,26%, тобто лише на 15%. В структурі ВВП США частка витрат на науку за цей період зросла з 2,63% до 3,45%, тобто на 30%.

Таблиця 9.10

ВИТРАТИ НА НДР, % ВВП*

	Світ	США	Японі	Респ.	КНР	Аргентина	Бразилія	Мексика	Україна: Експортоорієнтована економіка
			я	Корея					
			Експортоорієнтована індустріалізація			Імпортозаміщуюча індустріалізація			
2000	2,08	2,63	2,91	2,13	0,89	0,44	1,00	0,31	0,96
2010	2,06	2,72	3,12	3,32	1,71	0,56	1,16	0,50	0,83
2015	2,09	2,78	3,24	3,98	2,06	0,62	1,37	0,43	0,62
2016	2,13	2,85	3,11	3,99	2,10	0,56	1,29	0,39	0,48
2017	2,15	2,90	3,17	4,29	2,12	0,56	1,12	0,33	0,45
2018	2,28	3,00	3,22	4,52	2,14	0,49	1,17	0,31	0,47
2019	2,33	3,17	3,20	4,63	2,24	0,46	1,21	0,28	0,43
2020	2,63	3,45	3,26	4,81	2,40	нд	нд	0,30	0,41

*Джерело даних:

<https://data.worldbank.org/indicator/GB.XPD.RSDV.GD.ZS?view=chart>

Інакше виглядає динаміка структури ВВП країн імпортозаміщуючої індустріалізації. В економіці розглянутих країн цієї групи неможливо виявити стабільний тренд стосовно динаміки витрат на науку. Роки деякого невеликого зростання змінюються роками падіння. За результатами періоду 2000-2021 рр., частка витрат на науку в економіці Аргентини зростає з 0,44% до 0,46%, тобто менше ніж на 5%, в економіці Бразилії – з 1,00% до 1,21%, тобто на 21%. В Мексиці цей показник складає 0,31% у 2000 р. і 0,30% - у 2021 р.

В експортоорієнтованій економіці України упродовж усього розглянутого періоду спостерігається стабільний тренд до зниження частки витрат на науку у структурі ВВП. У 2000 р. цей показник склав 0,96% ВВП, у 2020 р. – 0,41% ВВП, тобто скоротився більше, ніж в 2,3 рази. Така динаміка пов'язана зі швидкими темпами втрати промислового потенціалу, відповідно і зі зниженням попиту на наукові розробки.

Зростання частки витрат на науку є показником зростання темпів науково-технічного і технологічного прогресу. У теперішній час у

розвинутих країнах швидкими темпами відбудеться структурна перебудова економіки, зростають частки виробництва п'ятого і шостого технологічних укладів. Звідси випливає загострення світової конкуренції високорозвинутих постіндустріальних країн однієї з одною, та конкуренції між ними і рештою країн світу.

9.3. Валютний курс і конкурентоспроможність національної економіки

Привабливість товару для покупця на світовому ринку, так само, як і на внутрішньому, залежить від співвідношення параметрів ціни і якості. Присутність параметру «ціна» дає можливість продавцеві штучно змінювати привабливість товару за рахунок маніпуляції курсом національної валюти. Коли курс національної валюти по відношенню до вільно конвертованої валюти, у якій здійснюються операції на світовому ринку, знижується – це штучно підвищує привабливість національних товарів для іноземних покупців, тобто підтримуються національні експортери. І навпаки, зростання курсу національної валюти по відношенню до світових грошей, стримує іноземний попит на товари цієї країни, проте зростає пропозиція іноземних товарів на національному ринку такої країни. Спокуса маніпуляції курсом національної валюти виникає тоді, коли країні потрібні світові гроші для закупівель товарів, які національні фірми не виробляють, або виробляють мало. Як показує практика, і це видно з даних, наведених у табл. 9.3, у найбільшому ступені офіційний курс обміну національної валюти відхиляється від паритету її купівельної спроможності у групі країн з низьким рівнем ВВП на одну особу. Завдяки значному заниженню офіційного обмінного курсу власної валюти ці країни підтримують національних експортерів. А це – головним чином виробники аграрної продукції та сировини. Одночасно занижений курс національної валюти робить для таких країн дуже дорогими закупівлі

на світовому ринку, де вони купують головним чином техніку для власної сфери виробництва і деякі споживчі блага для свого населення.

Проте суперечливість такого стану справ не видна на основі національних статистичних звітів країн. Проблема полягає у тому, що у складі ВВП країни присутні товари як національного виробництва, так і імпорتنі. Товари, які купуються на зарубіжних ринках, оплачуються вільно конвертованою валютою (ВКВ), потім ціни перераховуються із ВКВ до національної грошової одиниці за офіційним обмінним курсом і з такою внутрішньою ціною ці товари надходять на внутрішній ринок. Цілком зрозуміло, що ціни імпорتنих товарів залежать передусім від курсу національної валюти по відношенню до ВКВ. Зміни офіційного обмінного курсу національної валюти цілком достатньо, щоб при незмінних фізичних кількостях куплених за кордоном товарів ціна їх змінилася, відповідно, змінився показник ВВП країни, що імпортує ці товари.

Вплив зміни курсу обміну на ВВП країни буде тим сильнішим, чим більше він відхиляється від паритету купівельної спроможності валют і чим вища питома вага імпорتنих товарів у ВВП.

Завдання ілюструвати вплив цін імпорتنих товарів на фізичний обсяг ВВП і частку складових частин сукупного попиту в ньому вирішується за допомогою розрахунків обсягів національного виробництва на основі показників паритету купівельної спроможності (ПКС) національної валюти. Такі розрахунки дозволяють відобразити як реальні обсяги національної економіки, реальні обсяги структурних частин сукупного попиту, так і місце національної економіки у світовій економіці не за рейтингами, а за співставними статистичними показниками.

Розрахунки реальних обсягів ВВП країн світу з метою порівняння їх економік здійснюються один раз на 5-6 років національними статистичними службами в рамках Програми міжнародних зіставлень

(International Comparison program, ICP), починаючи з 1970 р. За методологією програми, яка видана Світовим банком у 2013 р. під назвою «Вимір реального розміру світової економіки. Структура, методологія та результати Програми міжнародних зіставлень» [12], розраховують ВВП, компоненти сукупного попиту та ряд інших показників, які найкраще характеризують конкурентоспроможність національних економік різних країн.

Метою Програми є перерахунок показників ВВП різних країн у єдину валюту, що забезпечує їхнє безпосереднє зіставлення. Розрахунки охоплюють ВВП та основні компоненти сукупного попиту – споживчий попит населення, попит органів загального (державного) управління, валове нагромадження основного капіталу. У ХХІ ст. пройшли 3 раунди Програми – у 2005 р., 2011 р., 2017 р. Об'єднання статистичних даних, отриманих Світовим банком від національних статистичних служб, займає досить тривалий час. Так, результати Програми 2005 р. було опубліковано лише у 2008 р.[13], результати Програми 2011 р. опубліковано у 2015 р. [14], а результати Програми 2017 р. – у 2020 р.[15]. Наступний раунд заплановано на 2023 р. Результати його з'являться у публікаціях Світового банку через 3-4 роки після отримання ним звітів національних статистичних служб країн, що беруть участь у Програмі. Відтак, на теперішній час останніми співставними даними, розрахованими за ПКС валют різних країн, є дані за 2017 р.

Пострадянські країни беруть участь у Програмі міжнародних зіставлень із початку 90-х рр. ХХ ст.

Усі країни, яких охоплює Програма міжнародних зіставлень, дотримуються єдиної методології розрахунків. У результаті дані про співвідношення між різними країнами основного макроекономічного показника – ВВП, розрахованого на базі реальної купівельної спроможності національних валют, які отримуються за Програмою

міжнародних зіставлень, є найбільш методологічно обґрунтованими та репрезентативними. Вони широко використовуються міжнародними організаціями, такими як ООН, Світовий Банк, МВФ під час розробки прогнозів економічного розвитку. На жаль, показники, розраховані за цією Програмою, досі не стали загальноприйнятою інформаційною базою для національної економічної аналітики, хоча саме ці показники дозволяють отримати комплексне достовірне уявлення про реальний стан справ в економіці і тим самим забезпечити органи державної влади та управління надійною експертно-аналітичною інформацією для ухвалення обґрунтованих рішень.

Існуючий значний розрив за рівнем реального душевого ВВП між різними країнами змушує шукати причини такого становища. Зрозуміти їх допомагають розрахунки реальних величин основних компонент сукупного попиту. Найважливішим серед них із погляду ресурсів розвитку є показник валового нагромадження основного капіталу. Цей показник національна статистика щорічно розраховує у поточних цінах і він застосовується для визначення структури ВВП. Проте, структура ВВП розрахована у національній валюті відрізняється від її структури, розрахованій за ПКС. Особливо вразливими у цьому відношенні виявляються країни-експортери аграрної продукції та сировини і одночасно – імпортери продукції промисловості, у тому числі і продукції машинобудування, яка входить у компоненту сукупного попиту «валове нагромадження основного капіталу».

Співставлення часток валового нагромадження основного капіталу у ВВП, розрахованих у національній валюті і за ПКС дозволяє визначити реальні масштаби матеріальних ресурсів, що спрямовуються на цілі розвитку виробництва у тій чи іншій країні. Методику здійснення таких розрахунків та самі розрахунки за період попередніх раундів Міжнародних зіставлень викладено у публікаціях [16, с. 63-72; 17, с. 54-58].

Як видно з наведених у таблиці 9.11 даних, навіть за розрахунками в національній валюті, питома вага ВНОК у ВВП країн експортоорієнтованої індустріалізації суттєво більше, ніж у країн імпортозаміщуючої індустріалізації. Такий розрив пов'язаний з мотивацією нагромадження, яка залежить від інституціональної структури країни, від створених нею інститутів розвитку [18, с.14-15; 19, с.63-71; 20, р. 74-79]. В країнах експортоорієнтованої індустріалізації, незважаючи на різницю їх соціально-економічного та політичного ладу, такі інститути зроблені і ефективно функціонують. В країнах імпортозаміщуючої індустріалізації такі інститути зробити не вдалося.

Розрахунки валового нагромадження основного капіталу за ПКС валюти демонструють набагато більше відставання країн імпортозаміщуючої індустріалізації від країн експортоорієнтованої індустріалізації, а також і від США. Відставання по показнику частки валового нагромадження основного капіталу у ВВП триває весь розглянутий період.

Таблиця 9.11

Валове нагромадження основного капіталу, % ВВП*

	Розрахунки в національній валюті			Розрахунки за ПКС		
	2005	2011	2017	2005	2011	2017
Світ в середньому	21,6	23,97	25,10	20,92	23,71	24,12
США	19,21	18,81	20,47	19,21	18,81	20,47
Експортоорієнтована індустріалізація						
Японія	23,1	21,904	23,83	21,97	21,32	22,36
КНР	41,5	45,59	42,85	38,68	41,53	38,87
Респ.Корея	29,3	30,15	31,51	29,97	28,84	33,20
Імпортозаміщуюча індустріалізація						
Аргентина	21,5	Не брала участь...	15,05	16,41	Не брала участь	11,30
Бразилія	16,3	20,61	14,56	14,38	22,96	15,67
Мексика	19,3	22,27	22,13	14,31	18,4	17,89
Експортоорієнтована економіка						

Україна	22,0	18,57	15,76	13,12	8,62	10,35
---------	------	-------	-------	-------	------	-------

**Джерело: розрахунки автора на базі [13-15].*

Окремого пояснення потребує ситуація Бразилії у 2011 і 2017 рр., коли в структурі її ВВП частка валового нагромадження основного капіталу, розрахована за ПКС, виявилась більшою, ніж у національній валюті. Пов'язана така ситуація з тим, що валове нагромадження основного капіталу охоплює машини та обладнання, будівлі та споруди, культивовані біологічні ресурси, продукти інтелектуальної власності тощо. Враховуючи політику країн імпортозаміщуючої індустріалізації по заниженню офіційного обмінного курсу національної валюти стосовно паритету, частина витрат фонду валового нагромадження основного капіталу, яка здійснюється на національному ринку і спрямовується на будівлі та споруди, культивовані біологічні ресурси, стає набагато дешевшою ніж частика, яка витрачається на світовому ринку на купівлю машин та обладнання. В роки, коли валове нагромадження основного капіталу за паритетом виявилось більшим, ніж при розрахунках у національній валюті, більша частина фонду валового нагромадження основного капіталу була витрачена на вітчизняні товари.

Унікально виглядає економіка України, питома вага валового нагромадження основного капіталу у ВВП якої послідовно знижувалася в розглянуті роки з 22,0% до 18,57% та 15,76% у національній валюті. За паритетом купівельної спроможності динаміка була такою: 13,12% у 2005р., 8,62% у 2011 р. і 10,35% у 2017 р. За цим показником експортоорієнтована економіка виявляється набагато слабкішою ніж імпортозаміщуюча економіка.

Найважливішою частиною валового нагромадження основного капіталу є витрати на машини і обладнання. Саме ця частина інвестиційних витрат забезпечує матеріальні ресурси для технічної та

технологічної модернізації виробництва, підвищення його ефективності. Програма міжнародних зіставлень подає відповідні витрати як частини не валового нагромадження основного капіталу (що прийнято у вітчизняній статистиці), а як частини ВВП, що пов'язано з різною питомою вагою валового нагромадження основного капіталу у ВВП різних країн. Такий метод рахунку забезпечує безпосередню порівнянність показників різних країн за витратами на машини і обладнання, тобто на технічне вдосконалення виробництва.

Як видно з даних таблиці 9.12, структура ВВП не тільки в частині валового нагромадження основного капіталу, а і в частині витрат на машини та обладнання, яка розрахована в національній валюті, презентує економіки експортоорієнтованої індустріалізації в якості економік, що націлені на індустріальні перетворення. Питома вага машин і устаткування у ВВП цих країн, розрахована у національній валюті, суттєво вище, ніж у найбільш розвиненій економіці світу – США. Якщо розглядати у порівнянному вимірі за ПКС, відповідні показники, то вона хоча і вище, ніж в ВВП США, але ж це випередження вже не таке значне і складає для Японії у 2005 р. 16,6%, у 2011 р. – 21,9%, у 2017 р. – 11,7%. В Республіці Корея у 2005 р. випередження склало 7,8%, у 2011 р. – 19,6%, у 2017 р. виявилось відставання від показника США на 7,1%. Інакше виглядає динаміка структури економіки КНР. У 2005 р. частка витрат на машини і обладнання за ПКС в економіці Китаю відставала від відповідного показника економіки США на 22,2%, у 2011 р. – на 10,0%, у 2017 р. відставання склало 40%. Це означає, що технологічне переозброєння виробництва залишається складною задачею навіть для економіки, яка швидко зростає, швидко нарощує свій науково-технічний потенціал.

Таблиця 9.12

Витрати на машини та обладнання, % ВВП*

	Розрахунки в національній валюті			Розрахунки за ПКС		
	2005	2011	2017	2005	2011	2017
Світ в середньому	7,6	7,449	6,58	5,46	4,96	3,99
США	5,80	6,44	5,90	5,80	6,44	5,90
Експортоорієнтована індустріалізація						
Японія	8,60	8,43	7,53	6,76	7,85	6,59
КНР	11,5	12,65	7,9	4,51	5,79	3,54
Респ.Корея	9,10	10,44	9,17	6,25	7,70	5,48
Імпортозаміщуюча індустріалізація						
Аргентина	8,5	Не брала участь	6,05	3,19	Не брала участь	2,08
Бразилія	7,9	7,84	5,18	3,64	4,18	2,66
Мексика	8,3	6,55	9,19	4,59	3,34	4,16
Експортоорієнтована економіка						
Україна	10,2	7,123	8,02	3,36	2,62	2,0

Джерело: розрахунки автора на базі [13-15].

В країнах імпортозаміщуючої індустріалізації найменше відставання частки витрат на машини і обладнання від відповідного показника США склало 20,9% у 2005 р. в Мексиці, а найбільше склало 55,0% у 2017 р. в Бразилії. Показник частки витрат на машини і обладнання в ВВП цих країн ніколи не випереджав відповідний показник США. Таким чином, по можливостям інноваційного розвитку розрив між найбільш розвинутими економіками і економіками імпортозаміщуючої індустріалізації не зменшується з роками.

Стосовно експортоорієнтованої економіки України можливо відмітити, що її відставання за показником частки витрат на машини і обладнання у ВВП від відповідного показника США склало у 2005 р. 42,0%, у 2011 р. відставання вже у 2,5 рази, в 2017 р. – в 3 рази. Для експортоорієнтованої економіки України показник частки витрат на машини і обладнання у ВВП виявився пов'язаним з часткою витрат на

дослідження і розробки у ВВП. Зниження і одного, і другого характеризують суттєве звуження потенціалу інноваційного розвитку вітчизняної економіки, а відтак і конкурентоспроможності її товарів на ринку диференційованих товарів.

Глобальна економіка характеризується об'єднанням на світовому ринку економік різного рівня конкурентоспроможності товарів та національних економічних систем. Головні течії економічної думки досліджують конкурентоспроможність товарів і національних економічних систем на основі економічних реалій та економічних інтересів розвинутих країн, однак висновки роблять для «економіки взагалі». Ці висновки не завжди віддзеркалюють становище, економічні реалії і економічні інтереси менш розвинутих і слаборозвинутих економік стосовно розвитку конкурентоспроможності їх товарів та національних економічних систем. Спроби подолати відставання від лідерів технічного прогресу здійснюються не завжди вдало, бо не завжди базуються на ґрунтовних теоретичних розробках. У зв'язку з цим зростає і стає все більш актуальною проблема теоретичного обґрунтування теоретико-методологічних засад дослідження економік менш розвинутих країн і можливостей підвищення конкурентоздатності їх товарів та національних економічних систем.

Література:

1. Портер Майкл Е. Стратегія конкуренції [Текст] : методика аналізу галузей і діяльності конкурентів / М. Е. Портер ; пер. А. Олійник, Р. Скільський. – К.: Основи, 1998. – 390 с.
2. К Портер Майкл Е. Конкурентна перевага. Як досягти стабільно високих результатів [Текст] / М. Е. Портер пер. з англ.: Ірина Ємельянова, Ірина Гнатковська. - Київ : Наш формат, 2019. – 622.
3. Портер Майкл. Конкурентна стратегія. Техніка аналізу галузей і конкурентів [Текст] / Майкл Портер; пер. з англ. Наталія Кошманенко. - Київ : Наш формат, 2020. - 416, – Київ: «Наш формат», 2020. -
4. *The Global Competitiveness Report 2015–2016.* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2015-2016_
5. Конкурентоспроможність української економіки / [Кваснюк Б.С., Кіреєв С.І., Болховітінова О.Ю. та ін.] ; за ред. Б.Є. Кваснюка. – К. : Ін-т екон. та прогнозув., 2006. – 96 с.

