

ISSN 2522-9303 (Print)
ISSN 2522-9478 (Online)

ЕКОНОМІКА УКРАЇНИ

ECONOMY
OF UKRAINE

2024 12
(757)

Ідентифікатор медіа R30-02924

<https://doi.org/10.15407/economyukr>

Головний редактор: ГЕЄЦЬ В.М. (д.е.н., проф., академік НАН України)

Заступник головного редактора: КОРНІЄНКО І.В.

Редакційна колегія: АНТОНЮК Л.Л. (д.е.н., проф.), БАЖАЛ Ю.М. (д.е.н., проф.), БАЖЕНОВА О.В. (д.е.н., проф.), БИСТРЯКОВ І.К. (д.е.н., проф.), БОРОДІНА О.М. (д.е.н., проф., академік НАН України), ДАНИЛИШИН Б.М. (д.е.н., проф., академік НАН України), ЄГОРОВ І.Ю. (д.е.н., проф., член-кор. НАН України), ЄФІМЕНКО Т.І. (д.е.н., проф., академік НАН України), ЗАЛОЗНОВА Ю.С. (д.е.н., проф., член-кор. НАН України), ЗАЯЦЬ Т.А. (д.е.н., проф.), ЗВЕРЯКОВ М.І. (д.е.н., проф., член-кор. НАН України), ЗИМОВЕЦЬ В.В. (д.е.н.), ЗЛУПКО Т.С. (PhD, США), ІГНАТЮК А.І. (д.е.н., проф.), КОРАБЛІН С.О. (д.е.н., член-кор. НАН України), КРАВЦІВ В.С. (д.е.н., проф.), КРИСОВАТИЙ А.І. (д.е.н., проф.), КУДРЯШОВ В.П. (д.е.н., проф.), ЛУНІНА І.О. (д.е.н., проф., член-кор. НАН України), ЛУПЕНКО Ю.О. (д.е.н., проф., академік НААН України), МАЗАРАКІ А.А. (д.е.н., проф., академік НАПН України), МОЛДАВАН Л.В. (д.е.н., проф.), НЕДЗЬБОЛКА П. (проф., Польща), НИКИФОРУК О.І. (д.е.н.), ОСАУЛЕНКО О.Г. (проф., д.н. з держуправління, академік НАН України), ОСТАШКО Т.О. (д.е.н., член-кор. НААН України), ПРУС П. (д-р с/г наук, Польща), РАДОШЕВІЧ С. (проф. економіки, Велика Британія), СІДЕНКО В.Р. (д.е.н., член-кор. НАН України), СКРИПНИЧЕНКО М.І. (д.е.н., проф., член-кор. НАН України), ТАРАСЕВИЧ В.М. (д.е.н., проф., член-кор. НАН України), УСТИМЕНКО В.А. (д.ю.н., проф., член-кор. НАН України, член-кор. НАПрН України), ХВЕСИК М.А. (д.е.н., проф., академік НААН України), ЧОБАНУ Г. (доц., д-р економіки, Румунія), ШУМСЬКА С.С. (д.е.н.).

Editor-in-Chief: VALERIY HEYETS (Doctor of Econ. Sci., Professor, Academician of the NAS of Ukraine).

Deputy Editor-in-Chief: IRYNA KORNIIENKO.

Editorial Board: ANTONIUK L. (Doctor of Econ. Sci., Professor), BAZHAL Iu. (Doctor of Econ. Sci., Professor), BAZHENOVA O. (Doctor of Econ. Sci., Professor), BYSTRYAKOV I. (Doctor of Econ. Sci., Professor), BORODINA O. (Doctor of Econ. Sci., Professor, Academician of the NAS of Ukraine), DANYLYSHYN B. (Doctor of Econ. Sci., Professor, Academician of the NAS of Ukraine), YEGOROV I. (Doctor of Econ. Sci., Professor, Corresponding Member of the NAS of Ukraine), IEFYMENKO T. (Doctor of Econ. Sci., Professor, Academician of the NAS of Ukraine), ZALOZNOVA Yu. (Doctor of Econ. Sci., Professor, Corresponding Member of the NAS of Ukraine), ZAIATS T. (Doctor of Econ. Sci., Professor), ZVERYAKOV M. (Doctor of Econ. Sci., Professor, Corresponding Member of the NAS of Ukraine), ZYMOVETS V. (Doctor of Econ. Sci.), ZLUPKO T. (PhD, USA), IGNATYUK A. (Doctor of Econ. Sci., Professor), KORABLIN S. (Doctor of Econ. Sci., Corresponding Member of the NAS of Ukraine), KRAVTSIV V. (Doctor of Econ. Sci., Professor), KRYSOVATYY A. (Doctor of Econ. Sci., Professor), KUDRYASHOV V. (Doctor of Econ. Sci., Professor), LUNINA I. (Doctor of Econ. Sci., Professor, Corresponding Member of the NAS of Ukraine), LUPENKO Yu. (Doctor of Econ. Sci., Professor, Academician of the National Academy of Agrarian Sciences of Ukraine), MAZARAKI A. (Doctor of Econ. Sci., Professor, Academician of the National Academy of Educational Sciences of Ukraine), MOLDAVAN L. (Doctor of Econ. Sci., Professor), NIEDZIÓŁKA P. (Doctor of Econ. Sci., Professor, Poland), NYKYFORUK O. (Doctor of Econ. Sci.), OSAULENKO O. (Doctor of Science in Public Administration, Professor, Academician of the NAS of Ukraine), OSTASHKO T. (Doctor of Econ. Sci., Corresponding Member of the National Academy of Agrarian Sciences of Ukraine), PRUS P. (Doctor of Agri. Sci., Poland), RADOSEVIC S. (Professor, PhD, Great Britain), SIDENKO V. (Doctor of Econ. Sci., Corresponding Member of the NAS of Ukraine), SKRYPNYCHENKO M. (Doctor of Econ. Sci., Professor, Corresponding Member of the NAS of Ukraine), TARASEVYCH V. (Doctor of Econ. Sci., Professor, Corresponding Member of the NAS of Ukraine), USTYMENKO V. (Doctor of Jurid. Sci., Professor, Corresponding Member of the NAS of Ukraine, Corresponding Member of the National Academy of Legal Sciences of Ukraine), KHVESYK M. (Doctor of Econ. Sci., Professor, Academician of the National Academy of Agrarian Sciences of Ukraine), CIOBANU G. (Associate professor, Doctor of Economics, Romania), SHUMSKA S. (Doctor of Econ. Sci.).

Media ID R30-02924

Журнал входить до Переліку наукових фахових видань України з економічних наук (наказ МОН України від 02.07.2020 р. № 886, спеціальності: 051, 071, 072, 073, 281, 292)

ЗМІСТ

ЕКОНОМІКА В УМОВАХ СУЧАСНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ

ЗВЕРЯКОВ М.І. Структура національної економіки в умовах глобальних змін	3
ГАРКАВЕНКО В.І., ЄРШОВА Г.В. Валютна політика та її вплив на розвиток корпоративного сектору економіки України	26

ФІНАНСИ. ПОДАТКИ. ІНВЕСТИЦІЇ

REDZIUK Ye. Mechanisms of external financing of the Ukrainian economy during war and approaches to their optimization	51
---	----

ЦИФРОВА ТРАНСФОРМАЦІЯ, ІНФОРМАЦІЙНА І ШЕРИНГОВА ЕКОНОМІКА

ПОПАДИНЕЦЬ Н.М., ОЛЕКСЮК Г.В. Інструменти смарт-економіки: теоретичний і практичний підходи	67
---	----

ТЕХНОЛОГІЧНІ ЗМІНИ,
ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК І ЕКОНОМІКА ЗНАНЬ

ШОВКУН І.А. Регулювання інноваційного поступу економіки на тлі демон- тажу інноваційної політики в Україні	85
---	----

Зміст журналу за 2024 рік	110
---------------------------------	-----

Редакційна політика та етика	115
------------------------------------	-----

CONTENTS

ECONOMY UNDER MODERN TRANSFORMATIONS

ZVERYAKOV Mykhailo. Structure of the national economy under global changes	3
HARKAVENKO Valentyna, Yershova Galyna. Foreign exchange policy and its impact on the development of the corporate sector of Ukrainian economy	26

FINANCE. TAXES. INVESTMENTS

REDZIUK Yevhenii. Mechanisms of external financing of the Ukrainian economy during war and approaches to their optimization	51
---	----

DIGITAL TRANSFORMATION, INFORMATION AND SHARING ECONOMY

POPADYNETS Nazariy, OLEKSYUK Hanna. Smart economy tools: theoretical and practical approaches	67
---	----

TECHNOLOGICAL CHANGE, INNOVATION-DRIVEN DEVELOPMENT AND KNOWLEDGE ECONOMY

SHOVKUN Inna. Regulation of the innovation-driven progress of the economy amidst the innovation policy dismantling in Ukraine	85
---	----

Contents of the journal for 2024	110
Editorial policy and ethics	115



<https://doi.org/10.15407/economyukr.2024.12.003>

УДК 330.5:330.341.4

JEL: E10, F01

М.І. ЗВЕРЯКОВ, д-р екон. наук, проф., член-кореспондент НАН України,
завідувач кафедри загальної економічної теорії та економічної політики
Одеський національний економічний університет
вул. Преображенська, 8, 65082, Одеса, Україна
e-mail: michailzverjakov@ukr.net
ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-0039-506>

СТРУКТУРА НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНИХ ЗМІН

Проведено теоретичне дослідження структурних змін у національній економіці за роки трансформаційних перетворень. Показано еволюцію структури економіки під впливом попиту на внутрішньому і зовнішньому ринках. Обґрунтовано необхідність переходу до циклічної форми руху промислового капіталу в процесі його відтворення як умови забезпечення його конкурентоспроможності. Виявлено логічний зв'язок між конкурентоспроможністю підприємств і приростом продуктивності праці. Розглянуто нові суперечності розвитку структури економіки, розв'язання яких передбачає впровадження сучасної структурної політики.

Ключові слова: структура економіки; циклічне відтворення промислового капіталу; конкурентоспроможність; структурна політика.

В економічній теорії поняття «структура економіки» є багатосистемним, воно фіксує співвідношення видів діяльності, тобто як галузевий розріз, так і рівень концентрації виробництва й капіталу, а також співвідношення форм власності. Галузевий розріз є висхідним у аналізі інших аспектів дослідження цього поняття.

Структура економіки, що склалася в нашій країні за роки її незалежності, є предметом постійних дискусій. Так, В. Геєць (Геєць та ін., 2011) зазначає, що

Ц и т у в а н н я: Зверяков, М. (2024). Структура національної економіки в умовах глобальних змін. *Економіка України*. 67. 12 (757). 03-25. <https://doi.org/10.15407/economyukr.2024.12.003>

© Видавець ВД «Академперіодика» НАН України, 2024. Стаття опублікована на умовах відкритого доступу за ліцензією CC BY-NC-ND license (<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>)

«...проблема ефективного регулювання структурних змін в економіці України все ще залишається на початковій стадії не тільки розробки, а й усвідомлення, бо національна економіка лише почала виходити із стадії ринкової трансформації». Дискусії охоплюють, як правило, такі запитання: Чому вона склалася такою, а не іншою? Чи забезпечує вона стійкий та динамічний розвиток економіки? Чи містить вона в собі певні загрози і яким є їх масштаб? При незадовільній відповіді на них постає нове: Як запобігти негативним тенденціям розвитку структури економіки? Відповідь на нього передбачає також надання пропозицій, що необхідно змінити і яким чином здійснити ці дії, щоб негативні тенденції структурного розвитку змінилися на позитивні, тобто на такі, які відповідають світовим трендам. Такі пропозиції після їх обговорення можуть бути покладені в основу державної структурної політики, яка набуває форми промислової політики. Таким чином, структура національної економіки є багатоаспектним напрямом досліджень¹. Зосередимось на найбільш значущих, на наш погляд, питаннях.

Отже, **мета статті** — визначити природу структурних змін у національній економіці як передумову проведення активної структурної (промислової) політики в повоєнний період.

ДЕФОРМОВАНА СТРУКТУРА ЕКОНОМІКИ ЯК СПАДОК МИНУЛОГО

Слід нагадати, що структура економіки, успадкована Україною як незалежною державою, сама була результатом форсованої індустріалізації у 1930—1950-ті роки, розгорнутої тодішнім режимом з метою прискорення розвитку країни. Останній передбачає модернізацію існуючої і створення нової структури промисловості як способу подолання відсталості країни у відповідності з розумінням поняття розвитку індустріальної системи того часу. Мабуть, це була перша у світі модель наздоганяючого розвитку. Незважаючи на досягнуті, інколи вражаючі результати, методи, що були задіяні для вирішення поставленого завдання, виявилися непридатними.

Головна вада прискореної індустріалізації, на наш погляд, полягала в тому, що вона стала «технологічним втіленням», «інобуттям» панівної у той час планової системи господарювання. Нова індустріально-технологічна система, створена за надзвичайно короткий термін, була придатна для виготовлення сировинних продуктів і готових недиференційованих виробів масового вжитку відповідно до доведених до кожного підприємства директивних планових завдань. Отже, така індустріальна система не була продуктом еволюційного розвитку ринкової системи, не передбачала ринкових форм регулювання і циклічної конкурентної форми руху промислового капіталу.

¹ Детальніше про окремі аспекти дослідження структури національної економіки див.: Старостіна, Прушківська, 2013; Борзенко, 2022; Шадура-Никипорець та ін., 2023.

Історичне призначення будь-якої економічної системи — зробити свій внесок у розвиток продуктивних сил, освоєння їх якісно окреслених етапів: доіндустріального, індустріального, постіндустріального. Цим визначається місце системи в економічній історії людства, її право на існування. Історичною місією капіталізму було послідовне створення індустріально-технологічного базису ринкової економіки. Індустріальний розвиток, який здійснюється на базі машинізації, безперервний процес техніко-технологічного оновлення задіяного виробничого потенціалу відбуваються відповідно до закономірностей їх хвилеподібного розвитку, який реалізує циклічну форму руху промислового капіталу у відтворювальному процесі. Останній включає єдність коротко-, середньо- і довгострокових циклів, які в такій складній взаємодії і сьогодні важко піддаються прогнозуванню.

Відомо, що промисловий цикл є іманентною формою освоєння нових техніки і технології у капіталістичній економіці. Наприклад, тривалість середньострокового промислового циклу визначається часом використання діючого у виробництві покоління техніки і технологій на основі ринкових критеріїв ефективності. Ці критерії ураховують строки фізичного зносу і морального старіння функціонуючих техніки і технологій, а також визначають тривалість промислового циклу. Протягом циклу виробляються товари, що відповідають основній частині попиту і породжують у покупців нові потреби, задоволення яких вимагає оновлення наявних техніки і технологій, і сприяють зародженню нового промислового циклу. Суперечність, яка виникла і набирає сили в межах циклу між обсягом і структурою виробництва, з одного боку, і споживанням — з іншого, проявляється як протиріччя між попитом і пропозицією. У свою чергу, це вимагає переходу до нового промислового циклу в рамках існуючого технологічного укладу шляхом масового оновлення діючого виробничого потенціалу. Особливо масштабні зміни відбуваються в економіці, що склалась, у межах циклу при зміні технологічного укладу (як, наприклад, тепер при переході від п'ятого до шостого технологічного укладу).

Головною причиною економічних проблем пізньої радянської соціально-економічної системи була глибока криза індустріальної моделі, створеної у 1930—1950-ті роки. Відмінністю радянської моделі індустріального типу була не лише крайня ступінь адміністрування і монополізації усіх сфер життя суспільства. Головна її вада полягала в тому, що в цій індустріальній системі була відсутня циклічна форма руху промислового капіталу у відтворювальному процесі. Така циклічна форма розвитку індустріальної економіки є загальною, вона лише набуває певної специфіки на різних етапах розвитку продуктивних сил. У межах машинізації останніх, а це індустріалізація і пізній етап індустріального розвитку, існував внутрішній взаємозв'язок між модернізацією техніки й технологій і циклічним розвитком відтворювального процесу.

Індустріальна система радянського типу була побудована на принципах функціонування «єдиної фабрики» з максимальною централізацією

управління в руках «управлінського бюрократичного апарату». Така система протягом багатьох років могла ігнорувати і подавляти нові соціально-економічні суперечності, але в суспільстві вони постійно накопичувались і створювали соціальне напруження. Урешті-решт, це призвело до того, що соціально-економічна криза набрала такої тяжкої, руйнівної форми.

Індустріальна планова економіка, яка існувала в минулій радянській системі, була орієнтована на великомасштабні стандартизовані технології і випуск стандартних товарів. Вона могла управляти тільки тими виробництвами, де такі індустріальні технології панували. На ранніх етапах розвитку індустріальної економіки цього було певною мірою достатньо. Але з розвитком індустріального виробництва потреби промисловості й населення ускладнювались. Це стосувалося потреб як людей у дедалі більш диференційованому споживанні, так і промисловості в дедалі складнішій і різноманітнішій техніці.

Межу, на якій постало завдання подолання відставання в галузі науки і техніки, було досягнуто радянської економікою в 1970-ті роки. Для подальшого розвитку необхідно було розширяти присутність передових технологій у виробничій сфері. Оскільки керувати цим процесом з єдиного центру було занадто складно, потрібна була децентралізація ухвалення рішень і самостійність у забезпеченні оновлення виробничого апарату. А це можливо було зробити лише на базі ринкової циклічної форми руху промислового капіталу.

Проблема полягала в тому, що панівні ідеологічні стереотипи породжували такі рішення в управлінні економікою, які унеможливлювали даний перехід. Сурогати класичного західного ринку, які спробували впровадити під час реформ у 1965 р., назвавши це «госпрозрахунком», не могли дати бажаних результатів, оскільки вітчизняний «бюрократичний ринок» працював за іншим законом, ніж західний². «Бюрократичний ринок» у першу чергу був зацікавлений у стабільності, тому зниження темпів зростання не загрожували останній. Зростання економіки відбувалося за рахунок розвитку екстенсивного типу. Але в 1970-ті роки українська економіка досягла меж екстенсивного зростання. Розширення її промислової бази вже поглинало величезні обсяги інвестицій, а ті, що залишились, уже не могли покривати потреби в амортизації капіталу. Суперечності екстенсивного зростання можна сформулювати так: промисловість продовжувала зростати за рахунок розширення «поля виробництва», тоді як устаткування не могло функціонувати з вищою продуктивністю. Постійно наявні економічні проблеми породжували соціальне напруження в суспільстві, продукували екологічні й демографічні кризи. Колишня господарська система України апріорі не могла самостійно оновлювати виробниче устаткування.

² Відносний успіх економічної реформи 1965 р., на нашу думку, був пов'язаний не стільки із зростанням ефективності функціонування підприємств у результаті підвищення самостійності в розпорядженні прибутком, скільки зі структурною політикою. Відбувся значний маневр у бік зростання виробництва споживчих товарів довгострокового вжитку, нарощувались обсяги виробництва автомобілів, холодильників, пральних машин, телевізорів, радіотехніки і т. п.

Упровадження передових технологій на радянських підприємствах було незадовільним через незацікавленість останніх у заміні устаткування. Ці системні дефекти поглиблювалися помилковою промисловою політикою. Наприклад, норми амортизації не враховували морального старіння устаткування й передбачали його списування не раніше, ніж через 13 років після початку експлуатації. Це виглядало особливо контрастно порівняно з розвинутими капіталістичними країнами, де податковими пільгами стимулювали прискорене списання застарілої техніки. Наприклад, у США такі пільги давалися при заміні устаткування, яке відпрацювало п'ять років (Easterly, Fischer, 1995). У результаті в радянській промисловості збільшувалася питома вага не тільки морально застарілого, а й фізично зношеного устаткування. Застосування нової техніки в планових умовах господарювання часто було не вигідним через її високу собівартість і відносно тривалі порівняно із зарубіжними країнами строки окупності. Отже, високі ціни на нове обладнання робили економічно не вигідними його використання у виробництві. Економічний ефект від упровадження нової техніки був низьким. У цілому по промисловості терміни відшкодування впровадження нових технологій становили в механізації виробництва 4—5 років, а в автоматизації — 6—10 років, тоді як у західних країнах — 2,5—3 роки (Easterly, Fischer, 1995). Низька окупність витрат на механізацію і автоматизацію перешкоджала їх упровадженню, а низька вартість кваліфікованої робочої сили робила автоматизацію не вигідною.

Розвиток вітчизняної електронно-обчислювальної техніки на самому початку був успішним. Але фундаментальним прорахунком стала недооцінка створення мікропроцесорної технології. Коли ж зрозуміли її важливість, створити відповідні західним за продуктивністю мікропроцесори вже було неможливо через технічне відставання, тому масовий імпорт мікропроцесорної техніки виявився прямим доказом неможливої реакції планової економіки на глобальні технологічні зміни.

Важливим фактором, який сприяв вичерпанню резервів розвитку планової економіки, був процес глобалізації, який не залишав їй шансів на виживання, оскільки високотехнологічна економіка в провідних країнах світу задавала нові правила функціонування глобального ринку. Така високотехнологічна економіка мала значні переваги над будь-якою національною економікою, що лише формувала ринкові інструменти господарювання, тому підключитися до неї можна було, тільки прийнявши її правила функціонування.

Іншими властивостями планової економіки, які кардинально впливали на її структуру, були закритість і мілітаризація. Закритість — природна властивість централізованої планової економіки, оскільки із центру можна управляти тільки тим, що йому підпорядковувалось. Але зовнішні фактори не управлялися плановими директивами. Звідси з'явилися монополія зовнішньої торгівлі й повне відокремлення підприємств від світових ринків. Виробники не були обізнані ні в цінах, ні у витратах на свою продукцію, а також не володіли безпосередньо інформацією щодо попиту й пропозиції на продукцію, яку вони виготовляли. Як наслідок, прагнення все

виготовляти в закритій автократичній економіці, нехай гірше, але все своє. Зовнішні ринки не були факторами підвищення ефективності виробництва на вітчизняних підприємствах, а слугували засобом покриття дефіциту всередині країни й вивезення певних надлишків продукції. На першому плані була економічна безпека. У кінцевому підсумку — втрачені можливості для підприємств конкурувати на зовнішніх ринках, нерозуміння вимог до якості й технологічного рівня товарів, світових стандартів. Усе це суттєво впливало на формування неефективної структури виробництва.

Мілітаризація була продиктована як умовами епохи, так ідеологічними факторами. Останні прикривалися й виправдовувалися зовнішніми загрозами. На військові потреби в мирні часи, за різними оцінками, працювали від 40 до 60 % економіки, що відволікало із споживчого сектору величезні ресурси, отже, перешкоджало успішному розвитку. Водночас слід зазначити, що в оборонному комплексі, де існувала міжнародна конкуренція, були створені технології, які сприяли розвитку атомної, авіакосмічної галузі, які й сьогодні можуть бути корисними для нашої держави, і не тільки для забезпечення оборони країни, але й для експорту на світовий ринок озброєння. Проте, незважаючи на успіхи в оборонній галузі, у більшості сфер економіки наростало відставання від світових трендів. Негнучкість, відірваність від зарубіжних ринків і технологічних досягнень призводили до накопичення структурних деформацій.

Усередині промисловості також були серйозні деформації, адже в ній домінували добувні, сировинні галузі, металургія, хімія, а також машинобудування. Виробництво споживчих товарів не було в пріоритеті. Для виробництва споживчих товарів виділялися найгірші ресурси, тому товари випускалися неякісні³. Пріоритетом для споживання став імпорт, а закордонний бренд був привабливішим будь-якого вітчизняного товару.

Що стосується концентрації виробництва, то в основних галузях переважали великі й дуже великі підприємства. Економія на масштабі виробництва була чи не єдиною відносною перевагою радянської економіки. Але не завжди ця перевага втілювалася на практиці. Розміри підприємства визначалися технологією. Водночас для ринкової економіки важливішими були концентрація капіталу, грошові потоки, мінімізація виробничих і трансакційних витрат, ніж розміри підприємства. Таким чином, до початку реформ ми мали закриту економіку з деформованою галузевою структурою, у якій переважали великі й негнучкі підприємства з низькими адаптивними властивостями за повного панування державної власності, керованої бюрократією.

³ Ця проблема була предметом обговорення на найвищих рівнях. Наприклад, на одному з партійних з'їздів зазначалося, що на одного громадянина країни випускається три пари взуття на рік, але його не хочуть купувати через низьку якість.

СТРУКТУРА ПІДПРИЄМСТВА В РІЗНИХ МОДЕЛЯХ ЕКОНОМІКИ

Структурні зміни в національній економіці під впливом ринкових реформ, перш за все, охоплюють основу економіки — підприємство як виробничу одиницю. У плановій економіці склад виробничих одиниць формувався так, щоб максимально використовувати економію від масштабу, тобто не допускати паралелізму і дублювання. Останні дозволялися лише з метою безпеки. Конкуренція, що передбачає присутність на ринку декількох виробництв даного товару, не допускалась і розглядалась як прояв неефективності, притаманний ринковій економіці. Розміри підприємств лімітувалися масштабами технологій, що використовувалися, і транспортними витратами. Але через ненадійність постачання комплектуючих ігнорувалися критерії техніко-економічної ефективності, коли можливим є розподіл виробництва між підприємствами заради зниження витрат. Наприклад, практично всі машинобудівні заводи мали власне ливарне виробництво. Кожне підприємство прагнуло саме виготовляти якомога більше комплектуючих деталей, не рахуючись із витратами. Підприємства, особливо великі, перетворилися на багатопрофільні комбінати із своїми комунальними господарствами, медичними закладами, автотранспортними базами і т. д. Витрати на них покривалися за рахунок основного виробництва.

У ринковій економіці підприємство має зовсім іншу структуру. Головним системоутворюючим фактором є власність, зосередження капіталу. На ринку власник виступає як самостійний агент, який отримує всі вигоди від використання капіталу і несе всю повноту відповідальності за ризики, включаючи свої помилки. Тут жорсткі бюджетні рамки, ніякої ієрархії згоди, тільки ринкові партнери, обмеження лише законами та інституційними нормами. Конкуренція — невід’ємний елемент руху капіталу підприємств. Капітал кожного підприємства прагне уникнути конкуренції через монополізацію ринку, якщо це можливо, або конкурувати шляхом диференціації продукту, просування фірмового бренду, щоб завоювати лояльного покупця або мінімізувати витрати задля отримання більшого, ніж у конкурентів, прибутку.

Таким чином, мотивація власників підприємства, яке діє в ринкових умовах, є протилежною порівняно з виробництвами в плановому господарстві — збільшення прибутку за рахунок зниження витрат. Звідси вимоги до підприємства в ринкових умовах — адаптація до кон’юнктури ринку; постійний пошук інновацій як способу підвищення ефективності функціонування капіталу. На рівні підприємств здійснюється постійне техніко-технологічне оновлення виробництва, що сприяє відтворенню індивідуального капіталу, який вступає в новий промисловий цикл. Таким чином, *циклічний характер руху капіталу підприємства* — ось, що вирізняє функціонування підприємства в ринковій економіці від відтворення виробничої одиниці в плановій.

Але щоб підприємства радянського типу перетворилися на такі, які функціонують і відтворюються на основі ринкових законів, потрібно було пройти так званий період трансформації, коли підприємства, що орієнтувалися на планові завдання, перетворилися б на ринкові або припинили існування.

ДВІ ФАЗИ СТРУКТУРНОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ

Перехід до ринку неможливий без приватизації, лібералізації цін і відкритої економіки. Як показала практика реформ у нашій країні та інших країнах радянського блоку, так почалися процеси ринкової трансформації планової економіки в ринкову. Логіка переходу до ринку на початку може бути такою: оскільки впроваджується лібералізація цін, то всі підвищують ціни на свою продукцію. Наслідки є очевидними: висока інфляція, виграють монополісти і експортери, зарплата відстає від зростання цін, бюджет стає дедалі дефіцитнішим, знижуються доходи підприємств, держави, жорсткішає грошова політика. Далі настає фаза, коли підприємства починають відчувати серйозні обмеження. Вони шукають варіанти зменшити витрати, де це можливо, скорочують інвестиції та виробництво до рівня беззбитковості; у них різко зростає потреба в кредитах для забезпечення поточної діяльності. Виникає таке явище, як бартер. Підприємства, які не змогли забезпечити себе поточними індивідуальними ресурсами, банкрутіли й закривались, а ті, хто вижили, починали адаптуватися до вимог ринку, що спричиняло зміну структури економіки під сигналами ринку.

Наступний фактор, який вплинув на структурні зміни, — відкриття вітчизняної економіки світовому ринку шляхом ліквідації монополії зовнішньої торгівлі, введення національної валюти і її вільного курсу. Оскільки планова економіка завершила своє існування в умовах гострого товарного дефіциту, то відкриття економіки стало найдоступнішим способом його подолання за рахунок більш дешевого і якісного імпорту, який витіснив вітчизняні товари. Спочатку державні органи, щоб підтримати вітчизняного виробника, встановили імпортні квоти і тарифи, але, за слабого контролю з боку держави, бар'єри було поступово подолано, а при вступі України до СОТ узагалі перестали суттєво впливати на імпортовану експансію національного ринку.

Таким чином, на першій фазі структурної трансформації економічна рівновага складається в основному за рахунок скорочення виробництва, закриття неконкурентоспроможних підприємств і ліквідації товарного дефіциту. Ці процеси відбувалися в період так званої *трансформаційної кризи*, яка супроводжувалася скороченням виробництва, попиту, неконтрольованою інфляцією, падінням доходів населення. Так було досягнуто нижню точку кризи, а далі почалося *відновлювальне зростання*.

Зміна механізму господарювання виявилась об'єктивно неминучою в умовах, коли економічна система, що функціонувала на планово-адміністративних методах управління, вичерпала свій потенціал зростання. Через втра-

ту керованості вона ввійшла в стан розпаду. Подолання накопичених суперечностей відбувалося лише шляхом переходу до економічної системи, заснованої на ринкових критеріях ефективності всіх видів виробництва. Цей перехід у літературі визначено як *трансформаційний цикл*, який включає в себе дві фази: спад і піднесення (Зверяков, 2018). Сам термін «трансформаційний спад» у науковий обіг увів Я. Корнаї (Kornai, 2008), який пояснював його виникнення такими причинами: переходом від ринку продавця до ринку покупця; перебудовою економіки під впливом глобалізації; зміною економічної координації з переходом до ринкового механізму; посиленням бюджетних обмежень для підприємств; нерозвинутістю фінансового сектору.

Всі названі причини зумовлено процесом перетворення планової господарської системи на ринкову. Глибину і тривалість трансформаційного спаду визначено силою накопичених соціально-економічних суперечностей у тій чи іншій країні, яка здійснює цей перехід, а отже, ступенем деформації матеріально-речової економічної структури. Трансформаційний спад характеризувався від'ємними темпами зростання і був специфічним феноменом ринкового становлення пострадянської економіки. Його роль полягала в знятті суперечностей, продуктованих старою системою господарювання, матеріальним носієм якої була успадкована економічна структура економіки. Таке зняття відбувалося шляхом часткового руйнування останньої на основі ринкових критеріїв задоволення сукупного попиту на продукцію окремих підприємств і галузей. Тим самим усувалися найбільші структурні й технологічні дисбаланси, успадковані від старої планової системи, і створювалися передумови для становлення нової макроструктури на основі критеріїв ринкової системи господарювання. Завершення трансформаційного спаду і перехід економіки до стадії зростання передбачають досягнення нижньої точки рівноваги, після проходження якої відбувається піднесення економіки, а структура її змінюється за рахунок прискореного зростання більш конкурентоспроможних компаній. Почалась активна фаза структурної перебудови, яка прийшла на зміну деструктивній, пасивній фазі періоду спаду. В активній фазі домінували процеси оновлення продукції і технологій, упровадження сучасних практик управління, зростання продуктивності праці. У рамках трансформаційного циклу вона дістала назву *відновлювальне зростання*. Але все це відбувалося на успадкованій матеріально-технічній основі. Старі структури, старі інститути ще залишалися в значних масштабах, отже, і можливості модернізації були обмежені порівняно з потенціалом позитивних змін.

З огляду на це, результати ринкових реформ можна оцінити по тому, як склалася структура економіки після більш як 30-річного періоду від початку реформ, адже вона відображає як досягнуті країною результати, що відповідають потребам ринку, так і її слабкі місця. Нова структура економіки була створена ринковими силами вже нових підприємців, які бажали використовувати нові можливості для досягнення своїх цілей.

ДВА ЦИКЛИ ВІДНОВЛЮВАЛЬНОГО ЗРОСТАННЯ

Основні зміни в структурі української економіки відбувалися до 2010 р. Тоді ж завершилась адаптивна фаза структурної перебудови і почався перехід до активних змін у експортно-сировинних галузях, які стали головним драйвером зростання національної економіки. Збільшення доходів від експорту з кінця 2010 р. стало фактором збільшення інвестицій у основний капітал, які були використані для забезпечення нарощування експорту сировини⁴. Можна стверджувати, що саме з початком нарощування доходів від експорту почалося розходження траєкторій руху сировинних і внутрішньоорієнтованих галузей. Два сектори економіки набули різних напрямів розвитку.

Зростання ринкових цін на метал, руду, добрива, зерно та інші сировинні товари посилювало конкурентоспроможність експортних галузей і їх доходність. Інші галузі, які були задіяні в забезпеченні функціонування сировинних виробництв, отримували частину цих доходів, але їх становище частково навіть погіршилось, оскільки ціни на імпортні комплектуючі зросли. Щоб підтримувати конкурентоспроможність на внутрішніх ринках, відвойованих у результаті девальвації гривні, була потрібна підтримка фінансової системи, яка б могла трансформувати отримані заощадження експортних галузей у інвестиції, тобто перерозподіляти доходи між галузями. Через слабкість фінансової системи інвестиції у внутрішньоорієнтовані галузі були менш ефективними, що стало бар'єром для приватних інвестицій у цей сектор з метою підвищення його конкурентоспроможності.

Таким чином, зростання економіки почалось, але чи супроводжувалося воно структурними змінами? Якби такі зміни відбувалися за рахунок оновлення техніки і технологій, із зростанням питомої ваги високотехнологічних і наукомістких галузей з високою доданою вартістю, то можна було б вважати, що в промисловій структурі економіки України почалося формування *капіталістичного циклічного відтворення промислового капіталу*. Таке широке оновлення старого покоління техніки свідчило б про те, що трансформаційний цикл та його відновлювальне зростання завершилися і національна економіка почала функціонувати на власній основі, коли промисловий цикл став іманентною формою освоєння нових технологій у ринковій економіці.

Особливості промислового циклу залежать від типу моделі ринкової економіки. Наприклад, на відміну від моделі капіталізму, де переважає механізм вільної конкуренції, а рух циклу не регулюється, у моделі ринкової економіки, де держава проводить політику антикризового регулювання, зміна промис-

⁴ Така частка капітальних інвестицій у промисловості в структурі інвестицій за галузями зросла з 31,61 % у 2010 р. до 41,09 % у 2013 р., тобто приріст становив 9,48 % і був найбільшим серед інших галузей економіки. За такий самий період частка капітальних інвестицій у сільське господарство зросла лише на 1,05 %, тоді як у будівництво скоротилася на 0,9 %, а в транспортну галузь — на 4,0 % (розраховано автором за: Капітальні інвестиції за видами економічної діяльності за 2010—2022 роки. *Державна служба статистики України*. URL: https://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/ibd/ibd_rik/ibd_u/ki_rik_u_e_bez.htm).

**Динаміка частки валової доданої вартості в основних цінах
за видами економічної діяльності у 2010—2022 рр., %**

Види економічної діяльності	2010	2015	2020	2021	2022	У серед- ньому
Сільське, лісове та рибне госпо- дарство	8,42	14,19	10,84	12,67	9,71	11,10
Добувна промисловість і розроб- лення кар'єрів	6,65	5,63	5,32	7,5	4,97	6,43
Переробна промисловість	14,95	14,01	11,76	11,96	8,61	13,16
Постачання електроенергії, газу, пари і кондиційованого повітря	3,17	3,16	3,39	3,86	4,97	3,59
Водопостачання; каналізація, по- водження з відходами	0,81	0,47	0,45	0,41	0,35	0,49
Будівництво	3,71	2,3	3,29	3,21	1,5	2,85
Оптова і роздрібна торгівля; ре- монт автотранспортних засобів і мотоциклів	16,24	16,22	16,22	15,84	13,95	16,05
Транспорт, складське господар- ство, поштова і кур'єрська діяль- ність	8,7	7,99	7,24	6,3	4,9	7,58
Тимчасове розміщування й ор- ганізація харчування	0,94	0,71	0,85	1,05	0,65	0,83
Інформація і телекомунікації	3,46	4,3	5,77	5,46	4,47	4,37
Фінансова і страхова діяльність	6,42	4,0	3,64	3,46	3,38	4,20
Операції з нерухомим майном	6,05	7,28	7,42	6,72	5,1	6,78
Професійна, наукова і технічна діяльність	2,86	3,3	3,78	3,36	2,15	3,34
Діяльність у сфері адміністра- тивного й допоміжного обслу- говування	1,24	1,28	1,65	1,45	1,16	1,41
Державне управління; обов'яз- кове соціальне страхування й оборона	5,22	5,63	8,45	7,18	24,58	7,63
Освіта	5,6	4,9	5,13	5,02	4,82	5,25
Охорона здоров'я і надання со- ціальної допомоги	4,04	3,05	3,13	2,88	3,25	3,27
Мистецтво, спорт, розваги й від- починок	0,64	0,73	0,67	0,68	0,56	0,72
Надання інших видів послуг	0,9	0,85	0,99	1,0	0,92	0,96
Р а з о м	100	100	100	100	100	100

Джерело: розраховано автором за: Виробництво та розподіл валового внутрішнього продукту за видами економічної діяльності. *Державна служба статистики України*. URL: https://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2008/vvp/vvp_ric/arh_vtr_u.htm (дата звернення: 18.08.2024).