6. Кейнс Дж. М. *Общая теория занятости процента и денег* / Дж. М. Кейнс. – М.: Прогресс, 1978. – 494 с.
7. Жданова Л.Л. *Відтворення і нагромадження капіталу: теорія, методологія, економічна політика: [монографія]* / Л.Л.Жданова. – Одеса: Астропринт, 2014. – 296 с.
8. Хаберлер Г. *Процветание и депрессия: теоретический анализ циклических колебаний* / Готфрид Хаберлер – Челябинск: Социум, 2005. – 474 с.
9. Райнерт Э.С. *Как богатые страны стали богатыми, и почему бедные страны остаются бедными [текст]* / пер. с англ. Н. Автономовой; под ред. В. Автономова; Гос. ун-т Высшая школа экономики. – М.: Изд. дом гос. ун-та Высшей школы экономики, 2011. – 384/
10. Аллен, Р. *Глобальная экономическая история : Краткое введение [Текст]* / пер. с англ. Юрия Кантуревского. М.: Изд-во Института Гайдара, 2013. — 224 с.
11. Zhdanova L.L *Innovative development in the conditions of export-oriented and import-substituting models of industrialization // Economic innovations.* – 2021. – Volume 23, Issue 3 (80). – №3. С.117-126.
12. *Measuring the Real Size of the World Economy. The Framework, Methodology, and Results of the International Comparison Program–ICP.* The World Bank, 2013. 696 p.
13. *Global Purchasing Power Parities and the Real Expenditures. 2005 International Comparison Program//by the2 International Bank for Reconstruction and Development/ The World Bank, 2008. 231 p*
14. *Purchasing Power Parities and the Real Size of World Economies. A Comprehensive Report of the 2011 International Comparison Program//2World Bank Group, 2015. 328 p.*
15. *Purchasing Power Parities and the Size of World Economies. Results from the 2017 International Comparison Program.* The World Bank, 2020. 224p.
16. Косарев А. Е. *Паритет покупательной способности валют - уникальный инструмент международных сопоставлений. Вопросы статистики.* 2014. №5. С. 63-72.
17. Жданова Л.Л. *Розрахунки ВВП для країн з розбіжністю офіційного обмінного курсу валют і паритету купівельної спроможності. Прикладна статистика: проблеми теорії та практики.* 2015. №17. С.54-58.
18. Аджемоглу Д., Робинсон А. *Почему одни страны богатые, а другие бедные. Происхождение власти, процветания и нищеты.* – М.: АСТ, 2016. – 693 с.
19. Жданова Л. Л. *Інституційні основи індустріалізації і нової індустріалізації/ Л.Л.Жданова// Економічні науки. Серія «Економічна теорія та економічна історія». Збірник наукових праць. Луцький НТУ.* – Випуск 15(60). – Луцьк, 2018. С.62-71.
20. Zhdanova L.L. *Institutions for development in socio-economic system of modern Ukraine/ L.L. Zhdanova // Economic innovations.* – 2020. – Volume 22, Issue 1 (74). P. 72-79.

РОЗДІЛ 10. ТРАНЗИТИВНІ ЕКОНОМІЧНІ СИСТЕМИ У ГЛОБАЛЬНИХ ЛАНЦЮГАХ ДОДАНОЇ ВАРТОСТІ НА НОВОМУ ЕТАПІ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

10.1. Необхідність дослідження питань інтеграції транзитивних економік до глобальних ланцюгів доданої вартості

На початку третього тисячоліття глобалізація досягла досі небувалого масштабу. Окрім безпрецедентного зростання світової торгівлі та збільшення вартості прямих іноземних інвестицій, як і їх частки у ВВП, почали відбуватися також якісні зміни у вигляді експансії ТНК із розвинених країн на нові ринки (*emerging markets*), розгортання там певних ланок виробничого процесу, спричинене дешевою робочою силою, меншою інтенсивністю державного регулювання певних процесів (зокрема ринку праці, природоохоронної діяльності тощо) та/або близькістю до кінцевих ринків збуту. У результаті, предмети праці почали перетинати кордони низки країн декілька разів перед остаточною доставкою кінцевого продукту покупцеві, що є відмінною рисою глобального ланцюга доданої вартості (ГЛДВ). Варто зазначити, що завдяки ГЛДВ перетік доданої вартості може опосередковано відбуватися навіть між країнами, що не мають між собою безпосередніх торговельних зв'язків [8, с. XX].

Глобальна рецесія 2008-2009 рр. дещо порушила процеси глобалізації на наступне десятиліття і аж до нинішнього часу: так, вартість експорту товарів і послуг до світового ВВП за період 1999-2008 рр. зростає з 22,1% до історичного максимуму в 31,2%, а в 2021 р. цей показник, так і не відновившись після низки економічних потрясінь, залишається на рівні 29,1%². Натомість рекордні 5,3% припливу прямих іноземних інвестицій до

² Exports of goods and services (% of GDP). *The World Bank data*. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NE.EXP.GNFS.ZS> (дата звернення: 10.12.2022)

світового ВВП у 2007 р. досі виглядають майже недосяжними (у 2020 р. цей показник склав лише 1,3% світового ВВП³, зменшившись у 2007-2020 рр. з 3,13 трлн. дол. США до 1,14 трлн. дол. навіть у номінальному, поточному вираженні⁴). Так, у сучасній економічній літературі стають дедалі популярнішими терміни “*slowbalisation*”, тобто сповільнення глобалізації, та навіть «деглобалізація», як означення епохи, що прийшла на зміну «гіперглобалізації».

Динаміка торгівлі, що здійснюється через ГЛДВ, також дещо сповільнилася. Пандемія COVID-19 та обмеження, запроваджені більшістю урядів у 2020 р., виявилися серйозним ударом для світової торгівлі, особливо для ГЛДВ. Однак поступове відновлення торговельних потоків у рамках глобальних виробничих систем засвідчило, що ГЛДВ як явище світової економіки залишається актуальним. Розпочата у 2022 р. повномасштабна збройна агресія Російської Федерації проти України та викликані нею санкції проти країни-агресора призвели до різкого подорожчання низки сировинних товарів продовольчого та енергетичного профілю, що також негативно вплинуло на світові товарні ланцюги. Крім того, змінюється і формат зовнішньоторговельного співробітництва з урахуванням ризиків, що несе в собі поглиблення економічної інтеграції з державами, які не поділяють демократичних принципів.

Отже, безпрецедентне розгортання процесів глобалізації у двадцятиріччя перед Великою Рецесією 2008-2009 рр. дало можливість транзитивним країнам долучитися до світогосподарського поділу праці, певною мірою абсорбувати нові технології, зокрема і цифрові. Але в жодному окремому випадку ринкової трансформації закономірно не вдалося повністю уникнути довшого чи коротшого трансформаційного

³ Foreign direct investment, net inflows (% of GDP). *The World Bank data*. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/BX.KLT.DINV.WD.GD.ZS> (дата звернення: 10.12.2022)

⁴ Foreign direct investment, net inflows (BoP, current US\$). *The World Bank data*. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/BX.KLT.DINV.CD.WD> (дата звернення: 10.12.2022)

спаду, принаймні часткового та тимчасового занепаду деяких середньо- та високотехнологічних галузей, зокрема під тиском міжнародної конкуренції. Результати ринкової трансформації характеризуються нерівномірністю для кожної окремо взятої країни. Значна частина транзитивних економік (зокрема й економіка України) опинилися під загрозою тотальної периферизації. Більш успішні країни (зокрема такі, що інтегрувалися до ЄС починаючи з 2004 р.) здебільшого утвердилися у статусі напівпериферії західної капіталістичної системи, тобто виявилися країнами, що застрягли у «пастці середнього доходу», чи навіть за формальними ознаками перейшли до групи країн з високим доходом (як, наприклад, Румунія, де валовий національний дохід на душу населення у 2021 р. перевищив 13 205 дол. США, що дозволило їй покинути групу держав з доходом, вищим за середній⁵), однак при цьому не мають стійкої моделі економічного зростання. Дається взнаки відсутність «корінних» (*indigenous*) інновацій та науково-технічних розробок як внутрішнього джерела такого зростання, перешкоди на шляху «зеленого зростання» та стійкого розвитку, а також відносно не вигідна позиція у ГЛДВ – часто як збирача закордонних компонентів для товарів на експорт.

Окремою проблемою для низки транзитивних економік є залежність від світової кон'юнктури сировинних ринків, на що особливо потерпає Україна і що виливається у подальшу деіндустріалізацію і примітивізацію національної економіки. Сировинна структура вітчизняної промисловості та експорту перешкоджає реалізації порівняльних конкурентних переваг, пов'язаних з високою освіченістю та кваліфікацією населення, а також наявністю перспективних науково-технічних розробок. Станом на початок 2022 р., Україна належала до групи країн, які не тільки не виявляють ознак конвергенції з високорозвиненими країнами, а навпаки – поглиблюють

⁵ World Bank Country and Lending Groups. *The World Bank*. URL: <https://datahelpdesk.worldbank.org/knowledgebase/articles/906519-world-bank-country-and-lending-groups> (дата звернення: 10.12.2022)

відставання від них. У даному випадку йдеться не лише про пастку середнього доходу, але й про загрозу «скочування» у групу країн з низьким доходом.

Однак у нинішніх карколомних умовах економіка України все ж має шанс вибратися з цього хибного кола. По-перше, існує перспектива одержання від іноземних донорів значних обсягів коштів на післявоєнне відновлення і розбудову, структурну модернізацію і перезапуск економіки (відповідно до цілей Національної ради з відновлення України від наслідків війни), що дає нашій країні історичний шанс для вбудовування у світогосподарський поділ праці та ГЛДВ у якісно новій ролі. По-друге, остаточно визначився курс України на європейську інтеграцію: у червні 2022 р. Україна отримала офіційний статус кандидата до вступу в Євросоюз. Цей статус також надає право доступу до фондів ЄС у рамках Інструменту допомоги перед вступом (*Instrument for Pre-Accession*), у формі грантів, інвестицій та технічної допомоги, призначених для відбудови та модернізації України, підтримки її економіки, розвитку інституціонального та регуляторного середовища відповідно до норм та стандартів ЄС тощо. У контексті вищезазначеного, вивчення досвіду, успіхів та помилок інтеграції колишніх подібних до України транзитивних економік до європейських ланцюгів доданої вартості виглядає доречним.

Таким чином, **метою** розділу є дослідження еволюції інтеграції транзитивних економік до глобальних і європейських ланцюгів доданої вартості у контексті окреслення перспектив та напрямів підвищення якості участі економіки України у глобальних ланцюгах доданої вартості.

10.2. Особливості розвитку глобальних ланцюгів доданої вартості на новому етапі глобалізації

В останні десятиліття процеси глобалізації економіки та поглиблення світогосподарського поділу праці здійснюються переважно

через ГЛДВ. Процес інтернаціоналізації виробництва через ГЛДВ проявляється у тому, що предмети праці перетинають державні кордони один і більше разів (у рамках простих і складних ланцюгів відповідно) перед їх остаточним складанням у вигляді кінцевого продукту та подальшим експортом, післяпродажним обслуговуванням тощо, у результаті чого різні частки вартості кінцевого товару створюється у різних країнах, а подекуди і регіонах світу. *Умовою* інтернаціоналізації виробництва через ГЛДВ є лібералізація світової торгівлі, що забезпечує відносно вільний рух товарів та послуг (як у світовому масштабі, так і у рамках певних інтеграційних об'єднань), а також факторів виробництва, передусім капіталу. *Змістом* цього процесу є прагнення корпорацій (агентів глобального монополістичного капіталу), перш за все у економічно розвинених країнах, до максимізації прибутку через реалізацію своїх конкурентних переваг шляхом концентрації на високоприбуткових видах діяльності, закріплення власної монополії на ключові об'єкти інтелектуальної та промислової власності, а також офшорінгу відносно низькоприбуткових ланок ланцюга доданої вартості, зокрема до країн з більш низькою вартістю робочої сили.

Концепція ГЛДВ досі не є достатньо стрункою, логічно несуперечливою та всебічно теоретично обґрунтованою. По-перше, в рамках неї не розрізняються в необхідній мірі об'єктивні закономірності, що детермінують опосередковані економічні відносини між товаровиробниками різних країн в процесі виробництва, розподілу, обміну та споживання товарів і послуг у рамках ГЛДВ, з одного боку, та, з іншого боку, вольові, безпосередні, ієрархічні відносини влади між «ключовими» великими фірмами, що структурують ГЛДВ, та іншими індивідуальними капіталами, залученими до неї (див. [19, с. 442-443]). По-друге, вимірювання показників ГЛДВ здебільшого не враховує різницю між опосередкованим усупільненням праці, коли економічні відносини між

індивідуальними капіталами опосередковуються поділом праці у процесі ринкових відносин між різними капіталами (хай і часто відмічених печаткою монопольної влади), та безпосереднім усупільненням праці, коли весь товарний ланцюжок є підпорядкованим певному транснаціональному капіталові, а продаж проміжних товарів здійснюється за трансфертними цінами, що в сучасній літературі називається внутрішньофірмовою торгівлею (англ. *intra-firm trade*, на противагу міжфірмовій торгівлі, англ. *inter-firm trade*)⁶. Утім, динаміку внутрішньофірмової торгівлі дуже непросто оцінити з точки зору сучасної статистичної методології.

Загалом участь національної економіки, як і кожного окремого її сектора, у ГЛДВ (*GVC participation*) оцінюється як відношення суми форвардної та зворотної участі до валового експорту або до доданої вартості в експорті (див. рис. 10.1).

$$\text{Участь у ГЛДВ} = \frac{DVX+FVA}{\text{Валовий експорт}} \quad (10.1),$$

де *DVX* – вартість внутрішньої доданої вартості, імпортованої іншими країнами для подальшого реекспорту;

FVA – закордонна додана вартість в експорті, або участь імпорту в експорті.

Кожен тип участі національної економіки у ГЛДВ не може бути однозначно трактований як суто позитивний чи негативний чинник для економічного зростання та розвитку. Наприклад, зворотні зв'язки (*backward linkages*), тобто вміст імпорту (закордонної доданої вартості) в експорті, витісняють внутрішню додану вартість закордон, але також можуть сприяти навчанню у постачальників та виробництву високоякісних напівфабрикатів. Форвардні зв'язки (*forward linkages*), тобто частка в експорті внутрішньої (створеної в межах державних

⁶ Щодо безпосереднього та опосередкованого усупільнення праці див. [1, с. 5-22]

кордонів) доданої вартості, що імпортується іншими країнами для подальшого реекспорту в треті країни, забезпечують більш легкий доступ до зростаючих ринків та навчання у покупців, а також покращують якість виробництва, але можуть утруднювати доступ до кінцевих покупців. Обидва способи участі у ГЛДВ можуть сприяти мобільності факторів виробництва та перевагам спеціалізації, але також спричиняти «заклинювання» на низькорентабельних ланках ГЛДВ [10, с. 151]).

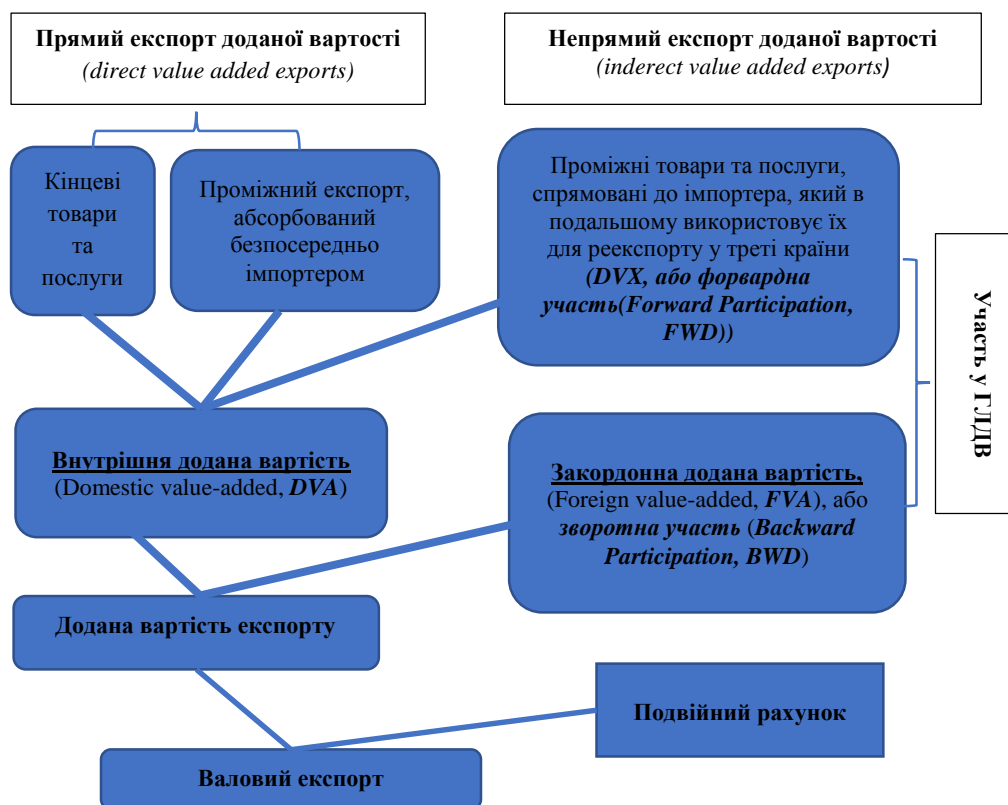


Рис. 10.1. Декомпозиція валового експорту згідно з концепцією торгівлі доданою вартістю [18]

Тим не менше, ряд досліджень вказує на негативний вплив інтенсивної зворотної участі у ГЛДВ на економічне зростання, особливо для малих економік [11], а також на взаємозв'язок між «низхідною» (*downstream*) позицією у ГЛДВ та негативним сальдо поточного рахунку платіжного балансу [15].

Іншими словами, форвардна участь (*FWD*), підсилена високою часткою внутрішньої доданої вартості в експорті (*DVA*), має бути

важливим чинником довгострокового зростання ВВП, але для країн з ринком, що розвивається, така ситуація подекуди може асоціюватися зі спеціалізацією на низькорентабельних товарах (наприклад, експорті сировини або відносно примітивних проміжних товарів). Зворотна участь (*BWD*) для менш розвинених країн, часто реалізована за рахунок прямих іноземних інвестицій ТНК, може привести до навчання у постачальників, індустріалізації та абсорбції іноземних знань і технологій національною економікою. Однак такий тип участі у ГЛДВ робить переважний внесок лише у той компонент внутрішньої доданої вартості, який стосується заробітної плати працівників, залучених до складання імпортованих комплектуючих з метою виробництва продукції на експорт. Більше того, обидва ці способи участі у ГЛДВ (особливо зворотна участь, але у випадку деяких економік, що розвиваються, і форвардна участь) можуть спровокувати особливу чутливість національної економіки до глобальних економічних шоків та поглибити її периферійну залежність.