лового циклу не спричиняє важких руйнівних наслідків. Проте в умовах глобалізації, коли виникають кризи, зумовлені відсутністю регулювання накопичених суперечностей у світовій економіці, зміна промислового циклу у формі переходу від п'ятого до шостого технологічного укладу загострює суперечності між високорозвинутими країнами. У процесі технологічного оновлення задіяно великі транснаціональні корпорації, які не піддаються регулюванню через відсутність відповідних міжнародних інститутів. Негативний фон глобалізаційних процесів позначився на структурних трансформаціях національної економіки. За минулі три десятиліття ринкових реформ накопичилося занадто багато суперечностей, які не розв'язані й досі.

СТРУКТУРНІ ЗМІНИ ПІСЛЯ ТРАНСФОРМАЦІЙНОЇ КРИЗИ

Піднесення економіки в період відновлювального зростання як фази трансформаційного циклу супроводжувалося незначними структурними змінами. Але цей процес не можна характеризувати як прикмету модернізації економіки, яку всі розуміють як оновлення техніки і технології, а також підвищення питомої ваги високотехнологічних наукоємних галузей з високою доданою вартістю. Так, наведені в табл. 1 дані щодо галузевої структури ВВП України в новій класифікації від 2010 р. показують, що за 2010—2022 рр. суттєвих структурних змін не відбулось⁵. Особливо цікавою є динаміка зростання у виробництві доданої вартості сільського господарства, яке з радянських часів вважалося відсталою сферою. Саме воно швидко розвивається на фоні поглиблення світових проблем з продовольством, у основному, під впливом ринкових сигналів, які перетворили його на найважливіший експортний сектор. Але головне, що показав аналіз динаміки структури доданої вартості в Україні, це те, що не відбулося змін у структурі економіки за рахунок модернізації, тобто ніяких кардинальних змін з технічного оновлення виробництва, якщо не брати до уваги вплив зростання цін на сировинний експорт, а це фактор цінової кон'юнктури.

Загальновідомо, що ефективність зростає не там, де більший обсяг ресурсів і сприятлива цінова кон'юнктура, а там, де умови жорсткіші й конкуренція сильніша. Більш високі темпи в цьому випадку не завжди благо, якщо вони ґрунтуються на використанні обсягів застосованих ресурсів. Доходи сировинних галузей якраз не супроводжуються зростанням ефективності. Модернізація в цих галузях — це питання їх майбутнього існування. Значна частина української економіки, яка складає своєрідний зас-тійний сегмент, не отримує певних стимулів до модернізації і не схильна до неї. Такі стимули виникають лише в умовах реальної конкуренції. Зупинимось на цій проблемі детальніше.

⁵ Різке (майже у п'ять разів) зростання доданої вартості відбулось у 2022 р. за рахунок збільшення воєнних витрат лише за видом діяльності «Державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування».

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ЯК НАЦІОНАЛЬНА ІДЕЯ

Досягнення Україною конкурентоспроможності на ринках готових, а не сировинних товарів може бути визнане метою модернізації, стати масштабною національною ціллю стратегічного характеру, реалізація якої дозволила б Україні посісти гідне місце у світі, підвищити добробут населення, ефективність економіки, розвинути освіту, науку і культуру народу. Така мета, на перший погляд, може здатися прагматичною, але її втілення спрямоване на зміцнення країни, піднесення її авторитету в очах власного народу і світу. Історія багатьох країн, і в першу чергу Південно-Східної Азії, є яскравим тому підтвердженням⁶.

Якщо нам вдасться підвищити конкурентоспроможність наших товарів до рівня країн з розвинутою економікою, то зменшиться наша залежність від впливу світової кон'юнктури, будуть створені передумови забезпечення стійких темпів зростання, вищих від середньосвітових, вирішення завдань модернізації та інтеграції національної економіки, формування сприятливіших для нас умов на світових ринках. Водночас, ставлячи перед собою таку мету, ми зможемо краще зрозуміти, що і як слід робити, як вибудовувати структурну (промислову) політику, що треба задіяти для досягнення поставлених завдань.

У науковій літературі при дослідженні проблеми конкуренції, як правило, ідеться про конкурентоспроможність національної економіки, підприємств, товарів і послуг (Grossman, Helpman, 1994; Rodrik, 2000). Усі численні визначення конкурентоспроможності зазвичай мають якісний характер, але вони не чіткі, розпливчасті. Це свідчить про те, що саме поняття є багатоаспектним і мінливим. Тому всі кількісні показники мають узгоджений характер. Система показників конкурентоспроможності — це предмет домовленостей між учасниками, які використовують їх для кількісного виміру цього показника. Наприклад, для міжнародних вимірів найбільш відомими є індекс і рейтинг глобальної конкурентоспроможності Всесвітнього економічного форуму (ВЕФ). Роботи над цим рейтингом розпочалися ще в 1970-х роках, а останню методику було впроваджено у 2017 р. Індекс конкурентоспроможності для бізнесу (Business Competitiveness Index — BCI),

⁶ Наприклад, на початку економічних реформ у 1960 р. у Південній Кореї ВВП на душу населення становив 65 дол. На той час це був найнижчий показник у світі. Командувач військами коаліції у Південній Кореї генерал Макатур назвав Корею того часу «країною, у якої немає майбутнього», яка навіть через 100 років не зможе оговтатись. Але сьогодні корейська економіка входить до десятки найбільших економік світу на чолі з такими глобальними конгломератами, як Samsung, Hyundai, LG. Корейські компанії продовжують боротися за виживання в епоху Четвертої промислової революції і стикатися з нескінченими викликами (Досвід розвитку Республіки Корея і його користь для України. Лекція Посла Республіки Корея в Україні пана Кім Хьонг Те в ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України» 2 березня 2023 р. *Економіка України*. 66. 03 (736). 91-99. С. 93. URL: <https://nasu-periodicals.org.ua/index.php/economyukr/article/view/2023-03-6>).

який був підготовлений М. Портером (Гарвардська школа бізнесу, США) у 2007 р., орієнтовано на характеристику мікроекономічних аспектів ділового клімату й розвитку економіки. Цю детальну інформацію щодо конкурентоспроможності наводимо свідомо, щоб роз'яснити складність цієї роботи й зняти сумніви в суб'єктивності й упередженості. Протягом багатьох років Світовий банк проводить дослідження конкурентоспроможності в багатьох країнах, у тому числі й в Україні, де за основу взято його методологію. При дослідженні конкурентоспроможності вимірюються її зовнішня і внутрішня складові.

Зовнішня конкурентоспроможність характеризується:

- структурою експорту, яка показує, за рахунок яких товарів і послуг підтримується конкурентоспроможність країни;
- індексом умов торгівлі (співвідношення індексів цін експорту та імпорту), який показує, наскільки динаміка ВВП залежить від вигідної або, навпаки, невигідної кон'юнктури;
- показниками виявленої порівняльної переваги (revealed comparative advantage — RCA), що розраховуються за групами товарів як співвідношення частки експорту даного товару країни на світовому ринку до частки всього експорту даної країни у світовому експорті. Якщо частка товару є вищою, ніж усього експорту країни у світовій торгівлі ($RCA > 1$), це означає, що за даним товаром країна на момент виміру мала порівняльну перевагу.

Внутрішня конкурентоспроможність характеризується:

- питомою вагою вітчизняних виробників на внутрішньому ринку даного товару (послуги) за вартістю і, можливо, в натурі;
- середньою ціною на вітчизняні та імпортні товари;
- еластичністю реалізації вітчизняних та імпортних товарів за ціною. Висока від'ємна еластичність продажів залежно від ціни означає нестійкість попиту на товари даного виду і низьку конкурентоспроможність;
- еластичністю продажів вітчизняних та імпортних товарів за доходами. Якщо із зростанням доходів продажі (частка на ринку) падають, це означає, що конкурентоспроможність є низькою.

Конкурентоспроможність підприємств, згідно з пропозиціями М. Портера (Porter, 1990) і методологією Світового банку, характеризується насамперед рівнем і приростом продуктивності праці (додана вартість у розрахунку на одного зайнятого) або сукупною факторною продуктивністю у випадках, коли її вдається обчислити. Оскільки продуктивність вимірюється із значними неточностями, які стають особливо помітними в міжгалузевих і міжрегіональних порівняннях, доцільно використовувати такі показники, як:

- частка експорту в обсягах реалізації;
- витрати праці (оплата праці плюс соціальні відрахування від вартості продукції) у співвідношенні з рівнем її продуктивності.

З переходом до ринкової економіки визначаються реальна конкурентоспроможність товарів і конкурентні переваги країни. Виграшна позиція сировинних галузей зумовлюється їх міжнародною конкурентоспромож-

ністю: метал, деревина, зерно, добрива купують за світовими цінами. Коли світові ціни є високими, вітчизняні компанії будуть рентабельними і конкурентоспроможними, отже, зможуть отримувати природну ренту. Інша справа — продукція обробної промисловості, яка здебільшого є неконкурентоспроможною на світових ринках. З огляду на це, вона зорієнтована на внутрішній ринок, а інколи на локальний ринок, де немає конкуренції. Для порівняння: у Китаї більша частина експорту — готові вироби. У нашій же економіці чим далі продукт від сировини, чим вищий рівень його переробки, тим нижча в нього конкурентоспроможність.

НЕОБХІДНІСТЬ СТРУКТУРНОЇ ПОЛІТИКИ ДЛЯ МОДЕРНІЗАЦІЇ

Крім розглянутих факторів, що впливають на конкурентоспроможність країни і підприємств, необхідно зупинитися на *структурній політиці*, яку ще називають *промисловою політикою*. Структурна політика об'єднує ряд заходів, які прямо або опосередковано спрямовано на бажані зміни в економіці. Досягнення високої національної конкурентоспроможності — одна з таких цілей (Rodrik, 2000; 2008; 2009; Aiginger, 2007).

Історія переходу до ринкової економіки в Україні протягом усіх років незалежності свідчить про те, що ніякої цілеспрямованої політики щодо зміни структури економіки не проводилося (Новицький, 2019). За час тяжкої трансформаційної кризи економіка нашої країни ще більше відстала. Основний капітал у промисловості та інших галузях не оновлювався понад 20 років. Відставали наука, освіта, прикладні дослідження, що підтримувало основу для майбутнього розвитку. Відбулася примітивізація багатьох виробництв і технологічних процесів.

Модернізація передбачає, перш за все, технологічне переозброєння, оновлення продукції, структурні зміни на користь більш складних, технологічних, наукомістких виробництв, урешті-решт, підвищення конкурентоспроможності країни. З теоретичної точки зору це означає відновлення розвитку на основі промислового циклу, який відтворюється лише шляхом освоєння нових техніки і технологій. Досвід багатьох країн показує, що коли модернізація здійснюється у відсталій країні, то ринкові сили штовхають економіку в бік використання *поточних порівняльних переваг* (Wiig, Kolstad, 2012). Якщо переваги полягають у надлишку дешевої робочої сили, то зростають трудомісткі виробництва відносно дешевої, низькоякісної продукції. Потім можуть поліпшуватись якість, кваліфікація праці, але початковий імпульс буде лише таким. Варіант наздоганяючого розвитку демонстрували Китай, Індія, а раніше Японія і «азіатські тигри». Якщо порівняльні переваги відносяться до сировинних ресурсів, то структура набуватиме сировинної орієнтації. Подібний варіант розвитку демонструють нафтодобувні країни, а також інші, багаті на природні ресурси, включаючи такі розвинуті, як Норвегія, Австралія, Саудівська Аравія, Катар.

Інший варіант розвитку притаманний країнам — лідерам інноваційної економіки, у яких більша частина приросту ВВП формується за рахунок інновацій і зростання на їх основі продуктивності (Hidalgo, Hausmann, 2009; Felipe et al., 2012). Країни, порівняльні переваги яких пов'язані з дешевою робочою силою або природними багатствами, можуть користуватися ними, поки ці переваги існують. Але це питання часу. Робоча сила дорожчає, природні ресурси, якщо вони не відтворюються, виснажуються і можуть знизитися в ціні з появою інновацій, що заміщують живу працю. Тому такі країни, які прагнуть приєднатися до країн-лідерів, проводять політику модернізації, щоб утриматися на передових позиціях світового розвитку. Це означає, що вони бажають оволодіти *новими порівняльними перевагами*, ліквідувати відставання від країн-лідерів, а це завдання неможливо вирішити без активної структурної політики. Тому на етапі модернізації активна структурна політика є необхідною, оскільки вона повинна розв'язати завдання, які не спроможні вирішити ринкові сили.

Якщо будуть знайдені відповіді на запитання «Чи можемо ми уявити собі ту структуру економіки, яка б найповніше відповідала особливостям України, забезпечуючи їй постійне зростання добробуту, розвиток усіх сфер життя людей, підвищення конкурентоспроможності?», то можна буде зрозуміти ті завдання, які нам необхідно вирішувати, а також ті обмеження, з якими ми стикнемося. Сьогодні, коли йде війна, це зробити вкрай складно, а в період повоєнного розвитку, враховуючи загальносвітові тенденції, можна розпочати з покращення структури експорту (Tacchella et al., 2013). Відомо, що експорт продовольства ще багато років користуватиметься зростаючим попитом на зовнішньому ринку. Тому нарощування продовольчого експорту з дедалі вищою питомою вагою переробки може стати однією з важливих цілей економічного розвитку на десятки років. У структурі експорту продовольство може сягнути 40—45 %.

Продукція обробної промисловості простих і середніх технологій здатна стати конкурентоспроможною завдяки конкурентному співвідношенню «ціна-якість». Також це може бути продукція старих галузей авіа-, судно- і енергобудування тощо. З таких галузей починали своє відродження Німеччина, Японія, Південна Корея. Для України це буде дуже важке завдання, адже наша продукція в основному не конкурентоспроможна. З огляду на це, має бути розроблена національна стратегія виходу на зовнішні ринки продукції обробних галузей. Наприклад, таку стратегію на початку 1950-х років запровадила Японія щодо автомобільної промисловості, а Південна Корея у 1960-ті роки в хімічній, сталеливарній промисловості й суднобудуванні⁷.

Україні також украй потрібен величезний прорив на зовнішні ринки інноваційної продукції, але має йтися не про окремі винаходи і зразки, а

⁷ Досвід розвитку Республіки Корея і його користь для України. Лекція Посла Республіки Корея в Україні пана Кім Хьонг Те в ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України» 2 березня 2023 р. *Економіка України*. 66. 03 (736). 91-99. URL: <https://nasu-periodicals.org.ua/index.php/economyukr/article/view/2023-03-6>

про масове виробництво конкурентоспроможних товарів. Стратегічною метою повинно стати нарощування експорту інноваційних продуктів у рази. Значення цінових прогнозів щодо обробної промисловості та інноваційних товарів відображають підвищену невизначеність, оскільки ми не знаємо, які зміни в структурі домінуватимуть — на користь середніх технологій, як у Німеччині, Японії чи Південній Кореї, або на користь інновацій, як у США чи Тайвані. Маємо на увазі спеціалізацію, яка формуватиметься під впливом багатьох факторів. Бажаний напрям структурної політики — сектор інноваційних продуктів, які є найбільш конкурентними на зовнішніх ринках, а в структурі їх цін високою є питома вага доданої вартості⁸.

Спробуємо проаналізувати, чи є потенціал для піднесення української економіки і резерви для подолання відставання? Або, навпаки, енергія піднесення вичерпана? Для пошуку відповідей на ці запитання можна взяти за основу тезу, що Україна зазнала величезних збитків у результаті військових дій, втратила частину територій із старими, але все-таки діючими індустріальними технологіями; її населення убуває, а ринок праці звужується. Отже, це достатні причини для песимізму. Але є і серйозні підстави дивитися в післявоєнне майбутнє оптимістично, з надією на те, що ми зможемо вирішити ті проблеми, які накопичилися ще до війни і були поглиблені нею.

По-перше, на світових ринках зростає попит на продовольство (уже сьогодні населення Землі становить понад 8 млрд осіб). Задовольнити зростаючий попит на продовольство — важлива для нас перспектива. По-друге, та ринкова економіка, що склалась, є недостатньо високорозвинутою, цивілізованою, має колосальні диспропорції, але енергійний підприємницький прошарок становить потужну силу, яка ще не розкрита. Досить нагадати, що процеси маркетизації і критичного забезпечення економіки далекі від завершення. У країні лише почали розвиватися споживче кредитування, іпотека, майже не освоєно страхову медицину, пенсійні нагромадження, не завершено реформу ЖКГ і природних монополій і т. п. Це тільки наш внутрішній потенціал розвитку економіки, який не вичерпаний⁹. Щодо зовнішньої допомоги відновлення України, то вона не може стати головною рушійною силою повоєнного відродження. Не все зводиться до фінансової підтримки, про що свідчить історія повоєнної відбудови таких країн, як Німеччина, Японія, Італія, Південна Корея. Україн важливо, щоб масштабна структурна перебудова, яка здійснюватиметься в Україні в повоєнний період, сприяла подоланню відставання. Має йтися про нову структурну (промислову) по-

⁸ У шumpетеріанському механізмі інновацій центральною є роль інтелектуальної власності, яка стає передумовою створення доданої вартості, за перерозподіл якої іде конкурентна боротьба. Основні гравці інноваційного процесу — підприємці-новатори, банки, венчурні та інвестиційні фонди, університети і лабораторії — борються за свою частину доданої вартості. Тому патенти і ліцензії, які засвідчують право інтелектуальної власності, стають активами і приносять дохід.

⁹ Стосовно великих втрат населення, то його нестача повинна стати імпульсом для впровадження трудозберігаючих технологій, які вже давно функціонують у високоіндустріальних суспільствах.

літику, яка повинна стати важелем подолання тих суперечностей, що накопичилися в нашій економіці протягом попереднього довоєнного періоду.

Достатньо повний огляд сучасних методів структурної політики здійснив Д. Родрік (Rodrik, 2004), який наголошує на податкових і кредитних пільгах (субсидуванні ставок), стимулюванні імпортозаміщення, створенні вільних економічних зон, де вироблятиметься продукція на експорт, а іноземні компанії працюватимуть на обладнанні, що завозиться без сплати мита і державної регламентації. Держава стимулюватиме освоєння нових виробів і технологій шляхом фінансування наукових досліджень і виготовлення інноваційних продуктів, професійного навчання. Створюватимуться інститути розвитку (банки розвитку, інвестиційні й венчурні фонди інвестування). Довгострокові інвестиційні проекти і кредити під них можуть підтримуватися державними гарантіями. Держава може створювати підприємства з метою освоєння нових продуктів¹⁰.

Д. Родрік зазначає, що нічого не гарантує успіху, застосування вказаних методів пов'язане з ризиками, корупцією, рентоорієнтованою поведінкою. Останні явища зумовлено державними привілеями і субсидіями, тому, на його думку, структурну політику слід розглядати не як набір методів державного втручання, а як *процес «пізнання»* (Rodrik, 2004), тобто отримання державними органами інформації від бізнесу, а бізнесу — від держави з метою спільного знаходження рішень з досягнення поставлених завдань. Тим самим він пропагує необхідність *приватно-державного партнерства*.

Переважає більшість цих методів впливу на структуру національної економіки вже запроваджено в країнах «наздоганяючого розвитку». Деякі з них (наприклад, надання державних гарантій) застосовувались і у нас, але в дуже скромних масштабах. Тому для нас питання полягає не в тому, що ми не знаємо методів, які можна запозичити, а в тому, що структурна політика повинна *поєднуватися з політикою конкурентоспроможності й зростанням продуктивності праці*. Пріоритетами стають ті галузі й види діяльності, де в короткий термін може бути досягнуте зростання продуктивності. Чи зможе наша економіка вирішити це завдання в діапазоні хоча б 4—5 % на рік? За нинішніх умов, радше, ні. Про це свідчить динаміка продуктивності праці у вітчизняній економіці в період її функціонування після глобальної економічної кризи 2008—2009 рр. Так, за даними Світового банку, середньорічні темпи приросту продуктивності праці в Україні за період 2010—2021 рр. становили 0,81 %, тоді як у світі — 2,16 %¹¹. Отже, нам потрібно настільки змінити умови зростання

¹⁰ Наприклад, у Чилі були створені державні підприємства з розведення лососевих риб, а також підтримки фермерів, що виготовляли конкурентні марки вин на експорт. Як показала практика, проекти виявилися вдалими.

¹¹ GDP per person employed (constant 2021 PPP \$). *World Bank Group*. 2024. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/SL.GDP.PCAP.EM.KD> (дата звернення: 15.08.2024).

¹² Економічний розвиток включає суб'єктивну діяльність людей, яка формується в процесі соціалізації, що відбувається в результаті їхньої участі в різних суспільних формах життя. Цю проблему детальніше досліджено В.М. Гейцем (2020а; 2020b).

цього показника, щоб хоча б через п'ять років воно пришвидшилося¹². Поки що ми можемо нарощувати продуктивність за рахунок інновацій «для себе» шляхом запозичення технологій. За цей час (10—15 років) повинні бути задіяні заходи для залучення науки й освіти на виконання нових завдань, для їх співпраці з найбільш відомими світовими інноваційними центрами, оскільки без такої відкритої взаємодії між інтелектуальними осередками ніякий успіх неможливий. Для цього потрібні суттєві інституційні перетворення в країні. Інновації — продукт, вільний від бюрократії, корупції, особливо якщо їх продукувати не в поодиноких, а в промислових масштабах. Втрата суверенітету загрожуватиме нам лише в тому випадку, коли не буде забезпечена конкурентоспроможність національної економіки.

ВИСНОВКИ

Успадкована Україною як незалежною державою структура економіки була вкрай деформованою, здатною змінюватися лише за ініціативи єдиного центру і в разі використання величезних ресурсів, що перерозподілялися також через центр. Вона не мала внутрішніх, іманентних для неї джерел розвитку і підвищення ефективності. Мотиви вдосконалення структури за рахунок інновацій здебільшого відкидалися. Відсутність свободи підприємництва і конкуренції унеможливлювали виробництво товарів високої якості в значних масштабах, зниження витрат, підвищення продуктивності й швидку реакцію на мінливий попит. Для виробництва кінцевих продуктів необхідно було витрачати велику кількість первинних ресурсів. Звідси гіпертрофований розвиток сировинних галузей. Сировинний напрям у структурі української економіки склався ще раніше і був успадкований від минулого.

Структурні зміни, що відбулися в економіці за роки трансформаційних перетворень, свідчать про скорочення переробних галузей промисловості, зростання питомої ваги у створенні валової доданої вартості сільського господарства, добувної промисловості, а також інформації та телекомунікацій. Структура національної економіки адаптувалася до вимог внутрішнього і зовнішнього попиту. За відсутності структурної політики структурні зміни здійснювалися спонтанно на користь галузей, які задовольняли попит на внутрішньому і зовнішньому ринках. З переходом до ринкових методів регулювання виявилися реальна конкурентоспроможність вітчизняних підприємств і галузей та конкурентні переваги національної економіки. Через реальну конкурентоспроможність підприємств і галузей нова структура економіки зняла суперечності успадкованої структури і створила передумови для переходу до циклічної форми руху промислового капіталу в процесі його відтворення.

Структурні зміни в національній економіці вплинули на структуру підприємств. Якщо вони постійно не шукатимуть інновацій як спосіб підвищення ефективності функціонуючого капіталу, а конкуруватимуть за отримання преференцій від влади, то не зможуть забезпечити майбутнього розвитку. Через відсутність структурної промислової політики продуктивність праці в

національній економіці більше ніж удвічі відстає від світових темпів приросту. Конкурентоспроможність на ринках готових товарів слід визначити метою модернізації, масштабною національною ціллю стратегічного характеру, досягнення якої дозволило б Україні посісти гідне місце у світі. Конкурентоспроможність підприємств характеризується приростом продуктивності праці або сукупною факторною продуктивністю. Ці показники можуть стати індикаторами ефективності. Досягнення високої конкурентоспроможності не можливе без проведення активної структурної (промислової) політики.

Бажаний напрям структурної політики — інновації, пов'язані з пристосуванням залучених технологій до працюючих підприємств. Світова економіка має сучасні методи структурної політики, але їх застосування супроводжується ризиками, корупцією, рентоорієнтованою поведінкою, зумовленою державними привілеями і субсидіями, які, природно, не підвищують ефективності капіталу за рахунок інновацій. Структурна політика — це не набір методів державного втручання, а засіб взаємодії бізнесу і держави заради підвищення конкурентоспроможності та продуктивності факторів виробництва. Для цього необхідні суттєві інституційні перетворення, які повинні забезпечити наздоганяючий розвиток у повоєнний період.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

- Геєць, В., Шинкарук, Л., Артёмова, Т. та ін. (2011). Структурні зміни та економічний розвиток України. Моногр. За ред. Л.В. Шинкарук. Київ, ДУ «Ін-т екон. та прогноз. НАН України». 696 с.
- Старостіна, А., Прушківська, Е. (2013). Економічний зміст поняття національної економіки та її структури в умовах економічної нестабільності. *Економіст*. № 6. С. 29—32. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/econ_2013_6_13
- Борзенко, О. (Ред.) (2022). Глобалізаційні процеси у світовій економіці: виклики та можливості для України. Кол. моногр. Київ, ДУ «Ін-т екон. та прогноз. НАН України». 264 с. URL: <http://ief.org.ua/wp-content/uploads/2022/10/Globalizaciyini-procesy-u-svitoviy-economiци.pdf>
- Шадура-Никипорець, Н., Мініна, О., Дерій, Ж. (2023). Структурні трансформації економіки: вплив війни та пошук нової економічної парадигми для України. *Проблеми і перспективи економіки та управління*. 4 (36), 49-60. [https://doi.org/10.25140/2411-5215-2023-4\(36\)-49-60](https://doi.org/10.25140/2411-5215-2023-4(36)-49-60)
- Easterly, W., Fischer, S. (1995). The Soviet economic Decline. *World Bank Economic Review*. Vol. 9. No. 3. P. 341—371. <https://doi.org/10.1093/wber/9.3.341>
- Зверяков, М. (2018). Теоретична парадигма сталого розвитку та українські реалії. *Економіка України*. 61. 10 (683). 10-31. <https://doi.org/10.15407/economy-ukr.2018.10.010>
- Kornai, J. (2008). From Socialism to Capitalism. Central European. Budapest and New York, University Press. 258 p. <https://doi.org/10.1515/9786155211515>
- Grossman, G., Helpman, E. (1994). Protection for sale. *American Economic Review*. Vol. 84. No. 4. P. 833—850.
- Harrison, A., Rodriguez-Clare, A. (2010). Chapter — 63. Trade, foreign investment, and industrial policy for developing countries. *Handbook of development economics*. Vol. 5. P. 4039—4214. <https://doi.org/10.1016/B978-0-444-52944-2.00001-X>

- Porter, M. (1990). The Competitive Advantage of Nations. *Harvard Business Review*. 68. No. 2. P. 73—93. <https://doi.org/10.1007/978-1-349-11336-1>
- Rodrik, D. (2000). Institutions for high-quality growth: What they are and how to acquire them. *Studies in Comparative International Development*. Vol. 35. No. 3. P. 3—31. <https://doi.org/10.1007/BF02699764>
- Rodrik, D. (2008). Normalizing industrial policy. *World Bank Working Paper*. No. 3.
- Rodrik, D. (2009). Industrial policy: Don't ask why, ask how. *Middle East Development Journal*. 2009. Vol. 1. Iss. 1. P. 1—29. <https://doi.org/10.1142/S1793812009000024>
- Aiginger, K. (2007). Industrial policy: A dying breed or a re-emerging phoenix? *Journal of Industry Competition and Trade*. 2007. Vol. 7. P. 297—323. <https://doi.org/10.1007/s10842-007-0025-7>
- Новицький, В. (2019). Нова індустріалізація — реальний шанс для України. Моногр. Київ, Аванпост-прим. 79 с.
- Wiig, A., Kolstad, I. (2012). If diversification is good, why don't countries diversify more? The political economy of diversification in resource-rich countries. *Energy Policy*. Vol. 40. P. 196—203. <https://doi.org/10.1016/j.enpol.2011.09.041>
- Hidalgo, C., Hausmann, R. (2009). The building blocks of economic complexity. *PNAS*. Vol. 106. No. 26. P. 10570—10575. <https://doi.org/10.1073/pnas.0900943106>
- Felipe, J., Kumar, U., Abdon, A., Bacare, M. (2012). Product complexity and economic development. *Structural Change and Economic Dynamics*. Vol. 23. Iss. 1. P. 36—68. <https://doi.org/10.1016/j.strueco.2011.08.003>
- Tacchella, A., Cristelli, M., Caldarelli, G., Gabrielli, A., Pietronero, L. (2013). Economic complexity: Conceptual grounding of a new metrics for global competitiveness. *Journal of Economic Dynamics and Control*. Vol. 37. Iss. 8. P. 1683—1691. <https://doi.org/10.1016/j.jedc.2013.04.006>
- Rodrik, D. (2004). Industrial policy for the twenty-first century. Harvard University. 42 p. <https://doi.org/10.2139/ssrn.617544>
- Геєць, В. (2020a). Соціалізація та соціальні інновації у розвитку економіки. *Економічна теорія*. № 4. С. 5—24. <https://doi.org/10.15407/etet2020.04.005>
- Геєць, В. (2020b). Соціалізація та соціальна якість життя як інструменти державної політики соціально-економічного розвитку. *Економіка України*. 63. 10 (707). 3-18. <https://doi.org/10.15407/economyukr.2020.10.003>

Надійшла 28.08.2024

Прорецензована 17.09.2024

Доопрацьована 04.10.2024

Підписана до друку 09.10.2024

REFERENCES

- Heyets, V., Shynkaruk, L., Artyomova, T. et al. (2011). Structural changes and economic development of Ukraine. L.V. Shynkaruk (Ed.). Kyiv. 696 p. [in Ukrainian].
- Starostina, A., Prushkivska, E. (2013). The economic content of the concept of the national economy and its structure in conditions of economic instability. *Economist*. No. 6. P. 29-32. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/econ_2013_6_13 [in Ukrainian].
- Borzenko, O. (Ed.) (2022). Globalization processes in the world economy: challenges and opportunities for Ukraine. Kyiv. 264 p. URL: <http://ief.org.ua/wp-content/uploads/2022/10/Globalizaciyni-procesy-u-svitoviyi-economici.pdf> [in Ukrainian].
- Shadura-Nykyporets, N., Minina, O., Derii, Zh. (2023). Structural transformations of the economy: impact of the war and the search of a new economic paradigm for

- Ukraine. *Problems and prospects of economics and management*. 4 (36). 49-60. [https://doi.org/10.25140/2411-5215-2023-4\(36\)-49-60](https://doi.org/10.25140/2411-5215-2023-4(36)-49-60) [in Ukrainian].
- Easterly, W., Fischer, S. (1995). The Soviet economic decline. *World Bank Economic Review*. Vol. 9. No. 3. P. 341-371. <https://doi.org/10.1093/wber/9.3.341>
- Zveryakov, M. (2018). Theoretical paradigm of sustainable development and Ukrainian realities. *Economy of Ukraine*. 61. 10 (683). 10-31. <https://doi.org/10.15407/economyukr.2018.10.010> [in Ukrainian].
- Kornai, J. (2008). From Socialism to Capitalism. Budapest and New York, Central European University Press. 258 p. <https://doi.org/10.1515/9786155211515>
- Grossman, G., Helpman, E. (1994). Protection for sale. *American Economic Review*. Vol. 84. No. 4. P. 833-850.
- Harrison, A., Rodriguez-Clare, A. (2010). Chapter 63. Trade, foreign investment, and industrial policy for developing countries. In: *Handbook of development economics*. Vol. 5. P. 4039-4214. <https://doi.org/10.1016/B978-0-444-52944-2.00001-X>
- Porter, M. (1990). The Competitive Advantage of Nations. *Harvard Business Review*. 68. No. 2. P. 73-93. <https://doi.org/10.1007/978-1-349-11336-1>
- Rodrik, D. (2000). Institutions for high-quality growth: What they are and how to acquire them. *Studies in Comparative International Development*. Vol. 35. No. 3. P. 3-31. <https://doi.org/10.1007/BF02699764>
- Rodrik, D. (2008). Normalizing industrial policy. *World Bank Working Paper*. No. 3.
- Rodrik, D. (2009). Industrial policy: Don't ask why, ask how. *Middle East Development Journal*. 2009. Vol. 1. Iss. 1. P. 1-29. <https://doi.org/10.1142/S1793812009000024>
- Aiginger, K. (2007). Industrial policy: A dying breed or a re-emerging phoenix? *Journal of Industry Competition and Trade*. Vol. 7. P. 297-323. <https://doi.org/10.1007/s10842-007-0025-7>
- Novytskyi, V. (2019). New industrialization is a real chance for Ukraine. Kyiv. 79 p. [in Ukrainian].
- Wiig, A., Kolstad, I. (2012). If diversification is good, why don't countries diversify more? The political economy of diversification in resource-rich countries. *Energy Policy*. Vol. 40. P. 196-203. <https://doi.org/10.1016/j.enpol.2011.09.041>
- Hidalgo, C., Hausmann, R. (2009). The building blocks of economic complexity. *PNAS*. Vol. 106. No. 26. P. 10570-10575. <https://doi.org/10.1073/pnas.0900943106>
- Felipe, J., Kumar, U., Abdon, A., Bacare, M. (2012). Product complexity and economic development. *Structural Change and Economic Dynamics*. Vol. 23. Iss. 1. P. 36-68. <https://doi.org/10.1016/j.strueco.2011.08.003>
- Tacchella, A., Cristelli, M., Caldarelli, G., Gabrielli, A., Pietronero, L. (2013). Economic complexity: Conceptual grounding of a new metrics for global competitiveness. *Journal of Economic Dynamics and Control*. Vol. 37. Iss. 8. P. 1683-1691. <https://doi.org/10.1016/j.jedc.2013.04.006>
- Rodrik, D. (2004). Industrial policy for the twenty-first century. Harvard University. 42 p. <https://doi.org/10.2139/ssrn.617544>
- Heyets, V. (2020a). Socialization and social innovations in economic development. *Economic Theory*. No. 4. P. 5-24. <https://doi.org/10.15407/etet2020.04.005> [in Ukrainian].
- Heyets, V. (2020b). Socialization and social quality as instruments of the state policy of socio-economic development. *Economy of Ukraine*. 63. 10 (707). 3-18. <https://doi.org/10.15407/economyukr.2020.10.003> [in Ukrainian].

Received on August 28, 2024

Reviewed on September 17, 2024

Revised on October 4, 2024

Signed for printing on October 9, 2024

Mykhailo Zveryakov, Dr. Sci. (Econ.), Prof.,
Corresponding Member of the NAS of Ukraine
Head of the Department of General Economic Theory and Economic Policy
Odesa National Economic University
8, Preobrazhenska St., Odesa, 65082, Ukraine

STRUCTURE OF THE NATIONAL ECONOMY UNDER GLOBAL CHANGES

A theoretical study of structural changes in the national economy under global transformations has been conducted. The economic structure inherited by Ukraine was the result of forced industrialization, not the product of the evolutionary development of market system, therefore it could not change under the influence of market forces and update its production apparatus based on the cyclical movement of industrial capital. The structural changes in the national economy are shown to occur under the influence of market signals and primarily cover the basis of the economy — the enterprise. If cyclical renewal of industrial capital is carried out at the enterprise level, then such an enterprise functions on a market basis. The analysis of structural changes under the influence of market forces shows that the trajectories of the movement of export raw-material and domestically oriented industries are increasingly diverging.

Research on the dynamics of gross added value structure over 2010—2022 proved that Ukraine did not see significant structural changes resulting from the modernization of production. The structural changes carried out led to a reduction in the processing industries and an increase in the share of the agriculture, mining industry, and information and telecommunications sectors in the creation of added value. The structure of the national economy adapted to the requirements of domestic and external demand. In the absence of a structural policy, changes in the economic structure occur spontaneously, not under the influence of targeted actions of state bodies. It is proposed to recognize Ukraine's achievement of competitiveness in finished goods markets as a goal of modernization, a national strategy. The latter involves the implementation of a structural policy that will most fully conform to the specifics of the national strategy for increasing the competitiveness. The innovation associated with the adaptation of the technologies involved to operating enterprises is shown to be the desirable direction of structural policy. This requires significant institutional transformations capable of ensuring catch-up development in the post-war period.