Індекс позиції країни чи галузі у *ГЛДВ* вимірюється співвідношенням форвардних та зворотних зв'язків. Якщо форвардна участь переважає зворотну йдеться про висхідну (*upstream*) позицію у ГЛДВ, якщо навпаки – це показник низхідної (*downstream*) позиції. Індекс позиції у ГЛДВ тісно пов'язаний з індексом участі у ГЛДВ (відносної частки суми форвардної і зворотної участі у валовому експорті чи експорті доданої вартості). Якщо участь національної економіки чи певної галузі у ГЛДВ не є значною, показник її позиції у ГЛДВ не є високоінформативним.

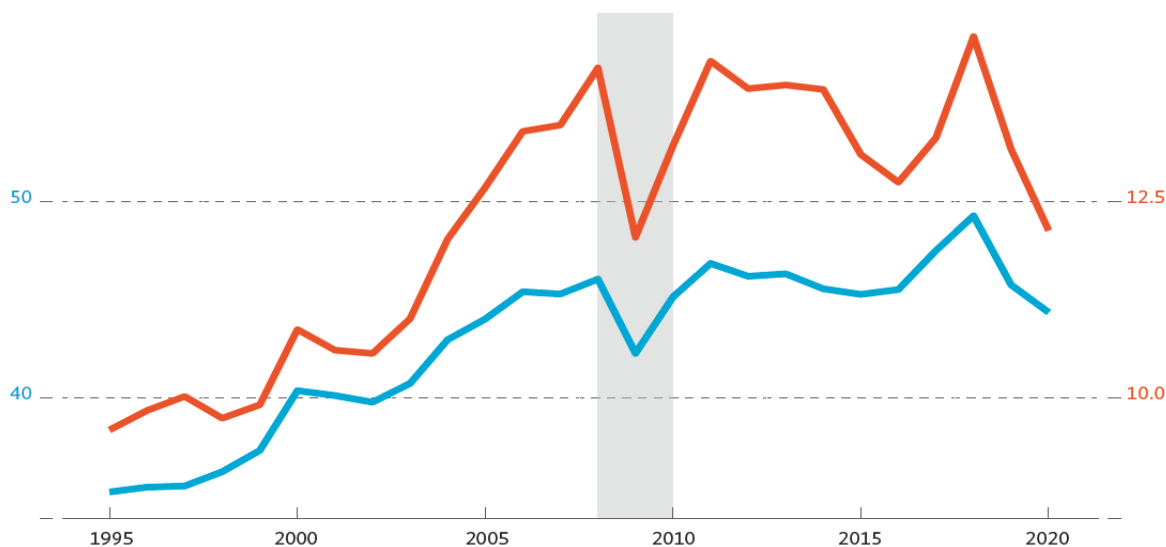
Вважається, що взаємозв'язок між форвардними потоками у глобальних ланцюгах вартості та економічним зростанням і розвитком не є простим та очевидним. Хоча фінансові та комерційні послуги найчастіше характеризуються активною позицією в ГЛДВ та високою часткою внутрішньої доданої вартості, цей зв'язок менш виражений у

промисловості [17, с. 5]. Дослідження показують, що участь секторів послуг у ГЛДВ набуває все більшого значення для більшості країн світу [4, с. 3].

Численні дослідження виявили також, що найвищу економічну ренту у рамках ГЛДВ привласнюють «лідери бізнесу», які контролюють брендинг та концепцію продукту, та «лідери платформ», які надають ключові технології та передові компоненти. У свою чергу, компанії, що займаються складанням компонентів та іншими простими послугами у рамках ГЛДВ, отримують менші прибутки, платять працівникам нижчі зарплати і є чутливими до циклічних економічних криз [20, с. 4].

Торгівля проміжними товарами, яка до певної міри може бути пов'язана з «висхідною» позицією економіки чи галузі у ГЛДВ, характеризується великою мінливістю. У період рецесії виробники кінцевих товарів зменшують попит на проміжні товари на час невизначеності та відкладають замовлення матеріалів, деталей та компонентів. У той же час спеціалізація на виробництві «ключових» товарів (машин та обладнання, комп'ютерів тощо) характерна для «компаній-лідерів», які значною мірою визначають формат та структуру ГЛДВ, приймаючи рішення щодо розміщення окремих ланок виробничого процесу у регіонах світу [20, с. 7, 9].

Незважаючи на сповільнення глобалізації у вимірі світового експорту та прямих іноземних інвестицій, індекс участі країн світу у ГЛДВ, хоча і був дуже мінливим під впливом епізодів глобальної економічної турбулентності, у 2019 р. все ж перевищив відповідний рівень 2008 р. і 2011 р. (рис. 10.2), після чого стрімко впав у 2020 р. у результаті обмежень, пов'язаних з пандемією COVID-19, та частково як результат «торгової війни» між США та Китаєм. Однак все ж експерти прогнозують що в подальшому ГЛДВ будуть радше переформатовуватися та розвиватися далі, ніж згортатися ХХ [8; 9].



— Индекс, заснований на виробництві — Индекс, заснований на торгівлі ■ Глобальна рецесія

Рис. 10.2. Індекс участі у ГЛДВ, світ, % до валового експорту (індекс, заснований на торгівлі) та до валової доданої вартості (індекс, заснований на виробництві) [8, с. 4]

Інтенсивність участі різних країн у ГЛДВ, особливо країн, що розвиваються, та висхідних (*emerging*) ринків, є нерівномірною. Так, частка економіки Китаю у ГЛДВ в останні роки досягла плато, у той час як суттєво підвищилась залученість у ГЛДВ Бангладеш (особливо у текстильній галузі) та В'єтнаму (особливо у електротехнічній галузі) [8, с. XVIII], а також Лаосу та Камбоджі. У той же час промисловість Китаю все більш прямує до комплексних ланцюгів вартості, однак не глобальних, а побудованих усередині національної економіки, все активніше розгортаючи власний експорт кінцевих високотехнологічних продуктів [8, с. XXII]. Отже, питання інтеграції транзитивних економік до ГЛДВ та якості їхньої участі в них надалі залишається актуальним.

10.3. Інтеграція транзитивних економічних систем у глобальні ланцюги доданої вартості (на прикладі країн Вишеградської групи)

У зв'язку з актуалізацією європейської перспективи для України, вивчення досвіду інтеграції транзитивних економік до ГЛДВ, особливо до європейських товарних ланцюгів, видається доцільним і своєчасним. Поза тим, масштабні плани щодо повоєнного відновлення економіки України, уможлиблюють надання цьому процесу у випадку України певної міри керованості та доцільності.

Для цього необхідно зосередити фокус дослідження на групі колишніх соціалістичних країн, які зазнали більш чи менш успішної ринкової трансформації та долучилися до ЄС після 2004 р., а саме країни Центральної Європи та Балтії (ЦЄБ), до яких належать Болгарія, Естонія, Латвія, Литва, Польща, Румунія, Словенія, Словаччина, Угорщина, Хорватія та Чехія. На особливу увагу заслуговує Вишеградська група (V4): Польща, Словаччина, Угорщина та Чехія, структура економіки яких на початку трансформації була досить збіжною з економікою України. Як видно з рис. 3, за винятком більш завансованої економіки Чехії, усі ці країни починали ринкову трансформацію приблизно на одному рівні економічного розвитку з Україною. Через 32 роки ВВП на душу населення цих держав за паритетом купівельної спроможності перевищує український щонайменше у 2,5 рази (рис. 10.3).

Як результат, усі ці транзитивні економіки досягли більшого чи меншого рівня конвергенції із середньоєвропейським рівнем економічного розвитку. Особливо показовим є приклад Польщі, ВВП на душу населення якої у 1990 р. складав менше ніж 40% відповідного середнього показника у країнах ЄС, а у 2021 р. сягнув 78% (рис. 10.4). Економіці України необхідно у відносно короткі строки надолужити втрачене (особливо з урахуванням додаткових втрат через воєнні дії, які надалі продовжує нести Україна), щоб принаймні наблизитися до середнього рівня

економічного розвитку країн ЦЄБ, без чого реальна європейська інтеграція нашої держави була б неможливою.

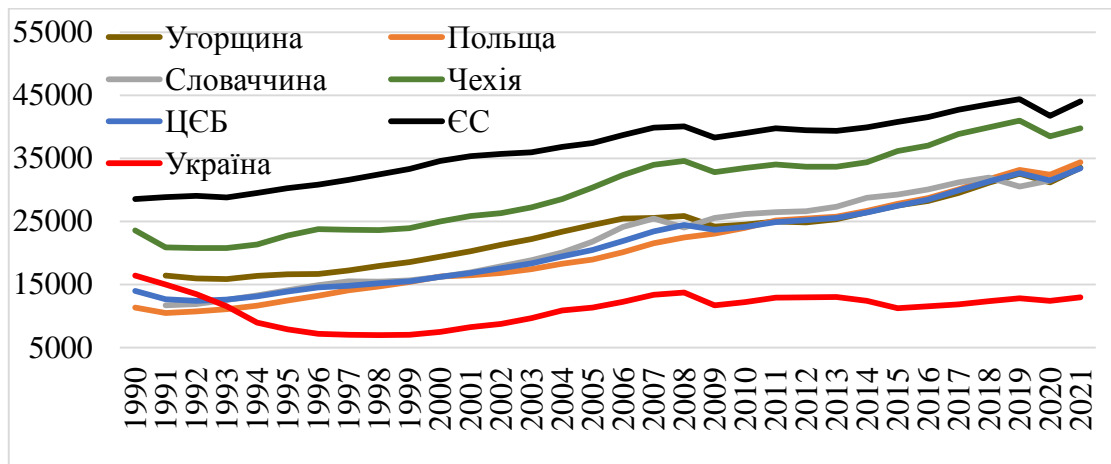


Рис. 10.3. ВВП на душу населення у країнах ЦЄБ та в Україні, ПКС, міжнародні дол. США, постійні ціни 2017 р.

Джерело: *GDP per capita, PPP (constant 2017 international \$). The World Bank data. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.PP.KD> (дата звернення 10.12.2022)*

У країнах Вишеградської групи трансформація економіки відбулася на початку 1990-х здебільшого за «шоковим» сценарієм. Так, у Польщі та Угорщині процес приватизації був запущений у 1990 р. за прямою схемою, у Чехословаччині – у 1992 р. за ваучерною моделлю. Особливістю Польщі було те, що певні ринкові перетворення відбулися ще у надрах соціалістичної системи, у результаті чого вже на початку трансформації частка приватного сектору у ВВП цієї країни становила 20%, а в структурі зайнятості – майже 50% [12, с. 151] [16, с. 222-223]. У цей же період у зазначених країнах відбулися лібералізація курсів валют, усунення більшості зовнішньоторговельних перепон та бар'єрів для руху капіталу, а також викристалізувалася орієнтація на притягнення закордонних інвестицій [10, с. 118].

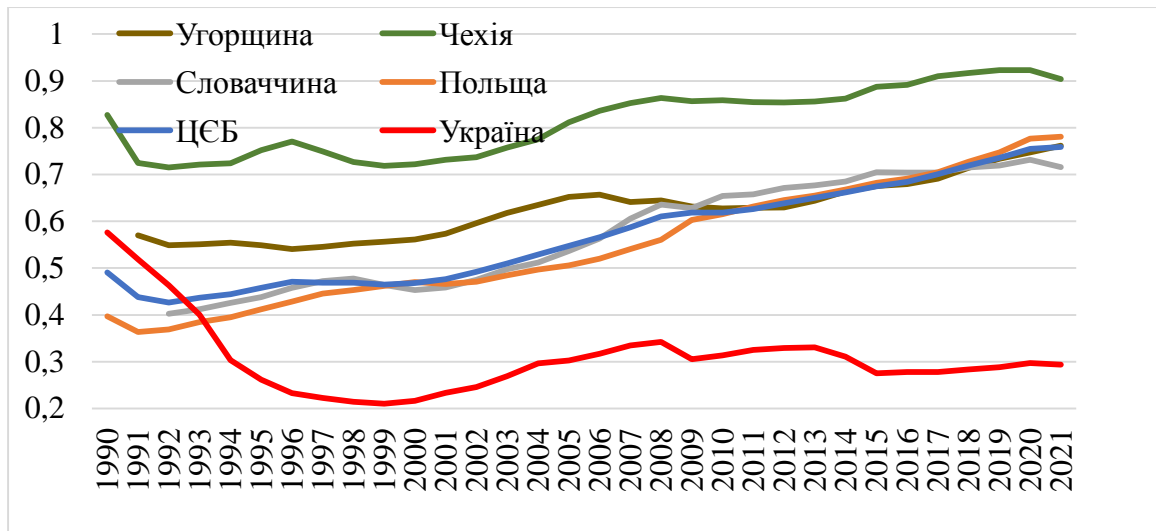


Рис. 10.4. Економічна конвергенція у країнах ЦЄБ та в Україні: ВВП на душу населення окремих країн до ВВП на душу населення в ЄС, ПКС, міжнародні дол. США, постійні ціни 2017 р.

Джерело: розраховано за даними: *GDP per capita, PPP (constant 2017 international \$)*. The World Bank data. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.PP.KD> (дата звернення 10.12.2022)

Однак траєкторії розвитку кожної конкретної економіки виявилися дещо різними. Чехія, Словаччина та Угорщина від самого початку трансформації дуже активно долучилися до світогосподарського поділу праці, у той час як країни ЄЦБ у цілому та особливо Польща збільшували відкритість своїх економік поступово, значно повільніше у порівнянні до України (рис. 10.5). У результаті, частка експорту товарів та послуг у 2000 р. становила 60,3% ВВП України та 27,2% ВВП Польщі, а в 2021 р. вже всього лише 40,7% ВВП України та 60,9% ВВП Польщі, що пов'язано зокрема зі стійкою тенденцією до здешевлення сировинних товарів, на експорті яких усе більше спеціалізується економіка України, та позитивній кон'юктурі цін на кінцеві товари, притаманні для експорту Польщі. Експортоємність економік Словаччини, Угорщини та Чехії була співставна з економікою України у 1990-ті рр. (хоча й базувалася на інших групах товарів і послуг, зокрема на середньо- та високотехнологічних галузях, у яких був активно задіяний іноземний капітал), однак уже у 2000-ні рр. стала помітно випереджати відповідний показник України. Так,

у 2021 р. експорт товарів та послуг склав 94% ВВП Словаччини, 81,3% ВВП Угорщини та 72,6% ВВП Чехії, що у відносному вираженні у 1,8-2,4 рази перевищувало частку експорту у ВВП України⁷.

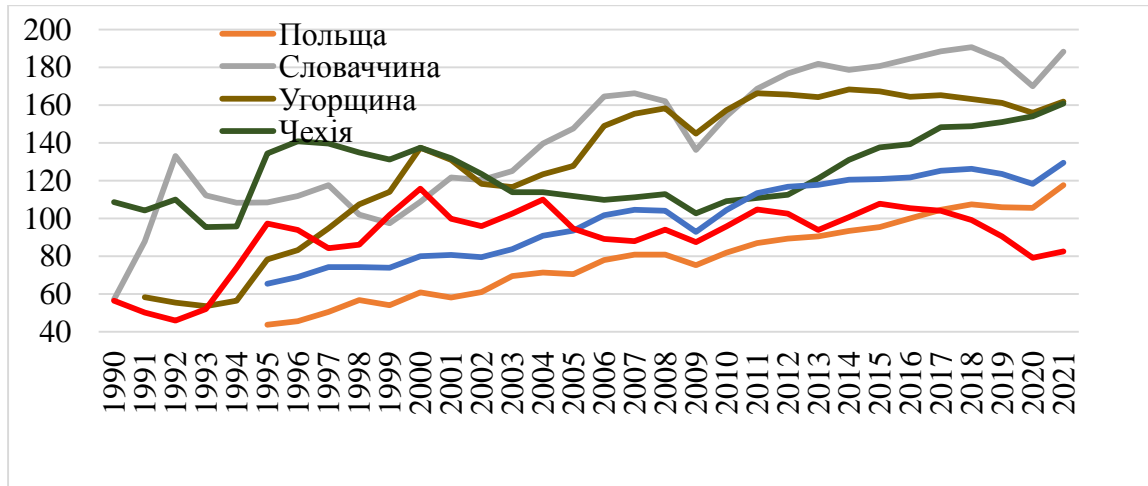


Рис. 10.5. Торгівля (експорт+імпорт товарів та послуг) до ВВП, %

Джерело: *Trade (% of GDP). The World Bank data.* URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NE.TRD.GNFS.ZS> (дата звернення: 10.12.2022)

У результаті, профіцит зовнішньоторговельного балансу набуває стабільно позитивних значень: у Чехії з 2004 р., в Угорщині – з 2007 р., у Польщі – з 2013 р., у Словаччині – перехід від (–13,2)% дефіциту у 1996 р. до коливання сальдо у діапазоні між (– 0,6)% до 5,6% у 2009-2021 рр. В Україні з 2006 р. сальдо зовнішньоторговельного балансу є хронічно негативним з тенденцією до поглиблення розриву між вартістю імпорту та експорту товарів і послуг⁸. У випадку України зазначена тенденція не може не мати впливу на стан рахунку поточного балансу, який, однак, в останні роки подекуди набуває позитивних значень, зокрема через приплив грошових переказів заробітчан, які, своєю чергою, роблять внесок у ВВП інших країн, наприклад Польщі. Загалом же така модель є

⁷ Exports of goods and services (% of GDP). *The World Bank data.* URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NE.EXP.GNFS.ZS?> (дата звернення: 10.12.2022)

⁸ External balance of goods and services (% of GDP). *The World Bank data.* URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NE.RSB.GNFS.ZS> (дата звернення: 10.12.2022)

хивною та загрозливою для економіки України у довгостроковій перспективі.

З табл. 10.1 випливає, що, за винятком Словаччини в період 1990-2005 рр. та Чехії, норма нагромадження основного капіталу у країнах Вишеградської четвірки не перевищувала середньосвітову, однак уже з 2006 р. Україна починає відставати за цим показником також і від групи розглянутих країн, а його волатильність (варіабельність) в економіці нашої країни є доволі високою, зі стандартним відхиленням у 23,5% від середньої величини в період 2006-2021 рр.