Keywords: *economic structure; cyclical reproduction of industrial capital; competitiveness; structural policy.*



<https://doi.org/10.15407/economyukr.2024.12.026>

УДК 336,7; 338,2

JEL: G28, G30, F31

В.І. ГАРКАВЕНКО, науковий співробітник

відділу грошово-кредитних відносин

ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України»

вул. Панаса Мирного, 26, 01011, Київ, Україна

e-mail: gvi1953@ukr.net

ORCID: <https://orcid.org/0009-0004-6869-6144>

Г.В. ЄРШОВА, канд. екон. наук,

старший науковий співробітник відділу грошово-кредитних відносин

ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України»

вул. Панаса Мирного, 26, 01011, Київ, Україна

e-mail: galina_yershova@ukr.net

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-8807-130X>

ВАЛЮТНА ПОЛІТИКА ТА ЇЇ ВПЛИВ НА РОЗВИТОК КОРПОРАТИВНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Досліджено основні зміни протягом 2014—2024 рр. у державній валютній політиці, а саме в її складових — валютно-курсовій політиці та діях регулятора щодо валютних обмежень як елемента валютного регулювання. Охарактеризовано їх вплив на діяльність корпоративного сектору, зроблено висновок, що коливання валютного курсу має вплив на всі групи бізнесу, а його інтенсивність залежить від каналу трансмісії. Доведено, що в умовах України оптимальним для бізнесу і держави буде повільна помірна девальвація шляхом встановлення режиму «повзучої прив'язки», а не гнучке курсоутворення з реалізацією беззаперечно прогнозованої і зрозумілої для бізнесу політикою НБУ.

Ключові слова: валютна політика; корпоративний сектор; девальвація; ревальвація; валютні обмеження.

Ц и т у в а н н я: Гаркавенко, В., Єршова Г. (2024). Валютна політика та її вплив на розвиток корпоративного сектору економіки України. *Економіка України*. 67. 12 (757). 26-50. <https://doi.org/10.15407/economyukr.2024.12.026>

© Видавець ВД «Академперіодика» НАН України, 2024. Стаття опублікована на умовах відкритого доступу за ліцензією CC BY-NC-ND license (<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>)

Одним з головних завдань валютної політики держави є забезпечення стабільності економічного зростання економіки, яке, у свою чергу, безпосередньо залежить від ефективного функціонування її корпоративного сектору. Водночас, незважаючи на значні зміни у валютній політиці України в останнє десятиріччя, питання її впливу і змін, що відбулися, на діяльність корпоративного сектору в науковій літературі представлено досить фрагментарно. Доцільність детального розгляду впливу валютної політики на розвиток корпоративного сектору актуалізується ще й тим, що більш як дворічний період інтенсивної війни фінансово істотно виснажив корпоративний сектор, не лише ускладнивши при цьому активізацію інвестиційної діяльності, але й негативно вплинувши на його операційну діяльність. Разом з тим запроваджені НБУ валютні обмеження для стабілізації економіки на початку 2022 р., на думку окремих експертів, штучно звужують можливості корпоративного сектору до ефективного функціонування і відновлення довоєнних темпів розвитку. Зважаючи на загострення питання економічного виснаження корпоративного сектору як ключової ланки в забезпеченні розвитку економіки й необхідності пошуку шляхів активізації його діяльності, на наш погляд, доцільно зосередитися на еволюції валютної політики в Україні останнього десятиріччя та її впливі на корпоративний сектор.

Питання впливу валютної політики на розвиток бізнесу і економіки в цілому є актуальним для будь-якої країни, що обумовило значну кількість як іноземних, так і вітчизняних досліджень з цієї проблематики. Серед зарубіжних науковців теоретичні й прикладні дослідження у сфері впливу валютної політики на економічний розвиток країни належать таким ученим, як В. Аргі, Дж. Гандолфо, М. Голдстайн, А. Гош, Р. Манделл, М. Флемінг, Л. Свенсон. Їх праці зосереджено на ґрунтовному розгляді питань впливу валютної політики на макроекономічну стійкість країни, курсоутворенні. Масштабні дослідження валютної політики проводяться вітчизняними науковцями. Зокрема, авторським колективом під керівництвом М. Крупки (Крупка та ін., 2012) всебічно вивчено питання економічного змісту валютно-курсової політики, її особливості в умовах дії режиму інфляційного таргетування. Ф. Журавка (2009) зосереджує увагу на дослідженні механізму реалізації валютної політики. О. Береславська, Я. Белінська, О. Дзюбик, Т. Унковська, Т. Богдан та інші розглядають валютну політику в контексті можливостей макроекономічної стабілізації економіки. Праці Д. Лук'яненка, А. Поручника, С. Шумської сконцентровано на дослідженні чинників формування обмінного курсу, його впливі на інфляційні процеси в країні. Зазначимо, що, на противагу зарубіжним, вітчизняні дослідження зосереджені переважно на питанні впливу валютної політики на макроекономічну ситуацію в країні й залишають поза увагою її тиск саме на діяльність і розвиток корпоративного сектору. Водночас висвітлення його проблем, що виникають під дією валютної політики, може створити підґрунтя для пошуку шляхів посилення ефективності державного регулювання у цій сфері.

Отже, **мета статті** — провести аналіз валютної політики держави, а саме таких її складових, як валютно-курсова політика і валютні обмеження, визначити її вплив на розвиток корпоративного сектору економіки України.

Наукові праці вітчизняних і зарубіжних учених формують теоретико-методологічну базу дослідження, яке здійснювалося на основі ретроспективного аналізу змін у валютній політиці держави за допомогою системного підходу на принципах об'єктивності й критичного аналізу, систематизації аналітичних і статистичних даних. Основні результати дослідження обґрунтовано на базі інтегрованого підходу.

Валютна політика є комплексним поняттям, яке в Україні не має чіткого законодавчого визначення¹. У науковій літературі її трактують як сукупність різноманітних державних заходів (економічних, правових тощо), здійснених з метою забезпечення соціально-економічного розвитку країни, підтримки її стійкого міжнародного валютно-фінансового становища (Воронова, 2011, с. 78), рівноваги платіжного балансу, стримування зростання безробіття, інфляції (Крупка та ін., 2012) тощо. Кожен науковець, ураховуючи мету свого дослідження, наголошує на окремих її аспектах, що й обумовлює різноманіття тлумачень економічного поняття валютної політики.

Узагальнюючи визначення багатьох науковців, можна констатувати, що термін «валютна політика» характеризує складову грошово-кредитної політики центрального банку країни (Дзюблюк, 2007, с. 17), представлену сукупністю правових, економічних і організаційних заходів, методів, форм, інструментів, застосовуваних державою у сфері валютно-фінансових і кредитних відносин для забезпечення реалізації поточних і стратегічних цілей держави. До складових валютної політики відносять валютно-курсову, дисконтну, девізну, політику диверсифікації золотовалютних резервів і міжнародно-кредитну політику (Крупка та ін., 2012). Сукупність дії усіх елементів валютної політики в підсумку впливає на загальний стан економіки країни.

Зважаючи на те, що метою нашого дослідження є визначення впливу змін валютної політики саме на діяльність корпоративного сектору, основна увага концентруватиметься на таких її складових, як валютно-курсова політика і дії регулятора щодо валютних обмежень як елемента валютного регулювання, реалізація яких, на наш погляд, впливає на формування моделі поведінки бізнесу як у коротко- і середньостроковому періодах, так і на довгострокову перспективу.

Оскільки вибір конкретних форм курсової політики справляє надзвичайно великий вплив на вирішення ключових проблем і на макро-, і на мікроекономічному рівнях, питання валютного курсу і валютної політики в Україні протягом усіх років було предметом гострих дискусій і стрижневою проблемою при розробці й реалізації антиінфляційних заходів, програм фінансової стабілізації, зовнішньоторговельної політики тощо. Еволюція ва-

¹ Міжнародний досвід говорить, що визначення валютної політики в країні юридично закріплюється, як правило, її валютним законодавством.

люотної політики в Україні у 1992—2024 рр. свідчить, що за цей період було застосовано майже всі відомі форми валютної політики, перш за все валютні обмеження, множинність курсів, фіксацію курсу, подвійний валютний ринок, регульований (у тому числі в межах «валютного коридору»), вільно плаваючий курс, а також різні інструменти впливу на валютний курс.

Попри всі зміни в курсоутворенні й функціонуванні валютного ринку (базові питання валютної політики), в Україні за період 1993—2023 рр. спостерігалися тенденції фактично фіксованого валютного курсу протягом тривалого часу, а потім його різке (обвальне) знецінення, про що свідчить динаміка курсу гривні. Так, унаслідок фінансової кризи 1998 р., що розпочалася з валютної кризи, спричиненої внутрішніми факторами (передчасною лібералізацією операцій, пов'язаних з рухом капіталу, застосуванням НБУ виключно ринкових інструментів регулювання²), до яких приєдналися зовнішні фактори³, офіційний курс гривні по відношенню до долара знецінився на 80,5 % за 1998 р. (з 1,899 грн до 3,427 грн) і ще на 52,2 % за 1999 р. (з 3,427 грн до 5,2163 грн), тобто у 2,7 разу за два роки.

Унаслідок фінансово-економічної кризи 2008—2009 рр., яка також розпочалася з валютної кризи, спричиненої високою обтяжливістю боргового навантаження на банківський сектор України у IV кв. 2008 р.⁴, що збіглося в часі зі складною ситуацією на зовнішніх ринках капіталу⁵ і вкрай несприят-

² Допуск нерезидентів до ринку ОВДП призвів до критичної залежності фінансової системи України від нерезидентів і створив умови для їх необмеженої можливості впливати на курсоутворення і стан валютного ринку, а децентралізація валютного ринку, яка була розпочата в 1995 р., дозволила комерційним банкам в умовах кризової ситуації узгоджено впливати на коливання курсу національної валюти по відношенню до іноземних валют шляхом подачі односторонніх заявок на купівлю-продаж іноземної валюти на УМВБ (місце курсоутворення). Як наслідок, в умовах створеної урядом фінансової піраміди у вигляді ОВДП спекулятивні дії нерезидентів і резидентів спровокували в Україні в II півріччі 1998 р. валютну кризу, яка перекинулася на інші сегменти фінансового ринку.

³ Зокрема, обвальне падіння курсу російського рубля по відношенню до іноземних валют на валютному ринку РФ, яка на той час була основним торговельним партнером України.

⁴ Надмірні й практично безконтрольні зовнішні запозичення банківського сектору України у 2004—2008 рр. і перехід більш як його третини (за часткою в статутному капіталі) під контроль іноземних банків призвели до залежності фінансової системи України від світових фінансових ринків і, з настанням кризових подій на цих ринках і вкрай несприятливої економічної та політичної ситуації в Україні, спровокували наприкінці 2008 р. кризу на внутрішньому валютному ринку. Чистий відплив коштів з банківського сектору України (без урахування прямих інвестицій) у IV кв. 2008 р. склав 2,2 млрд дол., що викликало лавиноподібне падіння курсу гривні. Лише запроваджений НБУ з жовтня 2008 р. мораторій на дострокове зняття коштів з депозитних рахунків перешкодив додатковому відпливу фінансів нерезидентів на суму близько 6 млрд дол.

⁵ Дефіцит “довіри” на світових фінансових ринках у цілому, і навіть більшою мірою в Україні, зумовив зменшення припливу довгострокових ресурсів і високої обсяги повернення короткострокових кредитів нерезидентам, а також відплив іноземної готівки з банківської системи.



Рис. 1. Динаміка офіційного курсу гривні до долара за 1996—2023 рр. (на кінець року)
Джерело: побудовано авторками за: Офіційний курс гривні щодо іноземних валют. Національний банк України. URL: <https://bank.gov.ua/ua/markets/exchange-rates> (дата звернення: 05.06.2024).

ливою економічною й політичною ситуацією всередині країни, гривня знецінилася на 52 % за 2008 р. і ще на 3,7 % за 2009 р. У післякризові 2010—2013 рр. відбувалася лібералізація відносин, пов'язаних з функціонуванням валютного ринку, проте цей період характеризувався відносною стабільністю на валютному ринку і курсу гривні, забезпеченою зменшенням валютних резервів, зростанням державного і валового зовнішніх боргів України.

Найбільш глибока девальвація гривні з часів її введення в 1996 р. відбулася під час фінансової кризи 2014—2017 рр. Якщо курс національної валюти з 31 грудня 1996 р. по 31 грудня 2013 р. знецінився з 1,889 до 7,993 грн за дол., тобто у 4,2 разу за 17 років, то за 2014—2017 рр. — з 7,993 до 28,067 грн за дол., або у 3,5 разу за чотири роки, причому лише за 2014 р. — у два рази (рис. 1). У цілому за період 1996—2023 рр. (з часу введення повноцінної національної валюти) курс гривні до долара впав у 14,86 разу.

Якщо враховувати фундаментальні чинники⁶, то доходимо висновку, що вони не могли призвести до такого рівня девальвації національної валюти, передусім, у 2014—2016 рр. Так, дефіцит платіжного балансу України у 2014 р. практично дорівнював дефіциту в кризовому 2009 р. (понад 13,3 млрд дол.), але курс національної валюти на кінець 2009 р. порівняно з початком 2008 р. знецінився на 58 % (з 5,05 до 7,985 грн/дол.), а з початку лютого 2014 р. до 26 лютого 2015 р. — у 3,75 разу (з 7,993 до 30,010 грн/дол.). Зазначимо, що валютний курс, з одного боку, виконує функцію регулювання торговельного і платіжного балансів тощо, а з іншого — сам залежить від стану торговельного і платіжного балансів, міжнародних резервів, структури економіки країни, економічної політики держави, перш за все валютної, зовнішньоторговельної, грошово-кредитної, бюджетно-податкової.

⁶ Передусім, стан платіжного балансу, вплив якого на співвідношення попиту і пропозиції на валютному ринку й, відповідно, на рівень валютного курсу має комплексний характер і певною мірою відображає дію всіх інших курсоутворюючих факторів.

Поза сумнівом, велику роль у девальвації курсу гривні відіграли дестабілізаційні чинники: політична нестабільність, анексія Криму і початок бойових дій у Донбасі, накопичені за попередні роки економічні проблеми. Проте основною причиною падіння курсу гривні у 2014—2017 рр. стали **прорахунки у валютно-курсовій і грошово-кредитній політиці НБУ**.

В умовах погіршення платоспроможності країни, на тлі політичної кризи, що розпочалася наприкінці 2013 р., і пов'язаного з цим масового відпливу коштів з банків у лютому 2014 р. НБУ запровадив, причому в неправовий спосіб⁷, режим вільно плаваючого валютного курсу (замість керованого, під контролем НБУ, плаваючого валютного курсу), який був неприйнятний на визначеному етапі розвитку економіки країни. Згодом Україна взяла зобов'язання перед МВФ дотримуватися цього режиму й далі.

Запровадження вільно плаваючого валютного курсу в Україні, його дотримання в умовах кризи, рецесії і політичної нестабільності, з одночасним широкомасштабним і безконтрольним рефінансуванням банків, відіграли ключову роль у дестабілізації валютного ринку і наступного стрімкого знецінення курсу національної валюти, неефективного використання міжнародних резервів⁸, що у 2014—2016 рр. призвело до безпрецедентної за масштабами банківської кризи. Девальвація національної валюти у 2016—2017 рр.⁹ була значно меншою, ніж у 2014—2015 рр., а на кінець 2018 р. взагалі змінилася ревальвацією, що відбулася завдяки відносній стабілізації ситуації на валютному ринку, вагомими чинниками якої були зменшення обсягів рефінансування банків, адміністративні обмеження й підвищення облікової ставки НБУ, тобто за рахунок дії інструментів грошово-кредитної і валютно-урсової політики центробанку. Періодичні прояви дестабілізації, що спостерігалися на валютному ринку, НБУ «гасив» продажем валюти, адже чинний режим курсоутворення і його валютна політика унеможливили не лише відсутність різких коливань курсу й утримання стабільної ситуації на валютному ринку, а й прогнозованість курсу.

Разом з тим в останні роки валютний курс, виходячи із загальноприйнятої практики, не можна вважати вільно плаваючим, оскільки після «великого розгулу спекулянтів на ринку» і значного падіння курсу НБУ адміністративними методами зупиняв спекулятивні дії, стримуючи подальше падіння або забезпечуючи повернення курсу на попередній рівень. Саме тому найбільш прийнятною назвою режиму валютного курсу в Україні останніх років, до повномасштабного вторгнення РФ, могла б стати така: *«курс, що визначається спекулянтами за участі регулятора»*.

⁷ НБУ змінив режим курсоутворення з 6 лютого 2014 р. — без внесення змін до «Положення про встановлення офіційного курсу гривні до іноземних валют та курсу банківських металів». Лише в березні 2014 р. своєю постановою він його узаконив.

⁸ Чисті інтервенції НБУ на продаж валюти становили: у 2014 р. — 9,2 млрд дол., у 2015 р. — 157 млн дол.

⁹ Номінальний курс гривні до долара за 2014 р. знизився на 97,3 %, за 2015 р. — на 52,2 %, за 2016 р. — на 13,3 %, за 2017 р. — на 3,2 %, а за 2018 р. зміцнився на 1,4 %.

Зазначимо, що країни самостійно визначають режим валютного курсу, обираючи один з видів системи фіксованих або плаваючих / гнучких курсів¹⁰. Однак відсутність закріпленого режиму валютного курсу в українському законодавстві дає НБУ можливість самостійно визначати цей режим, без взаємозв'язку з іншими складовими економічної політики уряду. Більше того, якщо в «старому» валютному законодавстві¹¹ і не було норми щодо валютного режиму, якого дотримується Україна, то були хоча б дві окремі статті, які стосувалися безпосередньо валютного курсу (ст. 8 «Валютний (обмінний) курс») і джерела для його підтримки (ст. 15 «Офіційні валютні резерви»), тоді як у «новому» валютному законодавстві¹² про курс згадується лише в принципах валютного регулювання (ст. 2), одним з яких визначено «самостійність та ринковість валютного регулювання, що передбачає гнучкість валютного курсу».

Продовженням «курсової» лібералізації 2014 р. стала широка валютна лібералізація 2019—2021 рр., започаткована відповідним Законом України, прийнятим без урахування власного досвіду руйнівних економічних наслідків від передчасної лібералізації валютних операцій, міжнародного досвіду поступової лібералізації фінансових ринків, практики застосування розвинутих країнами навіть натеper певних обмежень, пов'язаних з рахунком операцій з капіталом. Де-факто валютна лібералізація виявилася небезпечним етапом формування в Україні спекулятивної фінансової моделі, адже найбільші вигоди від неї отримали фінансові спекулянти, передусім нерезиденти, у частині як одержання надприбутків, так і легкості виведення капіталу з України. Зокрема, це стосується операцій нерезидентів з ОВДП.

Приплив спекулятивного іноземного капіталу через канал ОВДП (за 2019 р. — 4,2 млрд дол.) став головним чинником зростання обсягів міжбанківського валютного ринку і перевищення пропозиції валюти над її попитом і, як наслідок, суттєвого зміцнення курсу гривні у 2019 р. й збільшення міжнародних резервів. За 2019 р. гривня ревальвувала на 14,4 % (з 27,688 до 23,686 грн/дол.). При цьому спостерігалася пряма залежність між зміцненням курсу гривні (збільшенням обсягів продажу валюти клієнтами) і

¹⁰ Фіксація курсу по відношенню до однієї валюти або обмеження коливань курсу до однієї валюти; фіксація курсу по відношенню до «кошика» валют; плаваючий, згідно з визначеним індикатором, або плаваючий по відношенню до однієї валюти; контрольований або регульований плаваючий курс (режим керованої гнучкості), коли центробанк постійно змінює курс залежно від стану платіжного балансу, рівня інфляції чи валютних резервів, але без обов'язковості чи автоматизму (такий режим існує в багатьох країнах); незалежний плаваючий курс (вільне плавання), коли курс визначається на ринку і центробанк не втручається в цей процес.

¹¹ Про систему валютного регулювання та валютного контролю. Декрет Кабінету Міністрів України № 15-93 від 19.02.1993 р. Втратив чинність на підставі Закону № 2473-VIII (2473-19) від 21.06.2018 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/15-93#Text>

¹² Про валюту і валютні операції. Закон України № 2473-VIII від 21.06.2018 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2473-19#Text>

придбанням нерезидентами гривневих ОВДП. Водночас на зростання обсягів валютного ринку впливали й інші фактори, передусім — продаж валюти НАК «Нафтогаз» і зростання експорту товарів.

У 2020 р., у зв'язку з початком світової фінансової кризи, спричиненої високою невизначеністю щодо подальшого поширення коронавірусу і загрозою дефолту в Україні, приплив валюти нерезидентів у ОВДП миттєво перетворився на відплив (у 2020 р. мінус 1,2 млрд дол.). Підвищений попит на іноземну валюту з боку нерезидентів посилювався негативними очікуваннями резидентів щодо знецінення національної валюти і активізацією спекулятивних операцій банків, надлишкова гривнева маса яких ще в лютому 2020 р. почала перетікати з депозитних сертифікатів НБУ¹³ на валютний ринок (унаслідок суттєвого зниження облікової ставки й дохідності депозитних сертифікатів). Активізації спекулятивних операцій сприяли окремі заходи з подальшої лібералізації валютних операцій¹⁴. Як наслідок, за 2020 р. гривня знецінилася на 19,4 % (з 23,686 грн/дол. на кінець 2019 р. до 28,275 грн/дол. на кінець 2020 р.). Девальвація гривні була б ще глибшою, якби НБУ не направив як інтервенції на її підтримку майже 3,9 млрд дол. Стримувальним фактором девальвації виявилось також перевищення пропозиції клієнтами валюти над попитом на неї на валютному ринку у квітні — червні 2020 р., що відбулося внаслідок суттєвого зменшення купівлі валюти імпортерами через карантин, пов'язаний з пандемією коронавірусу.

У 2021 р. гривня ревальвувала на 3,9 % (з 28,275 до 27,174 грн/дол.) насамперед завдяки припливу капіталу в державний сектор — через канал ОВДП, розміщення єврооблігацій, отримання макрофінансової допомоги від ЄС і кредиту від Світового банку. Таким чином, перехід до вільно плаваючого курсу і лібералізація валютних операцій, що відбувалася до повномасштабного вторгнення РФ в Україну, активізували спекулятивні операції резидентів і нерезидентів й призвели до різких коливань курсу національної валюти; підтвердили, що приплив спекулятивного капіталу може миттєво перетворитися на відплив і зруйнувати курсову стабільність; вкотре довели, що українська економіка виступає майданчиком для отримання спекулятивних зисків для іноземних інвесторів і відмивання коштів, що

¹³ У депозитних сертифікатах НБУ було сконцентровано в середньому близько 150 млрд грн (понад 6 млрд дол.).

¹⁴ Зокрема, банкам було надане право самостійно, на підставі своїх внутрішніх документів, ухвалювати рішення про необхідність подання клієнтом разом із заявою документів, пов'язаних із здійсненням валютних операцій з купівлі-продажу-обміну іноземної валюти (до лібералізації порядок купівлі валюти суб'єктами ринку, а також підстави й необхідні документи для її купівлі в розрізі резидентів і нерезидентів були чітко виписані за видами операцій у нормативно-правових актах НБУ); було вдвічі збільшено ліміти валютної позиції банків, що розширило їх можливості здійснювати власні операції на міжбанківському валютному ринку; іноземним банкам надане право проводити операції з купівлі-продажу іноземної валюти за гривню між собою, здійснюючи розрахунок через кореспондентські рахунки в українських банках.

надходять з офшорних юрисдикцій; неймовірно посилили ризики дестабілізації валютного ринку й стрімкої девальвації гривні, збільшення дефіциту поточного рахунку платіжного балансу і боргової залежності країни.

Одночасно із запровадженням режиму вільно плаваючого курсу гривні у 2014 р. НБУ оголосив про перехід до режиму інфляційного таргетування¹⁵. Проте ці два режими є абсолютно несумісними з перехідною економікою, до якої відноситься українська. Режим таргетування інфляції, узятий за основу грошово-кредитної політики НБУ, є неприйнятним для економіки України на сучасному етапі, адже причиною високого рівня інфляції у нас є не надлишкова пропозиція грошей, а стрімке підвищення цін на енергоносії і комунальні послуги, девальвація і спад виробництва. Це свідчить, що інфляцію, яка є похідною, взято як основний «таргет», тобто ціль, щоб вона вплинула на причину. В таких економіках, як українська, таргетом повинен бути валютний курс, адже від нього залежать і є похідними всі подальші елементи економіки. Застосування режиму таргетування інфляції в умовах експорто- та імпортозалежної економіки, монополізму на енергоносії і ціни на комунальні послуги, високого рівня тінізації і доларизації економіки, не працюючого фінансового ринку, погіршення купівельної спроможності населення позбавлене сенсу і лише погіршує економічну ситуацію.

Відсоткова політика НБУ, що з 2014 р. і до повномасштабного вторгнення РФ в Україну слугувала інструментом таргетування інфляції, мала істотні дестабілізуючі наслідки, адже каталізувала зростання спекулятивних операцій на фінансовому ринку, надмірні витрати при здійсненні державних запозичень і — що найбільш відчутно для майбутнього економіки — пригнічення, а подекуди й руйнування стимулів банківського сектору для кредитування бізнесу (Harkavenko, Yerzhova, 2023). Зокрема, в умовах системного профіциту ліквідності вітчизняного банківського сектору висока ставка за депозитними сертифікатами НБУ стимулювала банки до вкладання коштів у них, чим зумовила суттєве зростання мобілізаційних операцій Нацбанку¹⁶, обсяги яких за 2021 р. зросли в 50 разів порівняно з 2013 р.

Попри те, що політика НБУ була спрямована виключно на досягнення інфляційних цілей, інфляція перебувала за межами цільового коридору переважну більшість років цього періоду. Так, після впровадження інфляційного таргетування і затвердження Стратегії монетарної політики на 2016—2020 роки було визначено інфляційні таргети на рівні: 2016 р. — 12 % +/- 3 %; 2017 р. — 8 % +/- 2 %; 2018 р. — 6 % +/- 2 %; 2019—2020 рр. —

¹⁵ Відповідно до Основних засад грошово-кредитної політики на 2014 рік, Стратегія грошово-кредитної політики в середньостроковій перспективі передбачала застосування режиму інфляційного таргетування, повне запровадження якого мало відбутися в другій половині 2015 р.

¹⁶ Через депозитні сертифікати НБУ було мобілізовано (за оборотами) у 2014 р. 1,456 трлн грн, у 2015 р. — 2,8 трлн грн, у 2016 р. — 2,9 трлн грн, у 2017 р. — 2,7 трлн грн, у 2018 р. — 2,9 трлн грн, у 2019 р. — 5,1 трлн грн, у 2020 р. — 10,8 трлн грн, у 2021 р. — 13,6 трлн грн (тоді як у 2013 р. — 0,3 трлн грн).

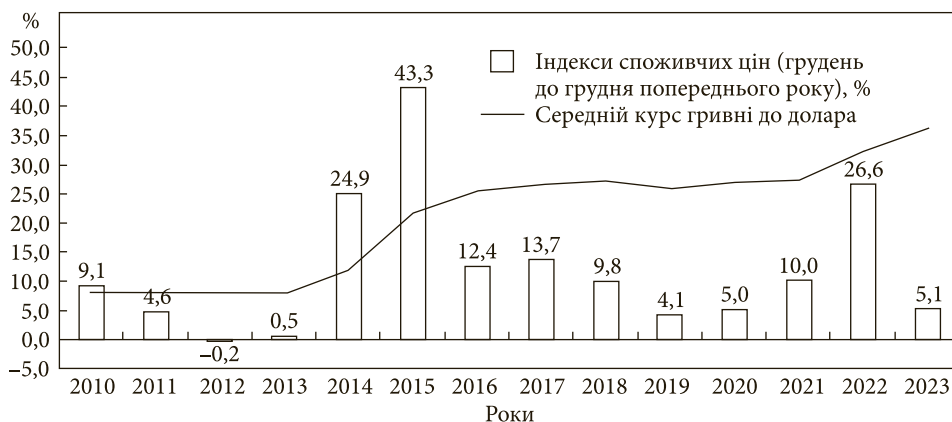


Рис. 2. Річна інфляція в Україні й курс гривні до долара у 2010—2023 рр.

Джерело: побудовано авторками за: Офіційний курс гривні щодо іноземних валют. Національний банк України. URL: <https://bank.gov.ua/ua/markets/exchange-rates>; Індекс споживчих цін (грудень до грудня попереднього року). Державна служба статистики України. URL: <https://www.ukrstat.gov.ua/>

5 % $\pm$ 1 %¹⁷. Надалі інфляційний таргет на постійній основі визначено в межах 5 % $\pm$ 1 %.

Водночас з фактичних даних (рис. 2) видно, що регулятор при виникненні внутрішніх або зовнішніх шоків не спроможний контролювати інфляцію у визначених межах. Це означає, що в разі економічних шоків економіка, зокрема бізнес, зазнавали одночасного удару від як стрімкого підвищення інфляції, так і знецінення національної валюти.

Після початку повномасштабної війни НБУ тимчасово — на період воєнного стану — ухвалив рішення не використовувати ринкові монетарні інструменти, зокрема, ключову (облікову) ставку як основний інструмент грошово-кредитної (монетарної) політики, тобто **відійшов від режиму інфляційного таргетування**¹⁸. У перший день повномасштабного вторгнення РФ Нацбанк зафіксував курс гривні до долара на рівні, на якому він діяв 24 лютого 2022 р. (29,2549), запровадив низку валютних обмежень (на купівлю валюти і транскордонні платежі, зняття коштів з валютних рахунків тощо)¹⁹. Це дало можливість запобігти паніці на валютному ринку, зупинити можливу неконтрольовану девальвацію національної валюти,

¹⁷ Стратегія монетарної політики на 2016—2020 роки. Національний банк України, 2015. URL: [https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/%D0%A1%D1%82%D1%80%D0%B0%D1%82%D0%B5%D0%B3%D1%96%D1%8F%20v11%20\(17%2008%202015\).pdf?v=7](https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/%D0%A1%D1%82%D1%80%D0%B0%D1%82%D0%B5%D0%B3%D1%96%D1%8F%20v11%20(17%2008%202015).pdf?v=7)

¹⁸ Основні засади грошово-кредитної політики на період воєнного стану. Схвалено рішенням Ради Національного банку України від 15 квітня 2022 року. URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/MPG-ml_2022.pdf?v=10

¹⁹ Про роботу банківської системи в період запровадження воєнного стану. Постанова Правління НБУ № 18 від 24.02.2022 р. (із змінами, внесеними постановою Правління НБУ № 21 від 24.02.2022 р.). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0018500-22#Text>

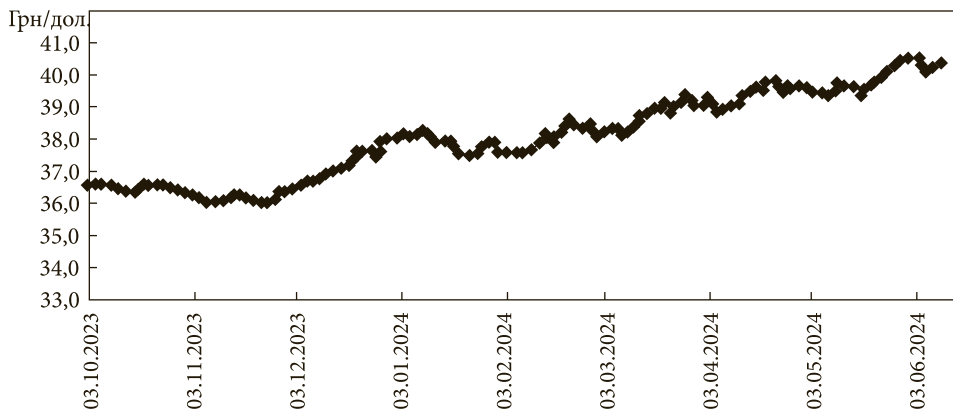


Рис. 3. Зміна курсу гривні до долара з 3 жовтня 2023 р. по 10 червня 2024 р., грн/дол.
Джерело: побудовано авторками за: Національний банк України. URL: <https://bank.gov.ua/ua/markets/exchangerates>

стримати переведення населенням власних банківських заощаджень у валюту, сповільнити зростання цін на імпортовані товари і необігрунтований вплив валюти з України.

З 21 липня 2022 р. офіційний валютний курс гривні до долара було зафіксовано на рівні 36,5686 грн за 1 дол., тобто з 24 лютого по 21 липня 2022 р. він девальвував на 25 %. Середньозважений готівковий курс (за продажем) девальгував за цей період²⁰ з 30,3331 до 38,0529 грн за 1 дол., або на 25,5 %. Таким чином, фактично нове значення офіційного курсу було зафіксоване на рівні девальвації готівкового курсу. Фіксація офіційного обмінного курсу гривні, здійснена НБУ після початку військових дій, та його перегляд у липні 2022 р. були цілком виправданими. Ефективність заходів, запроваджених Нацбанком на початку повномасштабної військової агресії у 2022 р., зокрема вчасне встановлення фіксованого курсу і валютних обмежень, а також міжнародна допомога у вигляді кредитів і грантів убезпечили від збільшення дефіциту платіжного балансу України до рівня, який міг би повністю «обнулити» валютні резерви НБУ і, відповідно, призвести до кількаразової девальвації національної валюти.

Після відносної адаптації економіки до умов війни і зниження панічних настроїв населення з 3 жовтня 2023 р. НБУ запровадив режим керованої гнучкості валютного курсу, який діє дотепер. Нацбанк контролює валютний курс, а коливання на ринку згладжує за рахунок валютних інтервенцій. Зрозуміло, що, з огляду на дефіцит валютних надходжень, передусім через зниження обсягів експорту (в тому числі через його логістичні обмеження, які перешкоджають зростанню його фізичних обсягів) і недостатність джерел зовнішнього фінансування України, подальша девальвація національної валюти була неминучою, адже утримання фіксованого

²⁰ До 21 травня 2022 р. курс продажу клієнтам готівкової іноземної валюти обмежувався 10 % від офіційного курсу НБУ, після чого встановлювався уповноваженою установою.

курсу протягом тривалого часу дуже дорого коштує державі й постійно збільшує його розрив з реальним курсом. Так, з 3 жовтня 2023 р. по 10 червня 2024 р. гривня девальвувала на 10 % (рис. 3) і, за прогнозами аналітиків, й далі поступово втрачатиме свою вартість. Зокрема, регулярні опитування НБУ щодо курсових очікувань²¹ свідчать, що в наступні 12 місяців бізнес очікує подальшої девальвації гривні, а курсові очікування коливаються в межах 41,13—41,31 грн/дол.

Зазначимо, що перехід від фіксованого курсу до режиму керованої гнучкості призвів до коливань у бік як девальвації, так і ревальвації. Оскільки об'єктивні чинники ревальвації курсу національної валюти сьогодні й у найближчій перспективі відсутні, логічним кроком, на наш погляд, була б **повільна помірна девальвація шляхом встановлення режиму «позучої прив'язки», а не гнучке курсоутворення**. Такий підхід виглядає виправданим у контексті недопущення реальної ревальвації гривні, зменшення втрат міжнародних резервів, уникнення таких негативних наслідків, як гальмування внутрішнього виробництва за каналами скорочення експорту і нарощування імпорту, а також запровадження передбачуваності й прогнозованості валютного курсу.

Слід зазначити, що істотна волатильність обмінного курсу притаманна країнам — сировинним експортерам (до яких відноситься і Україна), що обумовлено високою залежністю від цін на товарних ринках (Almukhtar, 2013). Для вітчизняного бізнесу фактор значних коливань курсу національної валюти за впливовістю щодо очікувань стосовно зростання цін і, відповідно, впливу на їх господарську діяльність входить до трійки визначальних, поступаючись місцем лише фактору воєнних дій і збільшенню витрат на виробництво²². Бізнес відзначає істотну залежність цін власної продукції, цін на споживчих і товарних ринках від коливань валютних курсів (рис. 4) і меншу — від цього фактора у сфері взаємодії з банківською системою, а також помірний вплив на спроможність підприємства розширювати власне виробництво. Підкреслимо, що помірний вплив фактора коливань валютного курсу на останні дві сфери діяльності бізнесу не слід оцінювати як незначущий, однак порівняно з іншими проблемами він ранжирується як не першочерговий.

На бізнес зміни валютного курсу діють нерівномірно. Зокрема, ревальвація національної валюти призводить до здешевлення імпорту, що сприяє зростанню його обсягів і зменшенню обсягів виробництва продукції на внутрішньому ринку, орієнтованих на експорт. За окремими підрахунками, ревальвація національної валюти на 1 % спричиняє зниження темпів промислового виробництва на 12,6 % (Недобор, 2011).