Таблиця 10.1

Показники валового нагромадження основного капіталу у країнах світу у 1990-2021 рр.

Країна/ регіон	1990-2005			2006-2021		
	Середні значення, % до ВВП	дисперсія (σ)	коефіцієнт варіації	Середні значення, % до ВВП	дисперсія (σ)	коефіцієнт варіації
Світ	23,67	0,587	0,0248	24,58	0,726	0,0295
Євросоюз	22,15	0,814	0,0367	21,30	1,132	0,0531
ЦЄБ*	23,56	1,022	0,0434	22,54	2,074	0,0920
Польща*	20,45	2,458	0,1202	19,52	1,858	0,0952
Словаччина	29,33	3,671	0,1252	21,86	1,968	0,0900
Угорщина	23,36	1,405	0,0602	22,75	2,562	0,1126
Чехія	29,64	2,771	0,0935	26,72	1,440	0,0539
Україна	21,42	2,222	0,1037	18,05	4,243	0,2350

* дані починаючи з 1995 р.

Розраховано за даними: *Gross fixed capital formation (% of GDP)*. The World Bank data. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NE.GDI.FTOT.ZS> (дата звернення: 10.12.2022)

Незважаючи на те, що, як зазначалося, Вишеградські країни від самого початку трансформації декларували модель зростання, засновану на іноземних інвестиціях, єдиною серед розглянутих країн, близькою до такої моделі, виявилася Угорщина. Там частка припливу прямих іноземних інвестицій у 2006-2021 рр. сягнула у середньому майже п'ятої

частини ВВП країни, хоча й характеризується надзвичайно високою мінливістю (табл. 10.2).

Таблиця 10.2

Чистий приплив прямих іноземних інвестицій, % до ВВП

Країна/ регіон	1990-2005			2006-2021		
	Середні значення, % до ВВП	дисперсія (σ)	коефіцієнт варіації	Середні значення, % до ВВП	дисперсія (σ)	коефіцієнт варіації
Світ	2,03	1,110	0,5457	2,89	1,075	0,3719
Євросоюз	3,05	2,294	0,7521	4,24	2,361	0,5568
ЦЄБ	3,85	1,889	0,4908	5,17	4,262	0,8247
Польща	2,86	1,438	0,5020	3,24	1,436	0,4432
Словаччина	3,72	3,376	0,9068	3,06	2,340	0,7640
Угорщина	7,24	4,940	0,6824	19,31	36,640	1,8975
Чехія	5,48	3,296	0,6014	3,95	1,487	0,3763
Україна	1,90	2,050	1,0765	3,54	1,940	0,5487

Розраховано за даними: *Foreign direct investment, net inflows (% of GDP). The World Bank data.*
 URL: <https://data.worldbank.org/indicator/BX.KLT.DINV.WD.GD.ZS> (дата звернення:
 10.12.2022)

Згідно з даними бази EORA UNCTAD, 70% доданої вартості Польщі реалізується через ГЛДВ, з них 37,5% через форвардну участь (тобто внутрішня додана вартість проміжних товарів і послуг, спрямованих до імпортера, який в подальшому використовує їх для реекспорту у треті країни) і 32,5% через зворотну участь (тобто вартість закордонних товарів і послуг в експорті країни); 82% експорту доданої вартості Словаччини здійснюється через ГЛДВ, причому 25,5% припадає на форвардні зв'язки, а 56,5% - на зворотні; 23,6% доданої вартості експорту Угорщини становлять зворотну участь, а 55,4% - форвардну, що в сумі становить 79% доданої вартості експорту, реалізованої через ГЛДВ, 38% доданої вартості Чехії складає форвардна участь у ГЛДВ, а 37% - зворотна: це означає що сумарно 75% доданої вартості експорту країни здійснюється через ГЛДВ⁹.

⁹ Розраховано за даними бази EORA UNCTAD. URL: <https://worldmrio.com/unctadgvc/> (дата звернення: 10.12.2022)

Таким чином, при дуже значній відкритості економік країн Вишеградської четвірки, вони є ще й вельми активно заангажованими у глобальні ланцюги доданої вартості. Утім, лише Польща та до певної міри Чехія займають у них активну (*upstream*) позицію, коли вартість форвардних зв'язків у ГЛДВ перевищує вартість зворотних.

Загалом же, як випливає з таблиці 10.3, експорт усіх розглянутих країн дуже сильно залежить від імпорту компонентів (подекуди майже на 50%, як у випадку Словаччини), що помітно відрізняє їх від більш розвинених великих економік ЄС (Німеччина, Франція тощо), інших великих високорозвинених країн світу (наприклад США) та низки економік, що наразі динамічно розвиваються (наприклад Китаю). Причому в усіх випадках більша частина імпортованої доданої вартості в експорті країн V4 надходить з інших країн ЄС, серед яких на першому місці стоїть Німеччина. Даний факт вказує, з одного боку, на глибоку інтегрованість економік країн V4 у європейські ланцюги вартості, з іншого ж – на значною мірою напівпериферійний статус цих країн, оскільки економіки, що розвиваються на власному технологічному базисі, а також є місцем базування штаб-квартир великих ТНК, зазвичай характеризуються високою часткою внутрішньої доданої вартості у експорті (зокрема через те, що сфера НДДКР, як і право власності на бренди, є джерелом створення доданої вартості або ж її перерозподілу завдяки досягненню монопольного становища).

Таблиця 10.3

Зворотна участь у ГЛДВ, тобто частка закордонної доданої вартості у валовому експорті, %

	1995	2005	2015	2016	2017	2018
Польща,	16,2	26,7	28,7	29,3	30,5	31,0
-у т.ч. з інших країн ЄС	10,5	16,3	15,6	16,5	16,7	16,9
-у т.ч. з Німеччини	3,7	5,6	5,4	5,9	5,8	5,8
Словаччина,	33,0	41,7	47,3	48,3	48,9	48,0

-у т.ч. з інших країн ЄС	19,2	23,9	27,0	28,9	29,5	28,3
-у т.ч. з Німеччини	4,5	7,8	8,4	9,3	9,4	9,1
Угорщина	26,8	46,0	46,4	46,1	46,2	46,3
-у т.ч. з інших країн ЄС	16,9	27,7	29,9	30,4	29,6	29,5
-у т.ч. з Німеччини	5,5	9,9	10,5	10,6	10,3	10,1
Чехія	24,7	37,0	42,0	41,2	41,7	42,2
-у т.ч. з інших країн ЄС	16,3	23,4	25,9	26,4	26,1	26,0
-у т.ч. з Німеччини	5,6	8,8	9,6	10,0	9,8	9,6
Німеччина	14,0	19,9	22,5	21,5	22,2	22,9
Франція	16,5	21,5	23,4	23,3	24,2	24,3
США	9,0	11,0	9,6	8,9	9,2	9,5
Китай	15,8	23,7	15,9	15,8	17,0	17,2

Джерело: Principle TIVA Indicators. OECD. URL: http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=TIVA_2021_C1 (дата звернення: 10.12.2022)

Вертикальна інтеграція у ГЛДВ через зростання частки іноземної доданої вартості є вигідною передусім для високорозвинених країн Євросоюзу, а для його нових членів імпорту проміжних товарів може призводити до відпливу внутрішньої доданої вартості, створеної в їхніх кордонах [10, с. 99].

Незважаючи на відносно меншу залежність економіки Польщі від закордонної доданої вартості, внутрішня додана вартість її обробної промисловості (*manufacturing*) все ж на 60,8% індукована зовнішнім кінцевим попитом (*driven by foreign final demand*), у тому числі на 80,5% у галузі інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) і електроніки та на 78,4% у виробництві механічних транспортних засобів (*motor vehicles*). Головними партнерами країни у ГЛДВ є Німеччина та до певної міри США. Динаміка участі економіки Польщі у ГЛДВ дещо сповільнилася після Великої Рецесії 2008-2009 рр. Частка імпорту є найбільшою у валовому експорті ІКТ та електроніки (68,1%), а також у виробництві механічних транспортних засобів (64,9%; цей сектор є дуже важливим і складає майже 8% валового експорту Польщі), коксу та нафтопродуктів (*coke and refined petroleum products*, 63,9%). Найбільша частка внутрішньої

доданої вартості міститься у секторах послуг, зокрема інформаційно-комунікаційних), а також в видобувних галузях і сільському господарстві та АПК (які, на відміну від України, не є найважливішими статтями експорту Польщі)¹⁰.

Економіка Угорщини є дуже активно інтегрованою у ГЛДВ, оскільки у цій країні розміщений один з найбільших європейських автомобільних кластерів. У 2018 р. створення більше ніж 80% доданої вартості в обробній промисловості базувалося на зовнішньому попиті, у тому числі 93,6% у галузі виробництва механічних транспортних засобів. Частка закордонної доданої вартості в експорті Угорщини є значно вищою, ніж в середньому по високорозвинених країнах, зокрема членах ОЕСР. Перелік галузей з найвищою часткою закордонної доданої вартості в експорті цілком збігається з польським. Головним торговельним партнером Угорщини також є Німеччина. Слід зауважити, що майже половину вартості угорського експорту складають сектори послуг¹¹.

Більша частина експорту Чехії також реалізується через ГЛДВ. 88,7% доданої вартості в виробництві механічних транспортних засобів індуковано закордонним попитом. Ця галузь є дуже важливою, оскільки складає чверть доданої вартості експорту країни, 10,9% якої є внутрішнього походження, а 14,7% – іноземного. Це досить непогане співвідношення для середньо-високотехнологічної галузі у колишній транзитивній економіці, що свідчить про наявність елементів внутрішнього виробництва компонентів кінцевого продукту та участь фахівців країни у певних стадіях НДДКР. Відіграє свою роль і те, що на відміну від інших країн V4, Чехія має власні бренди в автомобільній галузі (такі, як Škoda, хоча вона і є нині дочірньою компанією Volkswagen).

¹⁰ Trade in value added: Poland. *OECD*. URL: https://www.oecd.org/sti/ind/CN2021_POL.pdf (дата звернення: 10.12.2022)

¹¹ Trade in value added: Hungary. *OECD*. URL: https://www.oecd.org/sti/ind/CN2021_HUN.pdf (дата звернення: 10.12.2022)

Головним торговельним партнером Чехії також є Німеччина. Основними галузями з закордонною доданою вартістю є кокс і нафтопродукти (59,8%), механічні транспортні засоби (57,4%), ІКТ та електроніка (55,3%). Ці показники є суттєво нижчими у порівнянні з іншими Вишеградськими країнами, що дозволяє припускати, що економіка Чехії набуває все більше реальних рис високорозвиненої економіки (хоча за формальними критеріями усі країни ЦЄБ за винятком Болгарії відносяться до групи країн з високим доходом). Значний індустриальний потенціал Чеської Республіки характеризує і те, що більша частина (а саме 53,2%) валового експорту країни складають галузі промисловості¹².

Словаччина є найбільш інтегрованою у ГЛДВ країною Центральної та Східної Європи. Виробництво механічних транспортних засобів складає 30,6% валової доданої вартості експорту, серед яких 10,1% припадає на внутрішню додану вартість та 20,4% - на закордонну. Це свідчить, що дана галузь в економіці Словаччини є набагато більш залежною від іноземних компонентів та технологій у порівнянні з Чеською Республікою. В автомобільній галузі і металургії більш як 90% внутрішньої доданої вартості індуковано зовнішнім кінцевим попитом. Закордонна додана вартість складає 74,1% вартості експорту коксу і оброблених нафтопродуктів, майже 70% вартості експорту ІКТ та електроніки, майже 67% вартості експорту механічних транспортних засобів, що робить економіку Словаччини найбільш залежною від закордонних компонентів і технологій у порівнянні з іншими країнами V4¹³.

Отже, є підстави стверджувати, що інтеграція країн Вишеградської групи до ГЛДВ, зокрема до європейських ланцюгів вартості, виявилася відносно успішною з точки зору конвергенції економічного зростання та

¹² Trade in value added: Czech Republic. *OECD*. URL: https://www.oecd.org/sti/ind/CN2021_CZE.pdf (дата звернення: 10.12.2022)

¹³ Trade in value added: Slovak Republic. *OECD*. URL: https://www.oecd.org/sti/ind/CN2021_SVK.pdf (дата звернення: 10.12.2022)

продуктивності праці. Однак варто зауважити, що ця конвергенція мала до певної міри асиметричний характер (викликаний зокрема шоковою деіндустріалізацією та значним дефіцитом зовнішньоторговельного балансу у 1990-ті рр.), у результаті чого статус зазначених країн утвердився як напівпериферійний у масштабі світового поділу праці та, на думку польського дослідника М. Гродзіцького, як периферійний на рівні європейських ГЛДВ [10, с. 143]. Крім того, у країнах V4 не відбулося пропорційного до економічного зростання підвищення заробітних плат, що свідчить про реалізацію цими економіками абсолютних конкурентних переваг, викликаних відносно дешевою робочою силою. Інтеграція до ГЛДВ передусім торкнулася промисловості; при цьому в усіх країнах V4 вибудувалися особливо тісні зв'язки з економікою Німеччини, а Польща, Угорщина, Чехія та Словаччина перетворилися на європейський виробничий і складальний хаб. При цьому відносні конкурентні переваги колишніх транзитивних економік у 2000-ні рр. зосередилися радше навколо традиційних, ніж суто інноваційних галузей [10, с. 213-215].

10.4. Перспективи та напрями підвищення якості участі економіки України у глобальних ланцюгах доданої вартості (*GVC upgrade*)

Як уже зазначалося, економіка України досить швидко стала відкритою: набагато раніше, ніж Польща і частина країн ЦЄБ. Однак, на відміну від них, основними статтями експорту України були не кінцеві товари (предмети споживання та капітальні блага), а проміжні (металургійна продукція, мінеральні добрива) та сировинні товари (передусім зернові). Відповідно до вже верифікованої гіпотези Пребіша-Зінгера, відносні ціни на таку продукцію в довгостроковій перспективі спадають [5], а попит на неї є дуже чутливим до світової економічної кон'юнктури. Таким чином, вартість українського експорту стала

зменшуватися вже в середині 2000-х рр., а згодом з'явився також стійкий дефіцит зовнішньоторговельного балансу.

Якщо порівнювати економіку України з іншими транзитивними та розвитковими економіками (на прикладі країн-реципієнтів допомоги Європейського банку реконструкції та розвитку, ЄБРР), виявляється, що індекс участі у ГЛДВ є для України (UKR) середнім за цією групою (у 2017 р. він склав 56% валового експорту, що відповідає середньому значенню у країнах ЄБРР) та вищим за середній для усіх країн ЦЄБ, себто нових членів Євросоюзу: 69% для Польщі (POL), 80% для Угорщини (HUN), 83% для Словаччини (SVK)¹⁴ (рис. 10.6).

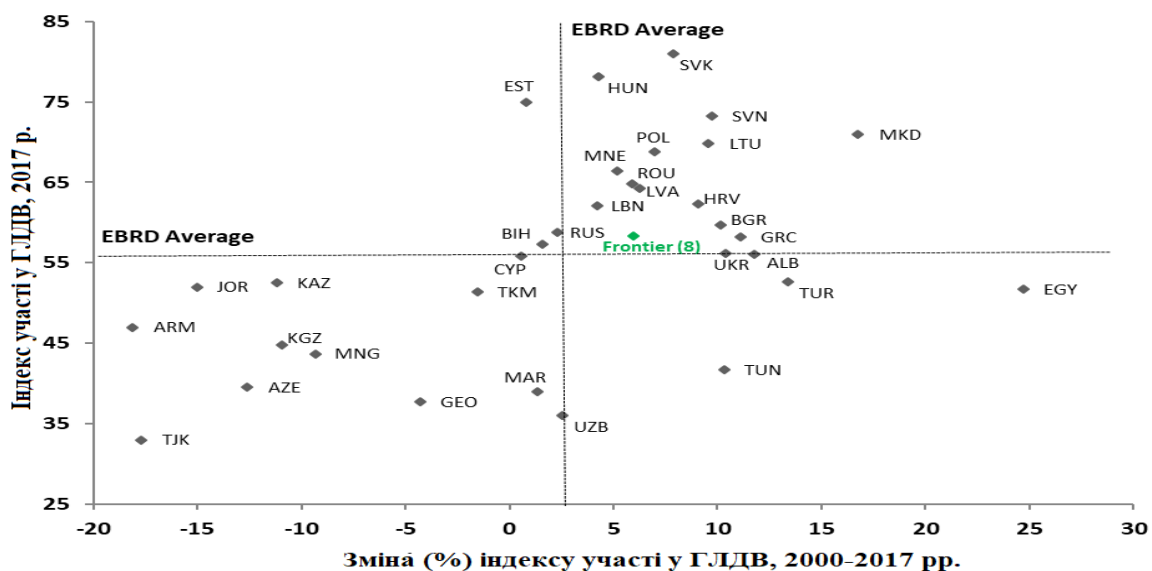


Рис. 10.6. Участь країн ЄБРР у ГЛДВ, 2000-2017 рр. [18]

Фіксується збільшення участі у ГЛДВ у період 2000-2017 рр. за усіма групами країн регіону ЄБРР. Утім, лише дві групи країн (а саме Центральна Азія та регіон Південно-Східного Середземномор'я) зміцнили свої позиції у ГЛДВ, при чому Центральна Азія перемістилася з низхідної позиції (*downstream*, індекс позиції у ГЛДВ <0) до висхідної позиції (*upstream*, індекс позиції у ГЛДВ > 0). Регіон ЦЄБ, до якого належить Польща, в період 2000-2017 рр. з приблизно нульової позиції у ГЛДВ

¹⁴ Чеська республіка на час публікації цитованого матеріалу тимчасово не входила до групи країн-реципієнтів допомоги ЄБРР

прямує до все більш негативної позиції, а Східна Європа і Кавказ, включаючи Україну, з нульової позиція у ГЛДВ у 1990 р. еволюціонував до висхідної позиції, але знову повернулася до нуля у 2017 р.

Економіка України збільшила свою участь у ГЛДВ більшою мірою, порівняно із середньою динамікою країн ЄБРР, тобто приблизно на 11% порівняно із середнім темпом зростання приблизно на 3% за групою країн ЄБРР у цілому. У зв'язку з майбутнім поглибленням європейської інтеграції України, можна очікувати на її переміщення до правого верхнього квадранта (економік з активною участю у ГЛДВ та динамічним її зростанням), в якому знаходяться майже всі країни ЦЄБ (рис. 10.6).