²¹ Курсові очікування. Дані на 11.03.2024 р. Національний банк України. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/nbusurvey>

²² Ділові очікування підприємств України IV кв. 2023 року. Вип. 4 (72). С. 10. Департамент статистики та звітності. Національний банк України. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/dilovi-ochikuvannya-pidpriyemstv-iv-kvartal-2023-roku>

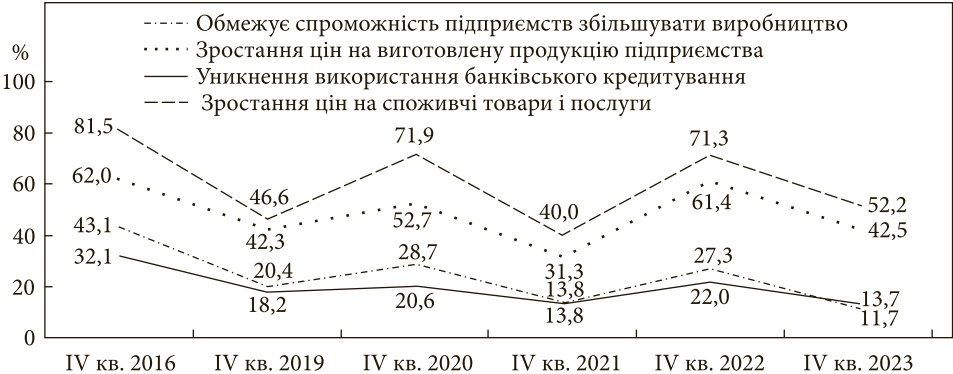


Рис. 4. Фактор значних коливань курсу гривні щодо інших валют для підприємств корпоративного сектору (баланс відповідей), %
Джерело: побудовано авторками за: Ділові очікування підприємств (за відповідні періоди). Національний банк України. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/nbusurvey>

Баланс відповідей підприємств стосовно впливу фактора значних коливань курсу гривні щодо інших валют, %

Роки	Підприємства, які здійснюють лише експортні операції	Підприємства, які здійснюють лише імпортні операції	Підприємства, які здійснюють експортно-імпортні операції	Підприємства, які не здійснюють експортно-імпортних операцій
Фактор зростання цін на виготовлену підприємствами продукцію				
IV кв. 2016	59,2	86,0	74,1	52,0
IV кв. 2019	50,8	61,8	53,4	27,7
IV кв. 2020	48,6	67,6	66,8	41,0
IV кв. 2021	35,7	48,3	44,5	17,5
IV кв. 2022	28,0	43,8	33,5	18,6
IV кв. 2023	46,0	63,9	56,1	28,8
Фактор зростання цін на споживчі товари і послуги				
IV кв. 2016	69,0	86,0	89,1	78,9
IV кв. 2019	50,8	49,4	55,7	38,9
IV кв. 2020	56,9	85,1	80,6	66,1
IV кв. 2021	42,9	40,0	44,1	36,5
IV кв. 2022	76,0	79,7	78,6	63,5
IV кв. 2023	54,0	69,4	58,6	43,8

Джерело: складено авторками за: Ділові очікування підприємств (за відповідні періоди). Національний банк України. URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/BOS_2019-Q4.pdf?v=7

Негативний вплив ревальвації є відчутнішим для виробників продукції проміжного споживання, тоді як виробники продукції, орієнтованої на кінцеве споживання, мають зворотний ефект (Недобор, 2011). Водночас ре-

вальвація національної валюти сприяє зниженню собівартості продукції, у якій міститься значна частка іноземних комплектуючих чи сировини; здешевлює для бізнесу обслуговування валютних зобов'язань і підвищує їх інвестиційну активність. На противагу ревальвації, девальвація, на думку багатьох науковців, надає окремі переваги для внутрішнього виробника. Зокрема, вона забезпечує вигідніше становище для експортерів, збільшуючи їх прибуток (Овчаренко, 2012). Такою практикою свого часу користувався Китай, девальвуючи юань для стимулювання своїх експортних спроможностей²³. Однак ефект для внутрішнього виробника є недовготривалим, а демпінг і надмірний протекціонізм на зовнішніх ринках провокують упровадження обмежувальних заходів з боку іноземних контрагентів і створюють передумови для розгортання валютних війн, що вкрай негативно позначається на економіках усіх країн (Пруський, 2014). Разом з тим з воєнного досвіду діяльності вітчизняного бізнесу можна дійти висновку, що, навіть при отриманні експортерами незначних переваг під час девальвації національної валюти, інші фактори²⁴ здатні нівелювати їх позитивний ефект.

Про нерівномірність впливу фактора валютних коливань на бізнес наочно свідчить сприйняття його вітчизняними підприємствами. Так, його негативний тиск найбільш критично оцінюють підприємства-імпортери і підприємства, що займаються експортно-імпортними операціями (табл.). Підприємства ж, які працюють суто на внутрішньому ринку, відзначають менший вплив валютних коливань на їх діяльність (у IV кв. 2023 р. лише 28,8 % опитаних підприємств зазначили цей фактор як такий, що впливає на зростання цін на виготовлену ними продукцію).

Отже, коливання валютного курсу впливають на всі групи бізнесу, а його інтенсивність залежить від каналу трансмісії. Зокрема, якщо підприємства, які здійснюють зовнішньоекономічну діяльність, відчують швидкий і безпосередній ефект від зміни валютного курсу, то внутрішньоорієнтовані підприємства відчують його за рахунок інтенсифікації інфляційних процесів (зокрема, підвищення цін на сировину і матеріали)²⁵.

Знецінення вітчизняної грошової одиниці призводить до здорожчання імпортованої сировини і товарів, що з незначним часовим лагом спричиняє зростання цін на внутрішньому ринку (внаслідок перенесення на кінцеву ціну продукції вартості її імпортованих складових, що здорожчали). «Ефект

²³ Валютні війни: як держави маніпулювали своїми валютами й до яких згубних наслідків це призвело. *Вокс Україна*. 2018. 22 квіт. URL: <https://voxukraine.org/valyutni-vijni-yak-derzhavi-manipulyuvati-svoyimi-valyutami-j-do-yakih-zgubnih-naslidkiv-tse-prizvelo> (дата звернення: 04.06.2024).

²⁴ Маються на увазі проблеми з логістикою, воєнні ризики, розрив ділових відносин з окремими контрагентами, викликаний зривом термінів виконання контрактів, порушенням платіжної дисципліни тощо.

²⁵ У IV кв. 2023 р. 40,5 % підприємств, що не здійснюють зовнішньоекономічної діяльності, третім за значущістю (після війни і дорогих енергоносіїв) фактором впливу на обмеження спроможності збільшувати виробництво називали здорожчання сировини й матеріалів.



Рис. 5. Імпортна квота за товарами і послугами, %

Джерело: побудовано авторками за: Зовнішня торгівля (за відповідні періоди). Національний банк України. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/sector-external>

перенесення» (Ковбаса, Махаурі, 2021) значною мірою притаманний країнам з істотною залежністю від імпорту, до яких належить і Україна. Зокрема, імпортна квота за товарами в Україні на кінець 2023 р. становила 35,5 %, а за товарами й послугами — 49,5 % (рис. 5). Незважаючи на зниження імпоротної квоти відносно попередніх періодів (2014—2018 рр.), вона залишається на високому рівні, а з огляду на значні втрати бізнесу від війни може значно зрости з поживленням економічної активності. Також слід урахувати структуру експорту та імпорту країни. Так, якщо вітчизняний експорт сконцентрований переважно на сировинних товарах, ціна яких формується під впливом кон'юнктури світових ринків, то імпортує Україна здебільшого високотехнологічні товари, ціни на які є достатньо сталими і зазвичай не мають тренду на різке зниження.

Крім зростання витрат через підвищення імпоротної квоти каналами впливу девальвації національної валюти на корпоративний сектор також є:

- *зростання боргового навантаження.* Зобов'язання, номіновані в іноземній валюті (як перед вітчизняними, так і перед іноземними кредиторами), за відсутності достатнього обсягу валютної виручки для їх покриття в разі знецінення національної валюти призводять до збільшення боргового навантаження (у гривневому еквіваленті) й, відповідно, зниження прибутковості внаслідок зростання витрат на обслуговування валютних зобов'язань, і провокують негативні зміни в структурі капіталу підприємства (Мищенко та ін., 2008). Зазначимо, що даний ризик здебільшого притаманний імпортерам і підприємствам, які, не здійснюючи зовнішньоекономічної діяльності, мають валютні зобов'язання. Експортери ж хеджують такі ризики отриманням доходів у валюті. Наприклад, такі вітчизняні гіганти агроекспорту, як «Кернел» і МХП, хоча й мають значну частку валютних зобов'язань, хеджують їх за рахунок валютної виручки²⁶, що дає їм можливість знижува-

²⁶ A leading international food and agrotech company. Annual report and accounts 2022. URL: <https://api.next.mhp.com.ua/images/20ad4/aeac4/bfc7f1f5badd2.pdf>; Kernel Holding S.A. Annual report. For the year ended 30 June 2023. URL: https://www.kernel.ua/wp-content/uploads/2023/10/FY2023_Kernel_Annual_Report.pdf

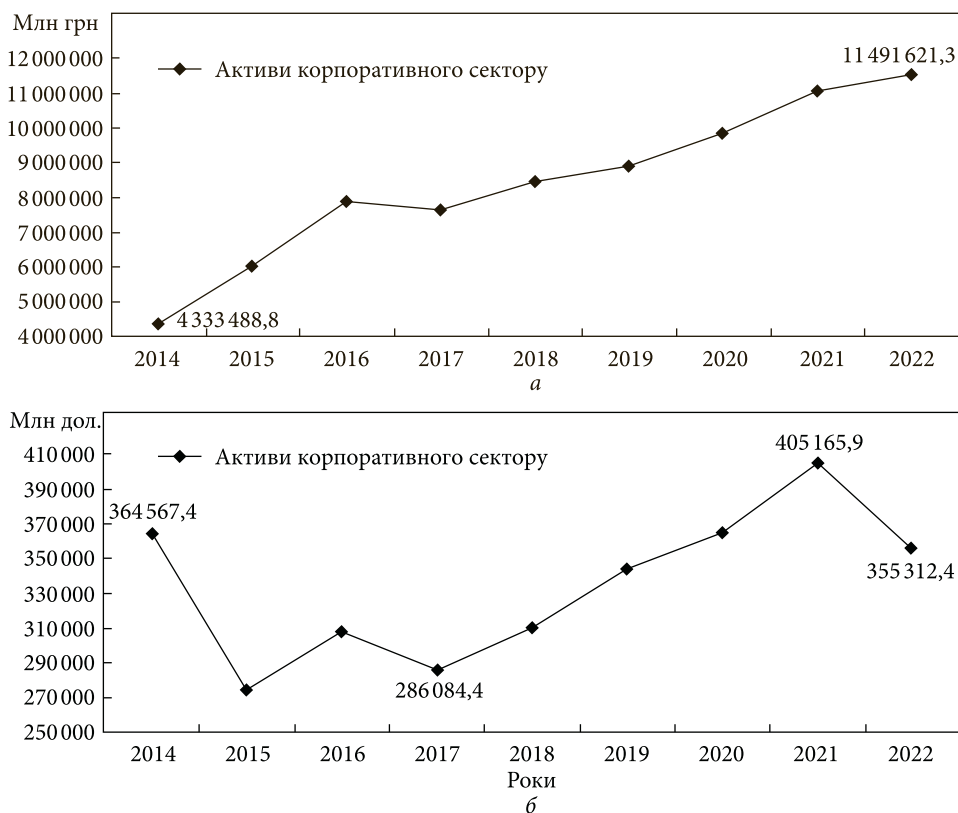


Рис. 6. Динаміка вартості активів корпоративного сектору протягом 2014—2022 рр., млн грн а) і еквівалент у млн дол. б).

Джерело: розраховано авторками за: Державна служба статистики України. URL: <https://www.ukrstat.gov.ua/>; Національний банк України. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/sector-external#6>

ти свої валютні ризики. Валютний ризик для таких компаній не входить у шорт-лист першочергових ризиків фінансово-господарської діяльності;

- *зростання витрат на фінансування персоналу.* Зниження купівельної спроможності заробітної плати внаслідок здорожчання валюти зумовлює необхідність її підвищення або призводить до посилення ризиків втрати кваліфікованого персоналу (Крупка та ін., 2012). Запобігаючи впливу робочої сили, корпоративний сектор вишукує резерви для підвищення заробітних плат працівникам або перекладає такі витрати на кінцевий продукт, сприяючи розкручуванню інфляційної спіралі. У сукупності з подорожчанням імпортованих компонентів виробництва підвищення витрат на заробітну плату впливають на зростання собівартості продукції. Бізнесу стає дедалі важче зберігати баланс між утриманням попиту на свою продукцію й забезпеченням прибутковості, що генерує значну невизначеність і фінансову нестабільність;

- *зниження вартості активів (низька капіталізація).* Девальвація гривні відчутно позначається на вартості активів підприємств (рис. 6). Зокрема, про-

тягом 2014—2022 рр. у гривневому вираженні активи підприємств корпоративного сектору України мали постійну динаміку зростання, збільшившись за цей період з 4 333,5 млрд грн до 11 491,6 млрд грн. Водночас у доларовому еквіваленті вартість активів мала нерівномірну динаміку і на кінець 2022 р. становила 355,3 млрд дол., що менше від результатів 2014 р. на 9,3 млрд дол.

Серед наукової спільноти в цьому контексті існує думка, що девальвація внутрішньої валюти сприяє залученню іноземних інвесторів, оскільки активи стають дешевшими відносно іноземних аналогів. Дане твердження виглядає логічним, однак, на нашу думку, воно було б повністю справедливим у разі однакових бізнес-ризиків у країнах. На практиці ж ризики інвестора в Україні²⁷ є найбільшими з-поміж країн Європи, що нівелює для іноземного інвестора позитив від «дешевого» заходу на український ринок. Водночас знецінення активів у доларовому еквіваленті не дає можливості максимізувати прибутки, які для інвестора прямо залежать від вартості акцій підприємства (Хопчан, 2016), його фінансового становища й прибутковості.

Не менш важливим каналом впливу валютної політики держави на діяльність корпоративного сектору є валютні обмеження. З позиції держави система валютних обмежень є дієвим інструментом, що дозволяє в кризових періодах зупинити панічний відплив капіталу за кордон, стабілізувати ситуацію на валютному ринку. В Україні такі заходи застосовувалися неодноразово (П'янова, 2016), а одним з прикладів їх реалізації можна назвати рішення НБУ, запроваджені у 2014 р.²⁸, якими, серед іншого, було введено: обмеження строку розрахунків за експортно-імпортними операціями (до 90 днів); введення обов'язкового продажу підприємствами 75 % надходжень у валюті на міжбанківському валютному ринку (згодом було замінено на 100 %²⁹), заборона на репатріацію дивідендів (часткова, а згодом повна).

Зазначимо, що за 26-річний термін дії «старого» валютного законодавства періодична відмова від обов'язкового продажу іноземної валюти резидентами, а також збільшення граничних строків здійснення розрахунків за експортно-імпортними операціями — з огляду на стан розвитку економіки — підтверджують істотний вплив таких кроків на валютний ринок та їх передчасність для вітчизняної економіки. Зокрема, в умовах кризової ситуації на валютному ринку в II півріччі 1998 р. резиденти-експортери, які в цей період у законодавчому порядку не були обтяжені зобов'язаннями щодо обов'язкового продажу валютних надходжень на їх рахунки, скористалися можливістю не пропонувати для продажу іноземну валюту, що від-

²⁷ Наприкінці 2023 р. ризики для України оцінювалися на рівні 17,55 %, а премія за ризик за акціями досягла 22,25 % (Country Default Spreads and Risk Premiums. Last updated: 2024. Jan 05. URL: https://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New_Home_Page/datafile/ctryprem.html).

²⁸ Про врегулювання ситуації на валютному ринку України. Постанова Правління НБУ № 515 від 20.08.2014 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0515500-14#Text>

²⁹ Про внесення змін до постанови Правління Національного банку України від 20 серпня 2014 року № 515. Постанова Правління НБУ № 534 від 28.08.2014 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0534500-14#n2>

разу відобразилося на валютному ринку³⁰. Комплекс антикризових заходів, здійснених НБУ разом з урядом, дозволив стабілізувати ситуацію на фінансовому ринку. Натомість, запровадження Нацбанком у серпні 2014 р. обов'язкового продажу надходжень у іноземній валюті й зменшення строків розрахунків за операціями з експорту та імпорту товарів не змогли покращити ситуацію на валютному ринку. І цьому є пояснення. Замість того, щоб здійснити на початку кризи комплексну оцінку ситуації на фінансовому ринку, визначити політику і механізми її стабілізації, НБУ протягом 2014 р. і січня — березня 2015 р. хаотично шукав ринкові й адміністративні методи впливу на валютний ринок. Нерозуміння бізнесом і населенням політики НБУ, втрата довіри до його дій, досить спірні публічні коментарі посадових осіб НБУ в поєднанні з політичною ситуацією і банкрутством банків ще більше розхитували ситуацію й спричиняли зменшення обсягів торгівлі іноземною валютою як на міжбанківському, так і на готівковому ринку, що сприяло тінізації валютних операцій і множинності обмінних курсів.

Саме в умовах курсової нестабільності, невизначеності й непослідовної політики НБУ, недовіри до його дій застосування необґрунтованих заходів призводить до валютної «стерилізації» бізнесу, особливо експорто- та імпортоорієнтованого, стимулює появу «сірих схем», зростання тіньового сектору в економіці. Наслідок — підвищення собівартості продукції, зниження конкурентоспроможності виробництва, скорочення експорту, втрата ринків збуту. Як зазначають вітчизняні науковці, чим жорсткіші адміністративні обмеження, тим гостріша мотивація для купівлі валюти, небажання повернення валютних ресурсів у країну³¹, що скорочує валютні надходження.

Опосередковано це можна підтвердити зростаючим рівнем розриву в декларуванні вартості товарів з країнами-партнерами. Зокрема, за даними Global Financial Integrity, у 2009—2018 рр. в Україні середньозважений розрив у декларуванні вартості товарів з країнами-партнерами становив 17,9 % від загального обсягу торгівлі³². У періоди посилення валютного контролю він мав тенденцію до зростання. Збільшення кількості випадків навмисного викривлення заявленої вартості експортно-імпортних операцій, приховування бізнесом отриманих доходів у закордонних юрисдикціях оберта-

³⁰ За умов практично постійного (1993—1998 рр. і 2006—2023 рр.) дефіциту торговельного балансу країни в разі відсутності вимоги обов'язкового продажу валютних надходжень така ситуація була б можливою в будь-який час.

³¹ Унковська Т. Як зупинити девальваційний торнадо. *Дзеркало тижня*. 2014. 12 груд. URL: <https://zn.ua/ukr/macrolevel/yak-zupiniti-devalvacyniy-tornado-.html> (дата звернення: 04.06.2024).

³² Звіт щодо «неправдивого торгового виписування» — коли імпортери та експортери навмисно фальсифікують заявлену вартість товарів у рахунках-фактурах, які вони подають своїм митним органам, щоб незаконно переказати гроші через міжнародні кордони, ухилившись від сплати податків і/або митних зборів, обходити валютний контроль і ховати прибутки на офшорних банківських рахунках (Trade-Related Illicit Financial Flows in 134 Developing Countries 2009-2018. *Global Financial Integrity*. 2021. Dec 16. URL: <https://gfin integrity.org/report/trade-related-illicit-financial-flows-in-134-developing-countries-2009-2018/> (дата звернення: 04.06.2024)).

ються недоотриманням податкових надходжень державою і, як наслідок, зниженням її економічної спроможності. Схожу реакцію бізнесу викликають також довгострокові обмеження на репатріацію дивідендів іноземними компаніями, які знижують інвестиційну привабливість підприємства, збільшуючи ризики інвестора.