Отже, станом на останні 20 років економіка України суттєво поглибила свою участь у ГЛДВ, причому станом на 2018 р. майже 30% доданої вартості експорту припадало на форвардну участь (тобто експорт проміжних товарів, спрямованих до імпортера, який в подальшому використовує їх для реекспорту у треті країни) і трохи менша частка (близько 26%) на зворотну участь (тобто закордонну вартість, або вартість закордонних засобів виробництва у структурі національного експорту)¹⁵ (рис. 10.7). Це свідчить про активну, висхідну (*upstream*) позицію національної економіки у ГЛДВ, однак в даному випадку неможливо однозначно інтерпретувати це як суто позитивне явище, оскільки воно є значною мірою відображенням сировинної орієнтації українського експорту.

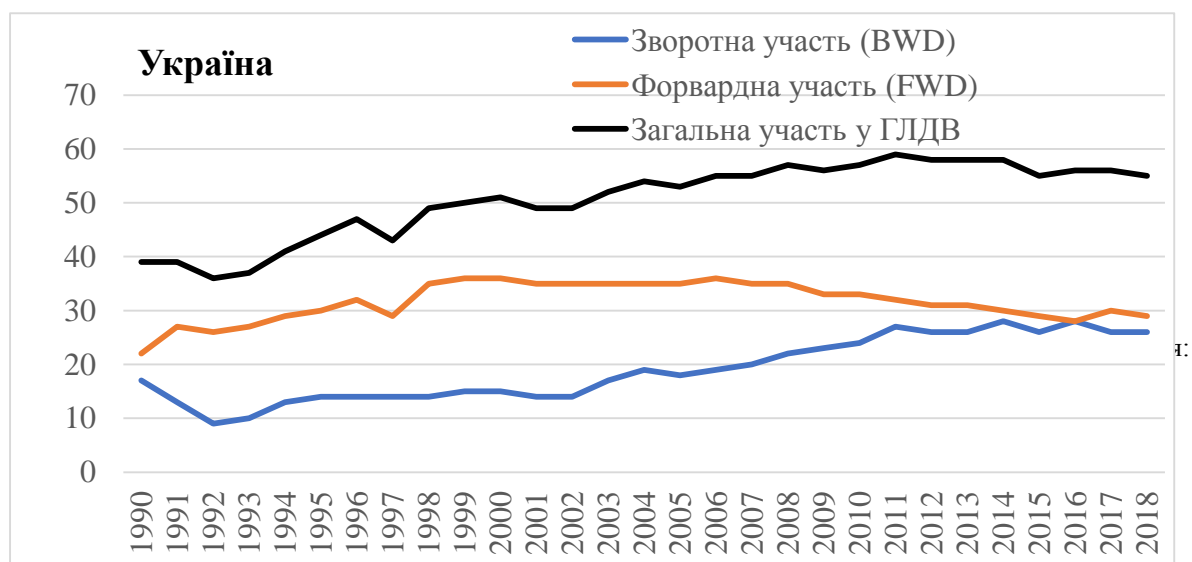


Рис. 7. Динаміка участі економіки України у ГЛДВ, % до доданої вартості експорту

Джерело: Розраховано за даними бази EORA UNCTAD. URL: <https://worldmrio.com/unctadgvc/> (дата звернення: 10.12.2022)

Обнадійливою перспективою для України у світлі її подальшої євроінтеграції та в міру еволюції країн ЦЄБ у напрямку високорозвинених і технологічно самодостатніх економік (частково ці процеси вже відбуваються в таких країнах як Чехія, Словенія, почасти Естонія) може стати перенесення складальних хабів великих корпорацій до України (необхідними умовами для цього є докорінні інституціональні реформи та повне припинення бойових дій). Даному процесові може сприяти і поширення концепції «френдшорінгу», тобто поглиблення торгівельних зв'язків високорозвинених країн з державами, що поділяють демократичні цінності. Однак наявні і протидіючі тенденції, що можуть обмежити потенціальну експансію іноземного капіталу – такі як зазначені вище тенденції до сповільнення глобалізації, а також широкі можливості для рещорінгу завдяки автоматизації та роботизації. Подібний сценарій, якщо покладатися виключно на нього як на панацею, ймовірно, призведе до закріплення периферійного статусу економіки України та в поточних обставинах навряд чи дасть такі ж суттєві економічні ефекти, які отримали зокрема країни Вишеградської групи.

Виникає питання: як домогтися, щоб Україна в найкоротші строки відновила економіку на довоєнному рівні та в середньостроковій перспективі вийшла на траєкторію стійкого економічного зростання?

На нашу думку, Україна може почасти спиратися на досвід Польщі, яка є співмірною з Україною за чисельністю населення, будучи найбільшою серед держав ЄЦБ за територією. Економічна модель Польщі у процесі трансформації базувалася більшою мірою на внутрішніх чинниках зростання. Майже така сама середня норма нагромадження, як в Україні, завдяки динамічному підвищенню продуктивності праці разом із

відносно стабільним збільшенням загальної продуктивності факторів виробництва, забезпечила рекордне економічне зростання Польщі. З одного боку, це було викликано переміщення факторів виробництва із секторів із низькою доданою вартістю (таких як сільське господарство) до більших технологічно розвинених галузей [13, с. 142-143]. З іншого боку, польські підприємства впровадили деякі інновації, спрямовані на розвиток навичок (*capabilities*), удосконалення ефективності управління та технологічну модернізацію [3]. На даному етапі це є радше поглинанням та запозиченням закордонних знань, аніж спираючись на «корінні» (*indigenous*, тобто самостійно згенеровані) інновації. Крім того, освоєння Польщею понад 150 млрд доларів коштів ЄС (на що в майбутньому могла б розраховувати і Україна) не лише сприяло щорічному збільшенню ВВП на 0,5% [16, с. 234–236], але й створило сприятливі умови для подальшого зростання інноваційного потенціалу економіки, зокрема за рахунок розбудови інфраструктури.

Однак необхідні також і додаткові, специфічні заходи підтримки економічного зростання та експорту. Найчастіше малі відкриті економіки країн, що розвиваються, та їхній внутрішній капітал не в змозі активно впливати на формат та структуру ГЛДВ, і їм не вистачає засобів для підвищення конкурентоспроможності шляхом перенесення певних галузей чи видів діяльності в інші країни (наприклад, ближче до ринків збуту). Таким чином, на ранніх етапах розвитку підприємства з таких країн залишаються з відносно пасивною позицією в ГЛДВ, намагаючись отримати максимальний ефект від участі у наявних глобальних виробничих системах і створюючи передумови для просування до вищих рівнів у ГЛДВ. Механізм такого прогресу дослідники ГЛДВ розкривають через категорію «управління ГЛДВ» (*GVC governance*): «управління глобальними ланцюгами доданої вартості необхідне для розуміння того, як компанії з країн, що розвиваються, можуть отримати доступ до

глобальних ринків, які існують переваги такого доступу та які є ризики виключення з нього, а також які чисті зиски від участі в ГЛДВ можуть бути збільшені» [7, с. 128]. Суттєвим елементом процесу підвищення якості участі у ГЛДВ є промислова модернізація (*industrial upgrading*): «Промислова модернізація стосується процесу, за допомогою якого економічні суб'єкти – нації, фірми та працівники – переходять від діяльності з низькою вартістю до діяльності з відносно високою вартістю у ГЛДВ. Різноманітні комбінації державної політики, інституцій, корпоративних стратегій, технологій, а також навичок та вмінь співробітників впливають на успіх модернізації» [7, с. 155].

Вибір правильних інструментів економічної політики, спрямованих на модернізацію промисловості, є непростим завданням. Наприклад, досвід агресивної політики імпортозаміщення в низці країн Латинської Америки сприяв економічному краху на початку 1980-х рр. і переходу до неоліберальної політики, яка також зазнала поразки. Проте пізніше Бразилія, Мексика та деякі інші країни цієї групи досягли певних успіхів у експортно-орієнтованій політиці. На відміну від них, економіка Китаю вже на ранньому етапі трансформації орієнтувалася на стимулювання експорту та прями іноземні інвестиції, які спочатку були залучені в такі сектори, як швейна промисловість, а пізніше у середньо- та високотехнологічні галузі (автомобілебудування, мікроелектроніка). За оцінками американських дослідників, ще 10 років тому китайські виробники привласнювали лише 1,8% вартості виробленого в Китаї iPhone, тоді як материнській корпорації “Apple” належало 58,5% його вартості [6, с. 8]. З одного боку, це робило таку зворотну участь у ГЛДВ відносно не вигідною, з іншого – наслідки розповсюдження знань значною мірою уможливили пізнішу появу високотехнологічних галузей на основі національного капіталу. Проте в цілому випадок Китаю залишається дуже специфічним і важким для наслідування.

У результаті спроб узагальнити конкретні випадки прогресу окремих країн та національних галузей у ГЛДВ (*GVC upgrading*) було виділено наступні типи/маркери цього явища: **модернізація продукту** (*product upgrading*), **модернізація процесу** (*process upgrading*), тобто підвищення ефективності за рахунок використання нових технологій виробництва, **функціональна модернізація** (*functional upgrading*), себто поглиблення умінь та навичок (*capabilities*), **просування в ланцюжку або між секторами** (*chain or inter-sectoral upgrading*), тобто переміщення компаній у нові, але близькі галузі. Додаткові ознаки апгрейду у ГЛДВ можуть включати: **входження в ГЛДВ вперше**; **модернізацію зворотних зв'язків** (*backward linkages upgrading*), коли вітчизняні виробники починають постачати компоненти та/або послуги ТНК, розташованим у країні, а також **перехід до кінцевих ринків** (*end-market upgrading*), що є найбільш складним завданням та потребує дотримання суворих міжнародних стандартів [7, с. 312-313].

Модернізація зворотних зв'язків може бути дуже перспективним способом підвищення якості участі у ГЛДВ для країн Центральної та Східної Європи (зокрема в майбутньому і України), доволі сильно залежних від складання компонентів у місцевих філіях глобальних корпорацій, але нездатних імітувати стратегію Китаю щодо розміщення всього ланцюга в межах національних кордонів і на базі національного капіталу, зокрема через відносно невелике населення країни та обмежений внутрішній ринок. Більш глибока інтеграція економік країн Вишеградської групи та України здатна до певної міри подолати ці обмеження шляхом формування регіональної виробничої та інноваційної системи, даючи певну перспективу виходу національних виробників на кінцеві ринки.

Дуже співзвучними з результатами сучасних світових досліджень у галузі ГЛДВ є рекомендації М.І. Зверькова щодо формування перспективної моделі економічного розвитку України: «починаючи з

«простого» подовження технологічних ланцюжків та імпортозаміщення і рухаючись убік дедалі складніших виробництв, можна створити нові підгалузі, нові робочі місця, нову додану вартість [2, с. 12].

Отже, на новому етапі глобалізації міжнародна торгівля через глобальні ланцюги доданої вартості зберігає свою важливість, що особливо актуально для України у світлі перспектив її європейської інтеграції. За умови встановлення сприятливих інституціональних і безпекових умов, економіка України може до певної міри замістити країни Центральної та Східної Європи в ролі європейського «складального хаба». Це могло б стати позитивним моментом для економічного розвитку нашої країни, однак самі по собі такі зрушення навряд чи зможуть забезпечити стійку модель зростання української економіки.

До теперішнього часу у вітчизняній зовнішній торгівлі превалював експорт металургії та продукції хімічної промисловості (що відносяться до проміжних товарів), а в останні роки – сировини (переважно зернових), виробництво якої відноситься до сфер діяльності з низькою часткою доданої вартості та таких, що викликають слабкий мультиплікативний ефект усередині національної економіки. Використовуючи ці природні та історично складені конкурентні переваги, економіка України дуже швидко відкрилася світовому ринкові, вже у 1990-ті рр. суттєво випередивши середнє значення за країнами ЦЄБ відповідно до частки зовнішньої торгівлі у ВВП. У подальшому негативна кон'юнктура на світових сировинних ринках призвела до певного занепаду українського експорту та тривалої стагнації економіки після кризи 2009 р. і аж до початку повномасштабного вторгнення РФ у 2022 р.

Враховуючи масштаби нашої країни, а також зміну умов перебігу глобалізаційних процесів у світовій економіці, видається корисним залучення досвіду трансформації економіки Польщі, який досить вдало поєднав і врівноважив експортну орієнтацію, що дуже поступово та

плавно посилювалася, з розвитком внутрішнього ринку, у той час як Словаччина та Угорщина зробили ставку радше на експортно-орієнтоване економічне зростання, великою мірою засноване на закордонному транснаціональному капіталі. При цьому розвиток економіки Чехії вже має окремі риси інноваційно-орієнтованого зростання. Польська модель передбачає вирівнювання економічного розвитку різних регіонів через спеціальні економічні зони¹⁶, в рамках яких надаються податкові пільги, зокрема на податок на прибуток, як для національних, так і для іноземних підприємств. Окремим блоком промислової і зовнішньоторговельної політики Польщі є розгалужена система «інститутів розвитку», спрямованих на пільгове кредитування, спільне інвестування та безповоротну допомогу, з особливим акцентом на підтримку експортерів. Поглиблюються також і фіскальні заходи стимулювання НДДКР та інновацій.

Дослідження показують, що для економіки, яка знаходиться в процесі розвитку, кожен з компонентів участі у глобальних ланцюгах доданої вартості може нести певні ризики: так, і посилення зворотних зв'язків через підвищення частки імпорту в експорті, як і зміцнення форвардних зв'язків (якщо вони полягають в експорті сировинних і проміжних товарів, а не капітальних благ), можуть спричинити вплив внутрішньої доданої вартості за кордон. Тож пріоритетом промислової політики може стати вертикальна інтеграція в межах національної економіки з акцентом у більшій мірі на підвищення конкурентоспроможності національних виробників, ніж на надмірний їх захист протекціоністськими заходами (самостійний вибір останніх, зрештою, стане неможливим у разі долучення України до Внутрішнього ринку ЄС).

¹⁶ Які будуть діяти ще до 2026 р., після чого остаточно вступить в дію «Польська зона інвестицій», спрямована на стимулювання інноваційно-інвестиційної діяльності в рамках усієї країни

Таким чином, для економіки України необхідні радикальні структурні та загальноекономічні перетворення, ґрунтовна зміна структури та якості вітчизняного експорту, зменшення надмірної залежності від світового попиту на сировинні товари. Підвищення якості участі у ГЛДВ (*GVC upgrade*) може здійснюватися зокрема через підтримку експорту, імпортозаміщення (але виключно на конкурентних засадах), а також збільшення внутрішньої ефективності економіки [14, с. 132], через сприяння подовженню товарних ланцюгів усередині національної економіки як «вперед», убік експорту кінцевих продуктів, так і «назад», через створення засобів виробництва для провідних експортних галузей усередині національної економіки. Для реалізації цих цілей необхідне існування як інклюзивних загальнополітичних і загальноекономічних інститутів (зокрема справедливої системи судочинства та інститутів захисту прав власності), так і специфічних «інститутів розвитку», серед них і спеціалізованих фінансових інституцій (за прикладом польського Банку крайового господарства).

Важливими чинниками економічного зростання в Україні може стати масове повоєнне оновлення інфраструктури, а також поєднання можливостей вітчизняного сектору ІТ, який наразі динамічно (але стихійно) розвивається, з новою індустріалізацією. Дуже важливо сприяти розвитку різноманітних форм трансферу знань, за допомогою яких вітчизняний науковий та технологічний потенціал міг би робити свій внесок у створення внутрішньої доданої вартості на різних рівнях товарних ланцюгів.

Література:

1. Грималюк В.А. *Непосредственно обобществленный труд*. Москва: Мысль, 1985. 112 с.
2. Зверяков М.І. *Формування моделі економічного розвитку в нових історичних реаліях*. Економіка України. 2022. № 8. С. 3—19. URL: <https://doi.org/10.15407/econoukr.2022.08.003> (дата звернення 10.12.2022)

3. Albinowski M.A., Hagemeyer J, Lovo S., Varela, G. J. *The role of exchange rate and non-exchange rate related factors in polish firms' export performance (English)*. Policy Research working paper; no. WPS 7899. Washington, D.C.: World Bank Group, 2016. URL: <https://ideas.repec.org/p/wbk/wbrwps/7899.html> (дата звернення 10.12.2022)
4. Amador, J., Cappariello, R., & Stehrer, R. *Global Value Chains: A View from the Euro Area*. *Asian Economic Journal*. 2015. No 29(2), p. 99-120, URL: <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1111/asej.12050> (дата звернення 10.12.2022)
5. Arezki R. et al. *Testing the Prebisch–Singer hypothesis since 1650: Evidence from panel techniques that allow for multiple breaks*. *Journal of International Money and Finance*. 2013. No 42, p. 208-223, URL: <https://www.imf.org/en/Publications/WP/Issues/2016/12/31/Testing-the-Prebisch-Singer-Hypothesis-since-1650-Evidence-from-Panel-Techniques-that-Allow-40880> (дата звернення 10.12.2022)
6. Ding X., Li J. *Incentives for innovation in China: Building an innovative economy*. London: Routledge, 2015. 230 p.
7. Gereffi G. I. et al. *Global value chains and development: Redefining the contours of 21st century capitalism*. Cambridge: Cambridge University Press, 2018. 494 p.
8. *Global Value Chain Development Report 2021: Beyond Production*. World Trade Organization. URL: https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/00_gvc_dev_report_2021_e.pdf (дата звернення 10.12.2022)
9. Gong H., Hassink R., Foster Ch., Hess M & Garretsen, H. *Globalisation in reverse? Reconfiguring the geographies of value chains and production networks*. *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society*, 2022. Volume 15, Issue 2, p. 165-181. URL: <https://academic.oup.com/cjres/article/15/2/165/6591934> (дата звернення 10.12.2022)
10. Grodzicki M. *Konwergencja w warunkach integracji gospodarczej: Grupa Wyszehradzka w globalnych łańcuchach wartości*. Kraków: Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego, 2018. 307 s.
11. Fagerberg J., Lundvall B. Å., Srholec M. *Global Value Chains, National Innovation Systems and Economic Development*. *The European Journal of Development Research*, 2018, No 30(3), p. 533-556.
12. Kowalski, T. *Globalization and Transformation in Central European Countries: The Case of Poland*. Poznań: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, 2013. 231 p.
13. *Lessons from Poland, Insights for Poland: A Sustainable and Inclusive Transition to High Income Status*. Washington DC: World Bank, 2017. URL: <https://www.worldbank.org/en/country/poland/publication/lessons-from-poland-insights-for-poland> (дата звернення 10.12.2022)
14. Lach, Ł. *Tracing key sectors and important input-output coefficients: Methods and applications*. Warszawa: Wydawnictwo S.H. Beck, 2020. 297 p.
15. López-Villavicencio A., Mignon V. *Does backward participation in global value chains affect countries' current account position?* *Review of World Economics*, 2021, No 157(1), p. 65-86.
16. Piątkowski M. *Europejski lider wzrostu. Polska droga od ekonomicznych peryferii do gospodarki sukcesu (prz. z angielsk. M. Lipa)*. Warszawa: Wydawnictwo Poltext, 2019. 444 s.
17. Raei M. F., Ignatenko A., Mircheva M. B. *Global value chains: What are the benefits and why do countries participate?* *International Monetary Fund*, 2019. URL:

<https://www.imf.org/en/Publications/WP/Issues/2019/01/18/Global-Value-Chains-What-are-the-Benefits-and-Why-Do-Countries-Participate-46505> (дата звернення 10.12.2022)

18. Riera O., Paetzold Ph. *Global Value Chains and Trade in the EBRD regions*. European Bank of Reconstruction and Development, 2020. URL: <https://www.ebrd.com/what-we-do/economic-research-and-data/cse-economists/global-value-chains-and-trade-in-ebrd-regions.html> (дата звернення 10.12.2022)

19. Starosta G. *Global Commodity Chains and the Marxian Law of Value*, *Antipode*, vol.19, issue.2, pp.433-465, 2010. URL: <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1467-8330.2009.00753.x> (дата звернення 10.12.2022)

20. Sturgeon, T. J., Memedović, O. *Mapping global value chains: Intermediate goods trade and structural change in the world economy*. United Nations Industrial Development Organization, 2011. URL: <https://open.unido.org/api/documents/4811381/download/Mapping%20Global%20Value%20Chains%20%20Intermediate%20Goods%20Trade%20and%20Structural%20Change%20in%20the%20World%20Economy> (дата звернення 10.12.2022)

РОЗДІЛ 11. ЗАСТОСУВАННЯ СУЧАСНИХ ЗАХОДІВ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ІНФЛЯЦІЇ У США ТА ВЕЛИКІЙ БРИТАНІЇ ДЛЯ ПІСЛЯВОЄННОГО ВІДНОВЛЕННЯ МАКРОЕКОНОМІЧНОГО БАЛАНСУ В УКРАЇНІ

Останнє вторгнення Росії в Україну - 24 лютого 2022 р., спричинило найбільший конфлікт у Європі з часів Другої світової війни, з руйнівними та стійкими гуманітарними та економічними наслідками.

Згідно даним, ООН, військове вторгнення Росії на територію сувереної України, змусило майже одну третину українців залишити свої домівки (розсіявши 7,8 млн. біженців по всій Європі та перемістивши 6,2 млн. всередині країни), і вбило або поранило понад 16 000 мирних жителів. Безумовно, фактична кількість жертв, ймовірно, значно вища.

МВФ прогнозує, що у 2022 р. ВВП України впаде на 35%. Інфляція становить понад 20%, значною мірою тому, що уряд покладається на центральний банк для фінансування свого бюджетного дефіциту.

Крім того, російсько-українська війна має величезний вплив на глобальний ланцюг поставок, перешкоджаючи потокам товарів, сприяючи різкому зростанню витрат і дефіциту продуктів, а також створюючи катастрофічний дефіцит продовольства в усьому світі.

Згідно прогнозу Світової Організації Торгівлі на 2022-2023 рр., перспективи світової економіки погіршилися після початку російського вторгнення у лютому 2022 р. Аналітики Світової Організації Торгівлі очікують, що зростання обсягів торгівлі товарами – імпорту та експорту товарів – у 2022 р. буде не 4,7% а максимум 3%. Історично періоди підвищених геополітичних ризиків асоціювалися зі значними негативними наслідками для глобальної економічної діяльності. Війни знищують людський і фізичний капітал, спрямовують ресурси на менш ефективне використання, перенаправляють міжнародну торгівлю та потоки капіталу

та порушують глобальні ланцюжки поставок. Крім того, зміна уявлень про наслідки несприятливих геополітичних подій може ще більше вплинути на економічну діяльність через затримку інвестицій і найму фірм, підриваючи довіру споживачів і посилюючи фінансові умови.

Отже, глобальні геополітичні ризики різко зросли після вторгнення Росії в Україну. Інвестори, учасники ринку та політичні діячі, очікують, що війна спричинить гальмівний вплив на світову економіку, підвищить інфляцію, що призведе до різкого зростання невизначеності та ризиків серйозних негативних наслідків.

Новий приголомшливий стрибок споживчих цін у Європі свідчить про те, що інфляційні процеси спостерігаються по всьому континенту, незважаючи на уповільнення зростання, ускладнюючи, зусилля урядів регулювати економіку, факторами очікування важкого перебігу зимового періоду – через проблеми на ринку енергоносіїв; та можливу рецесію.

Споживчі ціни в 19 країнах, які використовують євро як валюту, зросли рекордними річними темпами на 10,7% в жовтні 2022 р. У вересні цей показник становив 9,9%. Дванадцять місяців тому він становив всього 4,1%.



Рис. 11. 1. Динаміка гармонізованого індексу споживчих цін Єврозони [1]

Незважаючи на те, що комісія повідомила, що виробництво зросло на 0,2% протягом кварталу, який охоплював липень, серпень і вересень, що є вищим, ніж очікувалося, багато економістів погодилися, що рецесія в Європі майже неминуха.

Ціни на товари та послуги в США зросли на 7,7% протягом 12-місячного періоду, що закінчився в жовтні. Згідно з даними, Бюро статистики праці, індекс споживчих цін для всіх міських споживачів зріс на 0,4% за місяць, що було достатньо, щоб значно знизити річний показник з 8,2% минулого місяця.

Якщо вилучити нестабільні ціни на продовольство та енергоносії у жовтні ціни зросли лише на 0,3%, значно повільніше, ніж 0,6%, зафіксовані місяцем раніше.

Зростання цін у США відобразило інфляцію в багатьох країнах після карантину, спричиненого пандемією COVID-19. За даними МВФ, рівень інфляції в США значно нижчий від середньосвітового показника в 8,8% за рік, що закінчився в жовтні, хоча дещо вище, ніж середній показник для розвинених країн у 7,2%.



Рис. 11.2. Динаміка рівня інфляції у США [1].

Річний рівень інфляції в США сповільнився п'ятий місяць поспіль до 7,1% у листопаді 2022 р., що є найнижчим показником з грудня минулого року та нижче прогнозів у 7,3%. У жовтні цей показник

становив 7,7%. Вартість енергоносіїв зросла на 13,1%, нижче 17,6% у жовтні, завдяки бензину (10,1% проти 17,5%), мазуту (65,7% проти 68,5%) та електроенергії (13,7% проти 14,1%). Також сповільнилися ціни на продукти харчування (10,6% проти 10,9%), а ціни на вживані легкові та вантажівки знизилися на 3,3% (після зростання на 2% у жовтні). З іншого боку, вартість житла зростала швидше (7,1% проти 6,9%). Порівняно з попереднім місяцем індекс споживчих цін зріс лише на 0,1%, що є найменшим показником за три місяці, і також нижче прогнозу на 0,3%.

Одним з найбільш яскравих прикладів сучасного макроекономічного дисбалансу в світі є Велика Британія. Сполучене Королівство з перших днів війни підтримує народ та керівництво України на шляху боротьби з військовою агресією Росії. Понад 100 тис. українських громадян знайшли прихисток у домівках гостинних британців, влаштувалися на роботу та отримують безкоштовну медичну допомогу і соціальні дотації від держави. Тим не менш, населення Сполученого Королівства зіткнулося з рекордною інфляцією за останні 40 років. Невдоволення громадянської спільноти діями Кабінету міністрів Сполученого Королівства зростає на фоні внутрішньополітичної нестабільності.

Ще наприкінці 2021 р., аналітичний центр Resolution Foundation оприлюднив прогноз, що темп зростання реальної заробітної плати у Великій Британії у 2022 р. зменшиться та буде становити максимум 0,1%. Хоча номінально заробітна плата зросте набагато більше. Показник інфляції перевищив 5% ще у кінці 2021 р. [1]. На той момент, таке зростання рівня споживчих цін було спровоковане наслідками світової пандемії Covid – 19. Але, тим не менш, рівень інфляції Великій Британії у 2022 р. перевищив всі очікувані прогнози. Найважливішими категоріями, які враховані в індексі споживчих цін Сполученого Королівства є транспорт (16%), відпочинок та культура (15%), енергетика та паливо

(13%), ресторани та готелі (12%), продукти харчування та безалкогольні напої (10%) та інші [1].

У липні 2022 р. рівень інфляції у Сполученому Королівстві сягнув найбільшого значення з березня 1981 р. та становив 10,1% [2]. У серпні - зменшився на 0,2% у порівнянні з липневим показником, але у вересні знов сягнув відмітки у 10,1% [2]. Найбільший внесок у приріст зробили продукти харчування (14,8% проти 13,4% у серпні), а саме масло та молочні продукти. Також споживчі витрати різко зросли на житлово-комунальні послуги (20,2% проти 20%) на тлі стрімкого зростання цін на електроенергію, газ і побутове паливо. Річна базова ставка, яка не включає енергоносії, продукти харчування, алкоголь і тютюн, зросла до рекордного рівня в 6,5% порівняно з очікуваними 6,4% [3]. Жовтневий показник інфляції у Великій Британії перевищив рекорд жовтня 1981 р. та склав 11,1% річних. Роздрібні ціни підвищилися на 14,2% за жовтень проти 12,6% у вересні [3]. Саме індекс роздрібних цін використовується роботодавцями у Британії в процесі обговорення рівня заробітної плати з кандидатами.

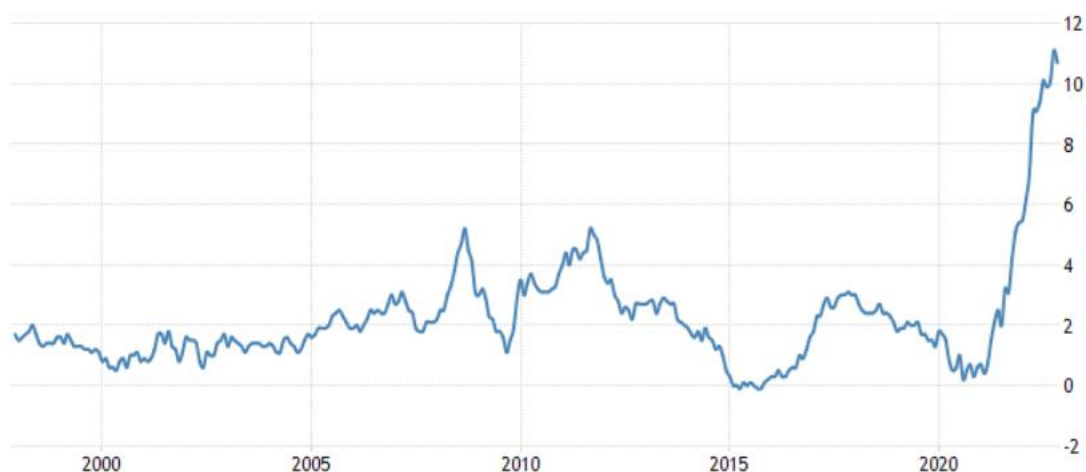


Рис. 11.3. Динаміка рівня інфляції у Великій Британії [1]

Зазвичай, інфляційні процеси контролюються Центральним банком та/або урядом. Основною політикою, яка використовується для

державного регулювання інфляції, є монетарна політика (зміна процентних ставок).

Проте економічна теорія надає цілий ряд інструментів контролю над інфляцією, зокрема:

1. Грошово-кредитна політика – вищі відсоткові ставки зменшують попит в економіці, що призводить до зниження економічного зростання та інфляції.

2. Контроль над пропозицією грошей – монетаристи стверджують, що існує тісний зв'язок між пропозицією грошей та інфляцією, тому контроль над пропозицією грошей може контролювати інфляцію.

3. Політика пропозиції – політика підвищення конкурентоспроможності та ефективності економіки, що знижує довгострокові витрати.

4. Фіскальна політика – вища ставка податку на прибуток може зменшити витрати, попит та інфляційний тиск.

5. Контроль заробітної плати та цін – спроба контролювати заробітну плату та ціни теоретично може допомогти зменшити інфляційний тиск. Однак вони рідко використовуються, оскільки зазвичай неефективні.

Якщо більш детально розглядати процес державного регулювання інфляційних процесів у США, то можна зробити висновок, що основним органом, який займається регулюванням інфляції є Федеральний резерв США.

Головне завдання Федерального резерву — контролювати інфляцію, уникаючи рецесії. Він робить це за допомогою, перш за все, монетарної політики. Щоб контролювати інфляцію, Федеральний резерв США, повинний використовувати монетарну політику скорочення, що у свою чергу уповільнить економічне зростання.

Отже, з березня 2022 р., Федеральний резерв США, Центральний банк США, підвищують процентні ставки аби взяти інфляцію під контроль. Часом дії Федерального резерву США були дуже агресивні - підвищували ставки на 0,75 за раз. [5].

Мета таких регулятивних дій - зробити заощадження грошей більш привабливими, а запозичення дорожчими, тим самим зменшивши кількість грошей, що протікають через економіку США. [5].

Якщо розглянути заходи ліквідації макроекономічного дисбалансу 80-х рр. минулого століття у Великій Британії, то можна зазначити, що основними концепціями стабілізації та розвитку економіки були «монетаризм» та «економіка пропозиції».

Безумовно, Велика Британія є цікавим прикладом для дослідження зв'язків між таргетуванням інфляції та фінансовою стабільністю. Ще у жовтні 1992 р. Банк Англії запровадив нову структуру грошово-кредитної політики, таргетування інфляції. Хоча таргетування інфляції надає перевагу цілям цінової стабільності, чітко вказуючи цільовий показник інфляції, це не виключає включення інших цілей монетарної політики.

Сучасна ж концепція державного регулювання економіки у Сполученому Королівстві, намагається поєднати, на перший погляд, заходи, які поєднати неможливо.

Проголошена у вересні 2022 р. урядом концепція зниження податків, у першу чергу, для високого рівня доходів, не знайшла ні внутрішньої, ні зовнішньої підтримки. Навпаки, це тільки послабило британський фунт стерлінгів та зменшило прогноз кредитного рейтингу країни. Не зважаючи, на відмову уряду від імплементації даної податкової програми, негайної стабілізації британської валюти не сталося.

Наразі, до основних заходів державного регулювання інфляції у Британії можна віднести: збільшення облікової процентної ставки (що в свою чергу робить кредитування дорогим та скорочує стимулювання

економіки), а також викуп Центральним Банком середньострокових та довгострокових облігацій Міністерства фінансів країни у населення (що в свою чергу запускає процес «друкарського станку» та додаткової емісії грошей) [6]. Обидва заходи впливають на грошову масу в обігу. Але, на перший погляд, протилежно один одному. Це і робить процес державного регулювання інфляції у Великій Британії настільки цікавим економічним явищем для всієї наукової спільноти.

Процес регулювання інфляції в Україні здійснюється відповідно до «Стратегії монетарної політики на 2016–2020 рр.». Згідно даної стратегії НБУ перейшов від фактично фіксованого курсу до режиму таргетування інфляції. Цей підхід полягає в тому, що публікуються кількісні цілі щодо інфляції, і центральний банк зобов'язується досягти цих цілей у середньостроковій перспективі. Проте НБУ не контролює встановлення цін на товари та послуги.

З першого дня повномасштабного російського вторгнення НБУ зосередив свої зусилля на подоланні паніки серед населення, збереженні довіри до банківської системи та стабільності фінансового сектору. Тоді основні рішення регулятора були спрямовані на забезпечення безперебійного функціонування банківської системи, стримування девальвації національної валюти та відтоку капіталу за кордон. НБУ також докладав зусиль для безпосередньої протидії впливу ворога у фінансовій сфері та забезпечення потреб оборони шляхом сприяння благодійним внескам для Збройних Сил та гуманітарних потреб України.

5 квітня 2022 р. Рада НБУ затвердила «Основні засади грошово-кредитної політики в умовах воєнного стану». Згідно з даним документом, НБУ, відмовився від таргетування інфляції у воєнний час. Він також тимчасово відмовився від використання ключової ставки як основного інструменту монетарної політики для зниження інфляції та публікації своїх макроекономічних прогнозів. Однак регулятор зобов'язався

повернутися до цих заходів у міру нормалізації фінансово-економічної ситуації в країні. Вже 2 червня 2022 р. НБУ, вперше з початку війни, змінив облікову ставку, збільшивши її до 25% з 10% у січні 2022 р. [8]. Цей рішучий крок покликаний захистити гривневі доходи та заощадження громадян і підвищити привабливість гривневих активів, у тому числі державних облігацій. Це стало вимушеним заходом воєнного часу, коли НБУ може фінансувати держбюджет за рахунок купівлі облігацій внутрішньої державної позики у Міністерства фінансів України (на 7 червня 2022 р. НБУ профінансував уряд на 120 млрд грн.) [8]. Але НБУ пообіцяв фінансувати таким чином лише критичні державні видатки, оприлюднивши такі операції максимально прозоро.

Отже, хоча бойові дії в Україні ще далекі від завершення, надзвичайно важливо створити план відновлення країни. Необхідність такого плану зараз є центральною темою багатьох дискусій серед науковців по всьому світу.

У спільній оцінці, оприлюдненій сьогодні, уряд України, Європейська комісія та Світовий банк у співпраці з партнерами оцінюють, що поточна вартість реконструкції та відновлення в Україні становить 349 мільярдів доларів США. Ця цифра зросте в найближчі місяці, оскільки війна триває. Безумовно, для досягнення макроекономічного балансу та економічного зростання у післявоєнний період Україні доведеться пройти довгий шлях. Але вже зараз можна запозичувати досвід у розвинутих країн та вибудовувати стратегію боротьби на майбутнє з таким макроекономічним явищем, як інфляція. Заходи боротьби з інфляцією країн ЄС, Великої Британії та США мають багато спільного. Але існують і відмінності, наприклад, між заходами регулювання інфляційних процесів у США та Великій Британії основна відмінність полягає у тому, що Федеральний резерв США регулює ситуацію шляхом підняття облікової ставки, у Великій Британії, вирішили вдатися ще й до викупу викуп

Центральним Банком середньострокових та довгострокових облігацій Міністерства фінансів країни у населення. Україна на даний момент використовує ще більш радикальний інструмент – викуп Національним Банком України облігацій державного запозичення у Міністерства фінансів України, аби профінансувати частину дефіциту державного бюджету, який виник у зв'язку з військовою агресією Росії по відношенню до України. Слід зазначити, що безумовно використання таких інструментів тільки прискорює інфляційні процеси, адже збільшує грошову масу в країні, а виробництво тим часом тільки скорочується.

Отже, для періоду післявоєнного відновлення в Україні, буде характерною боротьба з інфляційними процесами. Для успішного державного регулювання інфляції Україні необхідно буде вивчити наявний досвід державного регулювання інфляційних процесів у таких розвинутих країнах, як країни ЄС, Велика Британія та США. Важливим чинником успішної імплементації досвіду розвинутих країн на ситуацію в Україні, буде поступове стабільне дотримання стратегії по зменшенню інфляції. Дієвим прикладом є політика Федерального резерву США, який, на відміну від Центрального Банку Англії, зважено та послідовно підіймає облікову ставку та не вдається до таких крайніх та часом не дуже логічних заходів, як викуп середньострокових та довгострокових облігацій Міністерства фінансів країни у населення.

Література:

1. *Trading Economics*/[Електронний ресурс] доступний з <https://tradingeconomics.com/united-kingdom/inflation-cpi>.

2. *Ward-Glenton H. UK inflation moves back up to 40-year high as Brits battle cost-of-living crisis* / [Електронний ресурс] доступний з <https://www.cnbc.com/2022/10/19/uk-inflation-rate-rises-to-10point1percent-as-food-and-energy-prices-continue-surge.html>.

3. *Прасад А. Інфляція у Великій Британії знову сягнула 40-річного максимуму в 10,1%* / [Електронний ресурс] доступний з <https://forbes.ua/news/inflyatsiya-u-velikiy-britanii-znovu-syagnula-40-richnogo-maksimumu-v-101-19102022-9131>.

4. Smith E. *UK inflation hits new 40-year high of 10.1% as food and energy price surge continues*/[Електронний ресурс] доступний з <https://www.cnn.com/2022/08/17/uk-cpi-inflation-july-2022.html/>.

5. Гордійчук Д. Банк Англії "надрукує" фунти для підтримки уряду/[Електронний ресурс] доступний з <https://www.epravda.com.ua/news/2022/09/28/691973/>.

6. *Financial Times*. *US consumer price inflation eased more than expected in November*/[Електронний ресурс] доступний з <https://www.ft.com/content/d03d6abe-b305-4e45-b528-01f93671b4be>.

7. Kimberley Amadeo. *How the Federal Reserve Controls Inflation*/[Електронний ресурс] доступний з <https://www.thebalancemoney.com/what-is-being-done-to-control-inflation-3306095>.

8. Національний Банк України [Електронний ресурс] доступний з <https://bank.gov.ua/en/monetary/about/keyrate-inflat>.

РОЗДІЛ 12. ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКУ ЖИТЛА В СУЧАСНИХ УМОВАХ ТРАНЗИТИВНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ ТА ЇЇ ПОВОЄННОГО ОНОВЛЕННЯ

У класичному розумінні термін «житло» означає благо, яке містить у собі певний позитивний зміст, продукт праці, що задовольняє певну людську потребу і відповідає колективним та індивідуальним інтересам. Житло – економічне благо, яке є продуктом людської діяльності, тобто апріорі його кількість обмежена у порівнянні з задоволенням потреб. У цьому аспекті житло представляється як категорія, що забезпечує розвиток особистості. Особливо це стає актуальним в сучасних умовах. Умовах, які викликані глобальними карантинними обмеженнями у зв'язку з пандемією COVID-19 та організацією віддаленої праці, що здійснюється з житлового приміщення, а також Російсько-українською війною 2022 р.

За даними звіту проєкту «Росія заплатить» KSE Institute про збитки економіки України внаслідок воєнної агресії РФ, який фінансується урядом Великої Британії, загальна сума прямих задокументованих збитків житловій та нежитловій нерухомості, іншій інфраструктурі України станом на вересень 2022 р. склала понад \$127 млрд (за вартістю заміщення). Найбільша частка у загальному обсязі збитків належить житловому фонду — 39.7% або \$50.5 млрд. У порівнянні з початком червня 2022 р. ця сума зросла на \$11.2 млрд. За останніми даними загалом пошкоджено та зруйновано 135,8 тис. приватних та багатоквартирних будинків, з яких 119,9 тис. — приватних (індивідуальних) будинків; 15,6 тис. — багатоквартирних будинків; 0,2 тис. — гуртожитків. У порівнянні з початком червня 2022 року кількість пошкоджених будинків зросла на 15 тис. Загальна площа пошкоджених або зруйнованих об'єктів становить 74,1 млн кв м., що складає 7,3% від загальної площі житлового фонду країни [4, с. 6].

Варто зауважити, що під час війни житло є не лише засобом забезпечення основних людських потреб (їжа, притулок, приватне життя), але й надією на захист і стабільність. Тому одним із незаперечних рушіїв зараз та на період післявоєнного відновлення має бути сфера житлового будівництва.

Житло — базове право людини, яке гарантують як міжнародні документи, так і Конституція України. Житло відіграє важливу роль як в економічних, так і в соціальних процесах у суспільстві. З одного боку, нерухомість може бути інвестиційним активом. З іншого боку, дім є простором соціального відтворення, де люди відпочивають і спілкуються з рідними. Розташування та якість житла можуть впливати на доступ до освіти, чистого повітря, громадського транспорту. Завдання держави — створити та втілити збалансовану житлову політику, яка підтримує і розвиває довгострокову оренду житла, сектор неприбуткового житла різних форм власності та підтримує відповідальну власність на житло.

Звідси слідує, що ринок житла як економічна категорія є одним з критично соціально-значущого фактору суспільного відтворювального процесу, впливає на стабільність суспільства в цілому та економічне зростання зокрема, виступає одним з ресурсів відтворювального процесу.

Існує неоднозначність у визначенні сутності ринку житла. Сутність ринку доступного житла необхідно розглядати з врахуванням його важливості в економіці та регуляторній політиці держави. Ринок житла є складною категорією, тому необхідно окреслити найважливіші елементи його структури за різними системоутворювальними ознаками.

Ринок житла – це система економічних відносин, певний набір конкретних механізмів, за допомогою яких передаються права на власність у вигляді житлових будинків і квартир, пов’язані з нею інтереси, через механізм попиту та пропозиції встановлюються ціни і

розподіляється житловий простір між різними конкуруючими суб'єктами. Він є основою споживчого ринку [6, с. 33].

Рейкін В.С. у своїх роботах поділяє думку Тургеля І.Д. щодо методологічної недопустимості розгляду ринку житлової нерухомості тільки з точки зору товарного обороту, в межах якого здійснюється взаємодія продавців та покупців житла [5, с. 26].

Ринок житла виступає складною соціально-економічною системою, яка чинить вагомий вплив на економіку країни і займає одне з найважливіших місць серед фінансових механізмів економічного стимулювання та стабільного розвитку економіки у цілому. Постійні зміни, що відбуваються у транзитивній економіці та які носять перманентний і системний характер значною мірою впливають на ринок житла. За оцінками дослідників, ринок житла є, певною мірою, індикатором економічної ситуації в будь-якій країні. Основою такого твердження, як показала практика є те, що саме будівельна галузь та ринок житла одні із перших реагують на кризові явища зменшенням обсягів будівництва та зміною цін.

Основними структурними елементами ринку житла є попит і пропозиція та їхня рівновага. Спробуємо більш конкретно дослідити природу взаємодії попиту та пропозиції сучасного ринку житла в умовах транзитивних змін в національній економіці.

Якщо попит на житло підпорядковується тим же законам, що й інші товари та послуги, то зниження цін на нього (при незмінності інших факторів) має призвести до підвищення попиту.

Попит на житло представляє собою залежність обсягу, який бажає мати у своєму розпорядженні домогосподарство, що вимірюються в одиницях житлової площі (у квадратних метрах або кількості квартир, будинків), від ціни за одиницю житлової площі. Загальний ринковий попит визначається сумою попиту, який пред'являють індивідуальні

покупці. Висока диференціація товару на ринку житла характеризує цю суму умовно.

Функції попиту на житло залежить від цінової еластичності, яка, своєю чергою, визначається дією ефекту заміщення та ефекту доходу. Через низький ефект заміщення попит на житло має низьку цінову еластичність. Однак, з іншого боку, житло – це дорогий товар, тому ефект доходу істотно впливає на його придбання. У разі підвищення цін на житло реальний дохід (або реальна сума накопичень) покупців значно знижується, тому обсяг попиту на нього падає. В силу різного впливу даних ефектів для груп покупців з різною купівельною спроможністю та різними перевагами, еластичність попиту за ціною на елітне житло та житло преміум класу нижче, ніж на житло бізнес-і тим більше економ-класу.

На попит, який пред'являється на житло крім цінових факторів значно впливають нецінові фактори. В цій статті ми детально розберемо кожен фактор окремо та проаналізуємо їх вплив на український ринок житла; відокремимо особливості формування сучасного попиту на житло в українців. Розглянемо основну п'ятірку детермінант серед яких: доходи покупців, їх смаки та уподобання, ціни на інші товари та послуги, кількість покупців на ринку, час та очікування споживачів на ринку, податкове навантаження.

Попит на житло залежить як від минулих, так від поточних та очікуваних у майбутньому доходів. Така характеристика відповідає концепції життєвого циклу Нобелівського лауреата Ф. Модільяні [7, с.4]. У зарубіжних публікаціях концепцію Модільяні називають «гіпотезою», у вітчизняних підручниках її підвищили у статусі до теорії. Очікувані у майбутньому доходи залежить від настроїв у суспільстві (переважання оптимізму чи песимізму).

Можливість придбання житла у поточному періоді за рахунок майбутніх доходів залежить також від рівня розвиненості програм іпотечного кредитування. Реально на сьогодні в банківському секторі економіки відсутнє іпотечне кредитування. Президентська іпотечна програма кредитування населення під 3%, яка запрацювала з жовтня 2022 р., поки що не отримала свого широкого розповсюдження. З економічної точки зору програма досить продумана, доступна та направлена на забезпечення житлом громадян бюджетної сфери економіки, а саме: військові-контрактники, силовики, рятувальники, медики, науковці та освітяни. Можливо ще рано робити висновки про ефективність чи неефективність цієї іпотеки, адже пройшов місяць від запуску. Основною гальмівною причиною є відсутність компенсації банкам з боку держави. Тобто, програма заявлена – фінансування недостатнє. Програма «Оселя реалізується Міністерством економіки України спільно з Мінцифрою та «Укрфінжитлом».

Попит на житло завжди слід розглядати в динаміці. З розвитком ринку житла відбувається зміна споживчої поведінки. Наприклад, ми можемо простежити, як змінилися уподобання населення щодо поверховості. Якщо у 1980-х роках найбільшим попитом користувалися другий та середні поверхи, то в даний час покупці віддають перевагу вищим поверхам. Це можна пояснити тим, що на нижні поверхи поширюється шум, запах, світлове мерехтіння рекламних конструкцій, від розташованих на перших поверхах офісів, магазинів та підприємств сфери обслуговування. Сьогодні у всіх українських містах стрімко поширюються архаїчні просторові ознаки соціальної стратифікації, наприклад через встановлення фізичних бар'єрів, що розділяють мешканців певного мікрорайону. Популярність закритих спільнот (gated communities), що складаються з представників певної гомогенної соціальної групи, сприяє сегрегації населення та створює хибне відчуття захищеності всередині

спільноти, що в реальності досягається коштом маргіналізації та стигматизації інших спільнот, розташованих «по той бік паркана» [2].

На попит впливають ціни на комплементарні блага, і житло в цьому плані не відрізняється від інших товарів. Так, подорожчання обслуговування житла чи ремонтних (реставраційних) робіт, а також підвищення тарифів на житлово-комунальні послуги за інших рівних умов знижують попит на ділянки великої площі. Ціни на незалежні товари чинять непрямий вплив на попит через ефект доходу. Так, підвищення ціни на основні споживчі блага, загалом подорожчання життя веде до зменшення реальних доходів населення і негативно впливає на попит дорогих товарів, які займають велику питому вагу витрат, зокрема – це нове житло. Ми можемо прослідити це явище на сучасному ринку житла, так після початку Російсько-української війни люди охоче купують житло на вторинному ринку нерухомості, аніж новобудови. Вторинний ринок нерухомості більш гнучкий, швидше адаптується до нових ринкових умов; продавці мають змогу зменшувати ціну, тим самим стимулюючи попит. Чого не скажеш про первинний ринок, так як будівельні та паливно-мастильні матеріали різко зросли в ціні – забудовники не мають іншого варіанту як підвищити ціни на житло.

Попит на ринку житла має досить виражений сезонний характер. Зазвичай він збільшується навесні та влітку і восени. Також слід враховувати, що всі угоди купівлі-продажу житла підлягають обов'язковій державній реєстрації речових, тому здійснюються у дні роботи органів реєстру. До 19 квітня 2022 року операцій з купівлі-продажу житла не було через закритий доступ до держреєстру прав на нерухомість. Ринок житла перестав функціонувати по всій території України. Але навіть у період воєнного стану залишався мінімальний попит на купівлю житла разом із елементарною неможливістю його купити через заборону з боку держави. Усвідомлюючи необхідність руху національної економіки, Міністерство

юстиції прийняло рішення поступово відкривати реєстри, у тому числі реєстр нерухомості.

На кількість покупців житла впливає збільшення народжуваності, що призводить до необхідності поліпшення житлових умов за допомогою купівлі житла більшої площі, або придбання окремого житла молодими сім'ями. Так, депопуляція населення України відбувається рекордними темпами. Згідно з даними Державної служби статистики населення України за останні 10 років (2011-2021 рр.) скоротилося на 4 190 180 осіб [3, с.29].

Неабиякий вплив на попит житла мають зовнішня та внутрішня міграції населення. Згідно даних Звіту про міжнародну міграцію (World Migration Report 2022), Україна посідає 8 місце у списку країн, громадяни яких виїжджають на роботу за кордон, із показником 5,5-6 млн. осіб [8]. Така тенденція зменшує попит на житло.

Не могла не вплинути на ринок житла Російсько-українська війна 2022 р. Згідно з даними ООН, від початку війни з України виїхало понад 12,5 млн. людей. З країн Євросоюзу повернулося майже 5 млн. переселенців з України, - про це під час спільного брифінгу з президентом України у Києві сказала голова Єврокомісії Урсула фон дер Ляєн.

Очікування економічних змін позначаються як на споживчому попиті, попити на житло як актив – форма заощадження доходу. У країнах з нестабільною грошовою одиницею, в тому числі й в Україні населення з метою збереження вартості грошей вкладає їх у житлову нерухомість. У 2020 р. Україна вперше стикнулася із загальнонаціональним карантинном через пандемію COVID-19, внаслідок якого ринок житлової нерухомості в певні періоди практично завмирав. Однак, вже у 2021 р. пандемія COVID-19 стала своєрідним тригером для прийняття рішення щодо купівлі житла.

Очікування макроекономічних криз впливає на попит на житлову нерухомість. У період кризи відбувається зменшення реальних доходів

населення та збільшення вартості запозичення, що призводить до скорочення попиту та зменшення цін на житлову нерухомість. Водночас зменшенню цін пропозиції житла сприяє погіршення фінансового стану забудовників. Тому очікування здешевлення житлової нерухомості може призвести до відстрочення придбання житла на період кризи.

Збільшення податків на купівлю чи утримання житла призводить до скорочення попиту. Водночас збільшення податків, що сплачуються продавцями нерухомості, призводить до зменшення пропозиції житла. Однак сучасна економічна теорія свідчить про те, що з точки зору нової рівноваги та розподілу податкового навантаження не має значення, хто саме (покупець чи продавець) сплачує податок. Податкові відрахування, що використовуються при купівлі нерухомості, діють у зворотному напрямку: сприяють збільшенню попиту на житло, та їх ефект, згідно з економічною теорією, також розподіляється між продавцем та покупцем.

На первинному ринку нерухомості покупець сплачує ПДВ 20%. При покупці житла на вторинному ринку покупець і продавець, як правило, заздалегідь домовляються про розподіл витрат на оформлення угоди. До сплати підлягають:

- послуги нотаріуса;
- збір до Пенсійного фонду. Після укладання угоди покупцю житла необхідно сплатити збір до Пенсійного фонду у розмірі 1% від суми покупки;
- держмити за посвідчення операції з нерухомістю нотаріусом. Сплачується відповідно до Декрету Кабміну України «Про державне мито» у розмірі 1% кадастрової вартості житла;

Більше податків треба сплачувати у тому випадку, якщо власник володіє об'єктом житлової нерухомості менше трьох років. Це може відбуватися у разі перепродажу житла, дарування або оформлення права

власності на житло для його продажу та ін. Тоді до обов'язкових 2% додаються ще 5% вартості житла та 1,5% – військовий збір.

Характерною національною рисою попиту на житло є придбання новозбудованого житла з ціллю інвестування надлишкового фінансового капіталу. Українське суспільство тяжіє до приватної власності, тому інвестиції в житлову нерухомість залишаються раціональними в управлінні економічними ризиками. В період економічного росту житло стає ліквідним товаром, тоді як за кризи та заморожування житлового будівництва, на перший план виходить функція житла не як товару чи інвестиції, а як збереження.

Та окрім цього ми не можемо обійти стороною податкові нововведення від 20 вересня 2022 р., які набрали чинності з 1 листопада, а саме норми закону 2600 «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо оподаткування операцій з об'єктами нерухомого майна, які будуть споруджені в майбутньому». Закон запроваджує податок на доходи фізичних осіб у розмірі 18% з різниці між ціною купівлі і ціною продажу при першому продажу квартири за рік та 5% – при подальших продажах [1]. Наслідком цього може стати перехід частини ринку в тінь, коли офіційно демонструватимуть мінімальну різницю з купівлі та продажу, а більша частина прибутку буде оформлятися готівкою. Запровадження оподаткування інвестиційних угод фактично прирівнює первинний ринок до вторинного. Зміни в оподаткуванні – це зміни в ціноутворенні та прибутку, тому кількість потенційних інвесторів, завдяки яким тримався первинний ринок, теж значно скоротиться, а отже і сам попит на житло.

Так, ринок житла є одним із найбільш сприйнятливих до кризових явищ, оскільки даний сегмент є досить капіталоемним, тому потребує значних фінансових коштів, як правило, позикових.

Питання щодо впливу кризи на ринок житла в сучасній економіці стало особливо актуальне в період глобальної фінансово-економічної

кризи. Розпочавшись у 2007 р. з кризи на іпотечному ринку США, вона через механізм фінансової глобалізації поширилась на країни Європи та Азії. Вираженими негативними проявами кризи були банкрутство провідних банків та іпотечних інститутів, зростання внутрішньої та зовнішньої заборгованості країн, падіння фінансових ринків, різкі коливання валютних курсів, скорочення ВВП, зростання безробіття тощо.

Кризи на ринку житла відбуваються не вперше. Однак раніше вони мали переважно локальний чи регіональний характер і, відповідно, інші причини та наслідки. Також відрізнялись вони за масштабом: якщо раніше від кризових проявів страждали переважно окремі галузі в рамках однієї економіки, то зараз цей процес одразу ж перетікає за національні рамки і, таким чином, криза на ринку житла окремої країни переростає у кризу глобального ринку житла.

Так, до кризи в США, найбільшим крахом ринку житла останніх 20 років був вибух спекулятивної інвестиційної бульбашки в Японії у 1989 р. За причинами і механізмом протікання вона дуже схожа на глобальну фінансово-економічну кризу 2007 р. Тоді різко зросли ціни на капітальні активи (землю, будівлі, цінні папери), що було викликано зростанням кількості спекулятивних угод із землею з боку ріелторських компаній, скороченням банківських ставок, подорожчанням національної валюти, що значно погіршило ситуацію, загальним ажіотажем на ринку, спекулятивним очікуванням подальшого зростання цін. Поширенню цих явищ у значній мірі сприяла політика уряду направлена на пом'якшення кредитно-фінансового регулювання. Так утворилась спекулятивна бульбашка на ринку житла. Наслідком її вибуху стало різке скорочення вартості житла (одразу майже вдвічі), банкрутство провідних компаній фінансового, будівельного сектору та сектору нерухомості (які на той час відігравали важливу роль у національній економіці), погіршення добробуту населення тощо. Набуло розповсюдження явище, яке отримало

назву «дефляції капітальних активів». Спад продовжувався до 1992 р., але навіть зараз у Японії 1992-2002 рр. називають «втраченим десятиліттям»

Історичний період 2008-2009 рр. став переломним на ринку житла України. Це проявилось в скороченні доступності та посиленні умов іпотечного кредитування, банкрутстві девелоперських компаній, зниженні попиту на житло і скороченні кількості угод купівлі-продажу. Фінансова криза спричинила інтенсивне падіння цін у всіх його сегментах – починаючи від житлового будівництва і завершуючи ринком землі. У відсотковому співвідношенні ціни на житло почали стрімко падати, сягнувши подекуди показників 40-50% і навіть 60% нижче від цін докризового періоду. Результатом стало значне перевищення пропозиції над попитом. Крім того, стрімке падіння цін у 2009 р. продовжувалося до 2012 р., поки фінансове положення більш менш не прийшло в норму. Проте у 2014-2015 рр., коли в Україні почалася революція, а економічна ситуація знов стала нестабільною, вартість на нерухомість у доларах США впала на третину.

Від березня 2020 р. – до лютого 2022 р.– період пандемії COVID-19 спостерігається падіння цін на оренду квартир. За час карантину з'їхало близько 15% орендарів. А попит на оренду житла впав на 80%. Що стосується купівлі житла то, ціни не так стрімко знизилися. Зовсім інша картина з орендою будинків, ціна зросла майже вдвічі – приблизно на 40-50 %.

З початком широкомасштабної збройної агресії РФ проти України задля захисту даних було зупинено роботу реєстрів, власником яких є Міністерство юстиції України. Пізніше доступ до частини реєстрів було відновлено, а також визначено особливості нотаріальної діяльності та функціонування єдиних та держреєстрів в умовах воєнного стану. Однак, доступ до реєстрів було відновлено лише на певній частині території, за винятком регіонів, де тривають воєнні дії. Після того як запрацювали

реєстри намітилося певне пожвавлення на ринку житлової нерухомості. Активізувався попит з боку внутрішньо переміщених українців. Разом з тим, на ринку з'являється все більше пропозицій від продавців. Що стосується цін, то подекуди вони несуттєво зросли, а окремі типи житла — навпаки – стали більш дешевшими.

Пропозиція житла – це залежність обсягів продажу житла, що вимірюються в одиницях житлової площі (у квадратних метрах або кількості квартир, будинків), від ціни одиниці житлової площі.

Виділяють наступні детермінанти, що впливають на пропозицію житла та її еластичність (фактори пропозиції):

1. Ціни та доступність ресурсів. Ціна пропозиції на первинному ринку житла залежить від ресурсів, або факторів виробництва – капіталу, праці, землі, підприємницької здібності. При їх збільшенні крива пропозиції будівельної фірми зміщується вгору і водночас вліво. Це означає, що за попередньою ціною забудовник зможе запропонувати найменшу кількість товару (квадратних метрів житла).

Одним із основних факторів, що впливають на ціни та доступність оборотного капіталу є наявність на території корисних копалин. Відсутність необхідної сировини для проведення будівельних робіт призводить до необхідності її постачання з інших регіонів, країн, що значно збільшує витрати. Також на ціну сировини може вплинути зміна умов видобутку та доступності сировини (виснаження старих та розробка нових родовищ), збільшення попиту на ресурси з боку інших претендентів (наприклад, домашніх господарств – на цемент та оздоблювальні матеріали), зміна ступеня монополізації ринків ресурсів (поява нових фірм, або поглинання дрібних підприємств великими).

Зміна цін та доступності ресурсів впливає на поведінку фірм-збудовників у довгостроковому періоді. Так, очікування будівельними фірмами труднощів, пов'язаних із дефіцитом сировини, змінює структуру

пропозиції на ринку житла. Наприклад, будівельні фірми починають активно пропонувати до продажу заміську нерухомість.

Іншим важливим фактором є ціна та доступність основного капіталу (будівельної техніки, обладнання та ін.). Найбільш дорогим основним капіталом будівельної компанії є будівельні машини, механізми та обладнання, а також об'єкти нерухомості (офісні та складські приміщення, різні споруди). Вартість нової будівельної техніки зазвичай залежить від наступних факторів: 1) собівартості та норми прибутку у виробника; 2) націнки посередників (постачальників); 3) транспортних та накладних витрат; 4) для імпортової техніки – також мит та курсу валют. Вирішення проблеми забезпечення дорогою технікою складає основі укладання договорів лізингу зі спеціалізованими фірмами. У випадку із заміщенням придбання техніки у власність її лізингом економія на виробничих витратах частково нейтралізується зростанням трансакційних витрат, у тому числі пов'язаних із ринковою невизначеністю та недосконалістю ринкових механізмів. До того ж у період будівельного буму та сезонного підйому циклу будівельних робіт виникає дефіцит такої техніки, і ризики забезпечення нею зростають багаторазово.

Наступним фактором є ціна та доступність позичкового капіталу. Зважаючи на високу витратність виробництва та великі терміни будівництва, для зведення об'єктів житлової нерухомості нерідко залучається позичковий капітал. Збільшення частки позичкового капіталу у фінансуванні будівельних робіт призводить до збільшення середньозваженої ціни капіталу (як відомо, ціна власного капіталу визначається відсотком за депозитом, а позичкового капіталу – відсотком за кредитом). Визначення витрат за основний і оборотний капітал з урахуванням ціни фінансових ресурсів, що залучаються, дозволяє визначити економічні витрати фірми. Ціна позичкового капіталу впливає

не тільки на ціну пропонованого житла, але також й на якість ресурсів, що купуються.

Доступність фінансових ресурсів є одним із основних факторів, що впливають на зміну обсягу пропозиції на первинному ринку житлової нерухомості. Загальносвітова практика показує, що ставка по позиках повинна бути, як мінімум, у п'ять разів нижчою за середню прибутковість бізнесу. У будівництві середня доходність – 3-6% річних. Тобто прогресивна ставка по іпотечі має бути не більше 1%. Наприклад, в Ісландії – 0%, у Данії, Швеції, Канаді – мінус 1% річних, в Україні – 22%.

Ціна праці як наступний фактор залежить насамперед від ступеня конкуренції на різних сегментах ринку праці у будівельній галузі, а також від свободи доступу на ринки праці працівників-мігрантів. Праця останніх дозволяє здешевити будівництво.

Ціна та доступність землі для житлового будівництва є також важливим фактором, що впливає на пропозицію, оскільки не кожна земельна ділянка може бути використана для цієї мети: необхідно враховувати категорію та вид дозволеного використання ділянки.

2. Застосування і розповсюдження продуктивних технологій, які дозволяють значно знизити витрати виробництва одиниці товару на ринку житла, скоротити терміни будівництва та підвищити доступність житла широких верств населення. Так, поява на ринку малоповерхового будинку таких технологій, як каркасне будівництво призвело до різкого збільшення пропозиції заміських будинків і котеджів.

На ринку посередницьких послуг щодо купівлі-продажу житла останнім часом також з'явилися нові інформаційні технології. Сьогодні інформацію про об'єкт житлової нерухомості, що продається, можна отримати, не виходячи з дому, з баз даних агентств нерухомості, ріелторів з докладним описом, фото та відео в 3D форматі, демонстрації об'єкта, що продається, та ін.

3. Податки та дотації на продавців. Непрямі податки розглядаються виробниками як додаткові витрати, які збільшують ціну пропозиції. Це призводить до зниження пропозиції. Щодо прямих податків, то їх вплив на ціну пропозиції є опосередкованим. Ці умови справедливі як для виробників (забудовників), так і для продавців (посередників, ріелторів), які працюють на первинному ринку нерухомості.

4. Кількість продавців. На первинному ринку житла продавцями виступають забудовники, які або діють самостійно, або найчастіше продають нерухомість через посередників, а на вторинному ринку продавцями виступають домашні господарства, які також найчастіше діють через посередників. Посилення будівельних норм і правил, а також вимог ліцензування та сертифікації може призвести до скорочення кількості продавців на первинному ринку.

5. Зовнішні шоки пропозиції. Роль такого шоку можуть відігравати галузеві кризи, а також макроекономічні кризи, що впливають на фінансовий стан будівельної галузі та постачальників ресурсів для неї.

Пропозиція житла характеризується низькою ціновою еластичністю у короткостроковому періоді та більш високою ціновою еластичністю у довгостроковому періоді. Низька еластичність у короткостроковому періоді пояснюється наявністю безлічі процедур допуску до будівництва та тривалістю галузевих виробничих циклів. Вища еластичність у довгостроковому періоді пояснюється проникненням на ринок нових фірм, розробкою нових технологій та появою нових матеріалів. Це насамперед стосується первинного ринку житла.

У цілому попит на нерухомість еластичний, а пропозиція нееластична за ціною. У короткостроковому періоді при підвищенні попиту, пропозиція не зміниться, рівноважна ціна підвищиться.

У довгостроковому періоді ця зміна попиту призведе до збільшення кількості продавців: на ринок житлової нерухомості почнуть проникати

будівельні компанії з суміжних ринків, оскільки вважають його вигіднішим. Ринкова пропозиція зростає і стане більш еластичною. В результаті рівноважна ціна зменшиться, а обсяг продажу збільшиться (порівняно з короткостроковим періодом).

Якщо на первинному ринку житлової нерухомості існують низькі бар'єри входу, то таким чином пропозиція збільшиться більшою мірою, ніж у ситуації високих вхідних бар'єрів ї. У першому випадку спостерігатиметься, головним чином, збільшення обсягів продажу, у другому випадку – насамперед збільшення ціни (порівняно з початковою ситуацією). Ці твердження характерні для досконалої конкуренції. Насправді первинний ринок житлової нерухомості найчастіше належить до олігополії, а вторинний – до монополістичної конкуренції.

На споживчому сегменті купівля нового житла часто супроводжується продажем наявного житла, тому активізація попиту та пропозиції на споживчому сегменті ринку житлової нерухомості, як правило, відбувається одночасно. Оскільки споживчий попит на житло залежить від доходів населення, накопичених заощаджень, очікувань та інших макроекономічних факторів, він загалом проциклічно реагує на макроекономічні коливання. В періоди економічного зростання, крім збільшення обсягу продажів, на ньому спостерігається підвищення цін.

Як вже було з'ясовано вище, особливістю первинного ринку житла є менша еластичність пропозиції за ціною у короткостроковому періоді та набагато більша його еластичність у довгостроковому періоді. У той самий час на первинному ринку житла можливі тривалі нерівноважні стани, перевищення обсягів пропозиції над обсягами попиту, що характеризуються накопиченням незавершеного виробництва та нерозпроданих запасів. Значне зменшення обсягу продажу в короткостроковому періоді, що відбувається в результаті цього, може

змінити плани будівельних компаній на майбутнє: вони скоротять пропозицію житла в довгостроковому періоді.

В дійсності ж на процес формування рівноваги на ринку житла істотно впливає обмежена раціональність суб'єктів господарювання. До того ж встановлення рівноваги на цьому ринку відбувається у конкретному інституційному середовищі, ціна житлової нерухомості залежить від трансакційних витрат усіх видів та опортунізму як з боку продавця, так і посередника.

Підсумовуючи викладений матеріал нашого дослідження можна зробити ряд висновків стосовно питання функціонування ринку житла в Україні в умовах сьогодення, а саме:

- по-перше, на національний попит на житло мають вагомий вплив (в окремих випадках – вирішальний) нецінові чинники, такі як смаки та уподобання покупців, ціни на інші товари та послуги, кількість покупців на ринку, час та очікування споживачів на ринку, податкове навантаження з боку держави;

- по-друге, держава, як уособлення одного з особливих нецінових факторів, має прямий вплив на величину попиту на житло в період гострих економічних потрясінь і досить опосередкований за стабілізації економіки. Це явище ми могли спостерігати, коли на початку воєнного стану закрили державний реєстр речових прав на нерухоме майно і тим самим повністю заблокували будь-які операції з нерухомістю;

- по-третє, незважаючи на низький попит на житло в Україні та вплив низьких доходів населення на його величину, покупці віддають перевагу житлу класу комфорт, а не економ. Звертаючи на високу ліквідність такого житла, особливо в період росту економіки, попит на ринку житла зростає за рахунок інвестування з ціллю зберігання чи примноження вільних фінансових ресурсів, які є у розпорядженні населення. Це специфічне явище притаманне транзитивній ринковій

економіці за відсутності банківської альтернативи зберігання депозитів чи надання іпотечних кредитів населенню;

- по-четверте, формування пропозиції первинного житла здійснюється за рахунок внутрішніх інвесторів, в той час як в розвинених економіках ринок житла обслуговує і масово фінансує банківський сектор економіки. Вперше схожу систему застосувала корпорація «Київміськбуд», яка заснувала для цього акціонерний банк «Аркада». Така система фінансування житлового будівництва має безліч ризиків. Один з них — компанія збанкрутує, а житло так і залишиться недобудованим. Зокрема так сталося і з «Аркадою», яка збанкрутіла у 2020 р., залишивши незавершеними 39 будинків. Це ще одне явище, яке притаманне національній економіці та значно гальмує її перехід із стану транзитивної до розвиненої ринкової європейського типу.

Окрім вищезазначених характерних ознак сучасного ринку житла України, ми не можемо проігнорувати такого «чорного лебедя» як війна. З початку повномасштабної війни російські війська вже зруйнували тисячі будівель. Ця кількість може зростати, адже обстріли території України тривають. Деякі міста перебувають у тимчасовій окупації, тому оцінити масштаби руйнувань у них неможливо. Одним із ключових ризиків відбудови є повторне руйнування новоствореного житла та комунальної інфраструктури.

На сьогодні йдеться про декілька можливих джерел фінансування відновлення житла: державний бюджет, гранти та кредити міжнародних партнерів, репарації. Кожен із цих варіантів має свої ризики і недоліки. Коштів державного бюджету може бути недостатньо для відбудови всього зруйнованого житлового фонду. Гранти та кредити міжнародних партнерів матимуть власні умови і вимоги, а у разі кредитного фінансування потрібно також закладати кошти на покриття боргу. Процес отримання репарацій, зокрема із заморожених активів РФ, може тривати не один рік.

Ці виклики варто враховувати під час планування і комунікації процесу відбудови. Невиправдання завищених очікувань щодо швидкості та всеохопності відновлення може загострити соціальну напругу, відчуття несправедливості і знизити довіру до держави.

Отже, на сьогодні ринок житла України, перш за все, потребує державного захисту та підтримки з метою створення умов для якнайшвидшої стабілізації та подальшого динамічного розвитку. Для цього необхідно: вжити негайних заходів по стабілізації валютного курсу та вдосконаленню монетарної політики відповідно до нагальних потреб української економіки.

Національний ринок житла є досить складним об'єктом регулювання. Його складність зумовлюється неможливістю здійснення регуляторних дій без одночасного регулювання значної кількості взаємопов'язаних ринків: земельних ділянок, робочої сили, виробництва будматеріалів та ін., а також складністю самої категорії "житло".

Очевидним є те, що на сьогоднішній день політика масової лібералізації та дерегулювання вичерпала свій ефективний ресурс і потребує якщо не повного усунення, то значного оновлення відповідно до сучасних умов глобалізації економічного розвитку та особливостей міжнародних економічних відносин. Сучасна житлова політика України має ґрунтуватися на засадах економічної ефективності та соціальної справедливості. Вона має базуватися на високоякісних даних, а також відповідати потребам різноманітних груп людей, тобто набувати ознак інклюзивності для відповідності сучасним європейським стандартам. Житлова політика повинна бути прозорою та партисипативно. Її реформування не буде можливим без зниження рівня корупції у сфері будівництва та розширення доступу до житла. Вкрай важливим для відповіді на наявні виклики і вирішення житлової кризи є також підвищення інституційної спроможності органів влади, проведення

досліджень житлової сфери та подальший розвиток публічної дискусії серед науковців.

Література:

1. Верховна Рада України. Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо оподаткування операцій з об'єктами нерухомого майна, які будуть споруджені в майбутньому, 20.09.2022. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2600-20#Text>. (дата звернення: 11.11.2022).
2. Власенко Є. Український ринок житла — створений державою неолібералізм?, 27 жовтня 2016. URL: <https://mistosite.org.ua/articles/ukrainskyi-rynok-zhytla-stvorenyi-derzhavoiu-neoliberalizm>. (дата звернення: 12.11.2022).
3. Демографічний щорічник. Населення України. За загальною редакцією М. Тімініної.
4. Київська школа економіки. Звіт про прямі збитки інфраструктури від руйнувань внаслідок військової агресії росії проти України станом на 1 вересня 2022 року. – вересень 2022. – С.1-40.
5. Тергель И. Д. Рынок недвижимости как сложная пространственная система: теория и методология анализа. Экономика региона. 2006. – №6(33). – С. 22-31.
6. Ткаченко Р. О. Організаційно-економічний розвиток регіонального ринку житла (на основі іпотечного кредитування): дис. ... кандидата екон. наук: 08.00.05 / Р.О. Ткаченко. – К., 2008.
7. Modigliani F., Brumberg R.H. Utility analysis and the consumption function: an interpretation of cross-section data. 1954. The Collected Papers of Franco Modigliani. – London; Cambridge: The MIT Press. - 2005. – С.3–10.
8. World Migration Report 2022. URL: <https://publications.iom.int/books/world-migration-report-2022>. (дата звернення: 25.11.2022).