Водночас в умовах вираженої і послідовної політики НБУ, транспарентності його дій, передбачуваності й прогнозованості курсової політики суб'єкти господарювання, які бажають працювати прозоро і розвиватися в Україні, самі зацікавлені в мінімальних строках розрахунків за експортно-імпортними операціями, адже відволікання їх обігових коштів у дебіторську заборгованість негативно позначається на результатах діяльності підприємств. За таких умов, на наш погляд, для добропорядного бізнесу помірна норма обов'язкового продажу валюти від експорту товарів і послуг також не шкодить їх діяльності, адже потреба в коштах у іноземній валюті, що надходять від експорту, завжди менша від потреби валюти для оплати імпорту. Отже, немає принципового значення, у добровільному чи примусовому порядку здійснюватиметься цей продаж. Вирішальним питанням залишається прогнозованість дій регулятора, яка дозволяє вибудувати адекватну стратегію розвитку бізнесу.

На противагу таким підприємствам, українські бізнес-структури (їх власники або менеджмент), зацікавлені у виведенні коштів, передусім у офшорні та низькоподаткові юрисдикції, у разі відсутності вимог щодо граничних строків розрахунків за експортно-імпортними операціями матимуть змогу легально виводити кошти з країни шляхом постійного відтермінування повернення їм валютної виручки на невизначений період (експортери), відволікання валютних коштів і відтермінування постачання товарів на невизначений період (імпортери). Саме такі бізнес-структури через насамперед використання експортно-імпортних операцій виводять капітал з України, а згодом повертають його під виглядом іноземних інвестицій або кредитів. Сьогодні лівова частка ПШ — це інвестиції з країн, які, за чинним законодавством України, є офшорними зонами (Harkavenko, Yershova, 2020a).

Поведінку українського бізнесу досить яскраво демонструє послаблення окремих валютних обмежень з набранням чинності Закону України «Про валюту і валютні операції». Так, унаслідок збільшення із 185 до 365 днів граничного терміну за розрахунками за експортно-імпортними контрактами і скасування граничного терміну здійснення розрахунків за експортно-імпортними операціями, сума за якими є меншою від 150 тис. грн, а також спрощення валютного нагляду за дотриманням граничних строків розрахунків, у 2020—2021 рр. зросла заборгованість нерезидентів перед резидентами за торговельними кредитами, тобто український бізнес скористався можливістю тримати валюту за кордоном (цілком вірогідно, щоб потім і не повертати). Ще одне послаблення — скасування вимоги дотримання резидентами-позичальниками встановлених НБУ максимальних відсоткових ставок (з урахуванням виду валюти кредиту, типу відсоткової ставки, строку користування кредитними коштами за договором) при залученні іноземних

кредитів (і, відповідно, скасування норми, що зобов'язувала НБУ встановлювати таку ставку, а уповноважений банк — здійснювати контроль за розміром виплат за користування кредитом із застосуванням максимальної відсоткової ставки, а також санкції до уповноваженого банку за невиконання ним функцій контролю) — призвело до зростання вартості зовнішніх запозичень (Harkavenko, Yershova, 2020b). Така тенденція є досить очікуваною, ураховуючи, що переважна частка зовнішніх запозичень — це раніше виведені з України кошти резидентів.

Значні послаблення валютного законодавства, на думку фахівців НБУ, повинні були сприяти припливу іноземних інвестицій в українську економіку і забезпечити інтенсивність її зростання. Новації були позитивно сприйняті бізнесом, проте містили в собі приховані загрози, які в будь-який момент могли істотно вплинути на макроекономічну стабільність держави (Harkavenko, Yershova, 2020b). Валютна лібералізація хоч і покращила становище іноземних інвесторів, але кардинальних змін у залученні ПІІ в Україну не спровокувала. Протягом 2014—2022 рр. основними тенденціями при інвестуванні у вітчизняний бізнес було зміщення акцентів з акціонерного на борговий капітал і нарощення (виведення) ресурсів бізнесу за межі фінансової системи України.

З початком повномасштабного вторгнення, щоб мінімізувати втечу капіталу, Україні довелося “розгорнути” валютну лібералізацію. Введення НБУ жорстких обмежувальних заходів на початку війни, передусім заборона на купівлю валюти і транскордонні платежі, за винятком потреб критичного імпорту, хоча й було виправданим з точки зору втримання макроекономічної стабільності держави, однак суттєво ускладнило роботу бізнесу. До шоку війни, руйнування виробничих потужностей, логістичних проблем додалися проблеми з розрахунками з міжнародними партнерами, купівлею валюти для некритичного імпорту, обслуговуванням валютних боргових зобов'язань тощо. За окремими підрахунками, витрати на переоцінку боргу в іноземній валюті для бізнесу коштували у 2022 р. близько 14,2 % власного капіталу, а обмежувальні заходи валютного регулювання лише частково зупинили панічний відплив капіталу. Так, у 2022 р. через легальні канали з України було виведено близько 17 млрд дол. (Зимовець, 2023). Фактичні ж обсяги втечі капіталу є значно вищими, оскільки наведена сума не враховує обсягів капіталу, виведених за «сірими схемами».

Бізнес почав активно застосовувати внутрішні захисні механізми (передусім, притримувати валюту в очікуванні зміни курсу), а також більш інтенсивно переміщувати кошти в офшорні юрисдикції, що проявляється в тому числі в неповерненні валютної виручки в Україну (за окремими оцінками, станом на 1 вересня 2023 р. — близько 8 млрд дол.³³). Варто за-

³³ Калашник П. Експортери не повернули в Україну близько \$8 млрд валютної виручки. НБУ готує «адекватні заходи». *Forbes*. 2023. 06 жов. URL: <https://forbes.ua/news/eksporteri-ne-povernuli-v-ukrainu-blizko-8-mlrd-valyutnoi-viruchki-nbu-06102023-16512> (дата звернення: 05.06.2024).

значити, що колосальне зростання у 2022 р. суми торговельних кредитів, наданих резидентами України нерезидентам, на наш погляд, вказує на небажання українських експортерів повертати валютну виручку в Україну, пов'язане не стільки з війною в країні, скільки із застосуванням НБУ множинних валютних курсів.

У свою чергу, держава посилила вимоги до експортерів³⁴, а НБУ, прагнучи збільшити валютні надходження в країну і стабілізувати ринкові механізми роботи валютного ринку, зменшив граничні строки розрахунків за операціями з експорту окремих видів товарів зі 180 до 90 днів³⁵. Таким чином, відбувається «мовчазна боротьба» між бізнесом, який прагне понад усе захистити власні капітали, і державою, яка намагається досягти макроекономічної стабільності й стабілізувати державні доходи.

З травня 2024 р. НБУ запровадив окремі пом'якшення валютних обмежень, що покликані підвищити активність бізнесу³⁶. Водночас упроваджені ним пом'якшення хоч і декларуються як дієвий крок назустріч бізнесу, на практиці матимуть незначний економічний ефект. Так, з початку повномасштабної війни зовнішній корпоративний борг зменшився майже на 8 млрд дол., а його частка в загальному зовнішньому борзі України — з 53,4 % станом на 31 грудня 2021 р. до 38,1 % станом на 31 грудня 2023 р.³⁷, а, ураховуючи зростаючі ризики й уповільнення ділової активності в цей період, відсоток операцій, які підпадатимуть під дію пом'якшень НБУ, буде вкрай незначним. Поряд з тим істотними темпами продовжує зростати прострочена заборгованість за негарантованими кредитами реального сектору, в тому числі від прямих інвесторів, яка за цей період збільшилася на 13,4 %, тобто до 26,1 млрд дол.³⁸, що підриває довіру сталих міжнародних контрагентів, а, як ми вже зазначали, значні кредитні та інвестиційні ризики є істотною перешкодою для залучення нових приватних іноземних інвесторів і контрагентів.

³⁴ Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо застосування режиму експортного забезпечення на період дії воєнного, надзвичайного стану. Закон України № 2881-IX від 12.01.2023 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2881-20#Text>

³⁵ Про внесення зміни до постанови Правління Національного банку України від 14 травня 2019 року № 67. Постанова НБУ № 145 від 10.11.2023 р. URL: https://bank.gov.ua/ua/legislation/Resolution_10112023_145

³⁶ Про внесення змін до постанови Правління Національного банку України від 24 лютого 2022 року № 18. Постанова Правління Національного банку України № 56 від 03.05.2024 р. URL: https://bank.gov.ua/ua/legislation/Resolution_03052024_56

³⁷ За даними НБУ, сукупність зовнішнього боргу «інших секторів» і міжфірмовий борг.

³⁸ Розраховано авторками за: Валовий зовнішній борг України. Стат. зб. НБУ. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/sector-external>

ВИСНОВКИ

Починаючи з 2014 р. в Україні валютну політику держави сконцентровано переважно на утриманні макроекономічної стабільності й стабільності фінансового сектору, з нехтуванням інтересів корпоративного сектору. Непослідовна валютно-курсова політика НБУ, часто не виважена і не узгоджена з іншими складовими економічної політики, не забезпечує рівноваги між цілями макроекономіки (контроль за інфляцією) і мікроекономіки (забезпечення конкурентоспроможності експорту і створення стимулів для його розвитку, повернення валюти в Україну). Курсова нестабільність, невизначеність політики НБУ, застосування подекуди необґрунтованих обмежувальних заходів, у свою чергу, призводять до валютної «стерилізації» бізнесу, стимулюють появу «сірих схем», зростання тіньового сектору в економіці. Як наслідок — підвищення собівартості продукції, зниження конкурентоспроможності виробництва, скорочення експорту, втрата ринків збуту.

Беззаперечно, що в період війни повне зняття валютних обмежень може зруйнувати зусилля держави в забезпеченні макроекономічної стабільності. Однак для стабілізації і нарощення економічного потенціалу було б доцільно застосовувати режим «повзучої прив'язки» з поступовою, помірною девальвацією національної валюти, а не гнучке курсоутворення. Це забезпечить прогнозованість валютного курсу, дасть можливість бізнесу вибудувати чітку внутрішню стратегію розвитку, знизить інфляційні ризики, спричинені ефектом перенесення від здорожчання імпоротної сировини і товарів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

- Крупка, М., Кальчицький, М., Жмурко, Н., Ванькович Д. (2012). Валютно-курсова політика України. Моногр. Львів, ЛНУ імені Івана Франка. 366 с.
- Журавка, Ф. (2009). Механізм реалізації валютної політики в Україні. Автореф. дис. ... д-ра екон. наук. 08.00.08 — Гроші, фінанси і кредит. Суми. URL: https://biem.sumdu.edu.ua/images/stories/sc_autoref/2009/2009_09_den.pdf
- Воронова, Л. (Кер. проекту) (2011). Словник фінансово-правових термінів. 2-ге вид., перероб. і допов. Київ, Алерта. 280 с. URL: <https://dchgroup.com.ua/ukr/wp-content/uploads/2021/07/slovnyk-finpravo.pdf>
- Дзюблюк, О. (2007). Валютна політика. Підруч. Київ, Знання. 422 с.
- Гаркавенко, В., Єршова, Г. (2023). Процентна політика Національного банку України та її вплив на економіку країни. *Економіка України*. 66. 11 (744). 27–51. <https://doi.org/10.15407/economyukr.2023.11.027>
- Almukhtar, A-A. (2013). Real exchange rate volatility, terms-of-trade shocks, and financial integration in primary-commodity exporting economies. *Economics Letters*. Vol. 120. Iss. 1. P. 126—129. <https://doi.org/10.1016/j.econlet.2013.04.003>
- Недобор, С. (2011). Вплив валютних курсів на економічне становище українських підприємства. *Магістеріум. Економічні студії*. Вип. 44. С. 63—65. URL: <https://ekmair.ukma.edu.ua/server/api/core/bitstreams/ab0be1f8-3924-4998-b533-d1c6b76554a0/content>
- Овчаренко, Т. (2012). Вибір цільових орієнтирів валютного курсу в контексті забезпечення конкурентоспроможності національної економіки. *Вісник Київ-*

- ського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія: Економіка. Вип. 136. С. 36—41. URL: http://bulletin-econom.univ.kiev.ua/wp-content/uploads/2015/11/136_10.pdf
- Пруський, О. (2014). Валютні війни у світовій економіці: історична ретроспектива та сучасні тенденції. *Наука молода*. № 21. С. 196—205. URL: <http://dspace.wunu.edu.ua/handle/316497/5383>
- Ковбаса, В., Махаурі, Л. (2021). Місце валютного курсу у розвитку інфляційних процесів: українська специфіка та визначення взаємозв'язку. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*. Вип. 47. С. 51—58. <https://doi.org/10.32841/2413-2675/2021-47-6>
- Мищенко, В., Петрик, О., Сомик, А., Лисенко, Р. та ін. (2008). Монетарний трансмісійний механізм в Україні. Науково-аналітичні матеріали. Вип. 9. Київ, Національний банк України; Центр наукових досліджень. 144 с.
- Хопчан, В. (2016). Теоретичні засади аналізу інвестицій при оцінці вартості акцій підприємства. *Ефективна економіка*. № 11. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5251>
- П'янкова, О. (2016). Валютне регулювання експортних та імпорتنих операцій суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності в контексті антикризових заходів. *Ефективна економіка*. № 11. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5277>
- Harkavenko, V., Yershova, G. (2020a). Impact of foreign capital on the economic development of Ukraine. *Economy and forecasting*. No. 1. P. 43—56. <https://doi.org/10.15407/econforecast2020.01.043>
- Harkavenko, V., Yershova, G. (2020b). The impact of currency liberalization on the economy of Ukraine. *Economy and forecasting*. No. 3. P. 20—33. URL: https://www.zbw.eu/econis-archiv/bitstream/11159/6954/1/1796350389_0.pdf
- Зимовець, В. (Кер. проєкту) (2023). Трансформації у фінансуванні корпоративного бізнесу в умовах нестабільності. *Наук. доповідь. НАН України; ДУ «Ін-т екон. та прогнозів. НАН України»*. Київ. 148 с. URL: <http://ief.org.ua/wp-content/uploads/2023/10/Transformatsii-u-finansuvanni-korporativnoho-biznesu.pdf>
- Надійшла 24.06.2024
Прорецензована 18.07.2024
Доопрацьована 30.07.2024
Підписана до друку 08.08.2024

REFERENCES

- Krupka, M., Kalchytskyi, M., Zhmurko, N., Vankovych, D. (2012). Foreign-exchange and exchange-rate policy of Ukraine. Lviv. 366 p. [in Ukrainian].
- Журавка, Ф. (2009). The mechanism of realization of currency policy in Ukraine. Dr. Sci. (Economics) Thesis. Sumy. URL: https://biem.sumdu.edu.ua/images/stories/sc_autoref/2009/2009_09_den.pdf [in Ukrainian].
- Voronova, L. (Project Leader) (2011). Dictionary of financial and legal terms. Kyiv. 280 p. URL: <https://dchgroup.com.ua/ukr/wp-content/uploads/2021/07/slovyk-finpravo.pdf> [in Ukrainian].
- Dzyublyuk, O. (2007). Foreign exchange policy. Kyiv. 422 p. [in Ukrainian].
- Harkavenko, V., Yershova, G. (2023). Interest rate policy of the National Bank of Ukraine and its impact on the country's economy. *Economy of Ukraine*. 66. 11 (744). 27-51. <https://doi.org/10.15407/economyukr.2023.11.027> [in Ukrainian].

- Almukhtar, A.-A. (2013). Real exchange rate volatility, terms-of-trade shocks, and financial integration in primary-commodity exporting economies. *Economics Letters*. Vol. 120. Iss. 1. P. 126-129. <https://doi.org/10.1016/j.econlet.2013.04.003>
- Nedobor, S. (2011). The effect of exchange rate on economic state of Ukrainian companies. *Master's Studies. Economic Studies*. Vol. 44. P. 63-65. URL: <https://ekmair.ukma.edu.ua/server/api/core/bitstreams/ab0be1f8-3924-4998-b533-d1c6b76554a0/content> [in Ukrainian].
- Ovcharenko, T. (2012). Choosing exchange rate targets in the context of ensuring the competitiveness of the national economy. *Bulletin of the Taras Shevchenko National University of Kyiv. Economics*. Vol. 136. P. 36-41. URL: http://bulletin-econom.univ.kiev.ua/wp-content/uploads/2015/11/136_10.pdf [in Ukrainian].
- Prusky, O. (2014). Currency wars in the world economy: historical retrospective and modern trends. *Young Science*. No. 21. P. 196-205. URL: <http://dspace.wunu.edu.ua/handle/316497/5383> [in Ukrainian].
- Kovbasa, V., Makhauri, L. (2021). Role of the exchange rate in inflation processes dynamics: Ukrainian specifics and determination of the relationship. *International Humanitarian University Herald*. Vol. 47. P. 51-58. <https://doi.org/10.32841/2413-2675/2021-47-6> [in Ukrainian].
- Mishchenko, V., Petryk, O., Somyk, A., Lysenko, R. et al. (2008). Monetary transmission mechanism in Ukraine. Scientific analytical materials. Vol. 9. Kyiv, National Bank of Ukraine; Scientific Research Centre. 144 p. [in Ukrainian].
- Khopchan, V. (2016). The theoretical basics of the investment analysis in assessing of the company's stock value. *Efficient Economy*. No. 11. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5251> [in Ukrainian].
- Piankova, O. (2016). Currency regulation of export and import operations of foreign economic activity agents in the context of anti-crisis measures. *Efficient Economy*. No. 11. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5277> [in Ukrainian].
- Harkavenko, V., Yershova, G. (2020a). Impact of foreign capital on the economic development of Ukraine. *Economy and forecasting*. No. 1. P. 43-56. <https://doi.org/10.15407/econforecast2020.01.043>
- Harkavenko, V., Yershova, G. (2020b). The impact of currency liberalization on the economy of Ukraine. *Economy and forecasting*. No. 3. P. 20-33. URL: https://www.zbw.eu/econis-archiv/bitstream/11159/6954/1/1796350389_0.pdf
- Zymovets, V. (Project Leader) (2023). Transformations in corporate business financing amidst instability. Kyiv. 148 p. URL: <http://ief.org.ua/wp-content/uploads/2023/10/Transformatsii-u-finansuvanni-korporatyvnoho-biznesu.pdf> [in Ukrainian].

Received on June 24, 2024

Reviewed on July 18, 2024

Revised on July 30, 2024

Signed for printing on August 8, 2024

Valentyna Harkavenko, Research Fellow of the Department
of Monetary and Credit Relations
Institute for Economics and Forecasting of the NAS of Ukraine
26, Panasas Myrnoho St., Kyiv, 01011, Ukraine

Galyna Yershova, PhD (Econ.),
Senior Research Fellow of the Department of Monetary and Credit Relations
Institute for Economics and Forecasting of the NAS of Ukraine
26, Panasas Myrnoho St., Kyiv, 01011, Ukraine

FOREIGN EXCHANGE POLICY AND ITS IMPACT ON THE DEVELOPMENT OF THE CORPORATE SECTOR OF UKRAINIAN ECONOMY

The state's foreign exchange policy has been studied, in particular, such its components as exchange rate policy and foreign exchange restrictions; the impact of its changes on the activities of the corporate sector of the Ukrainian economy has been determined. It has been concluded that the transformation of the foreign exchange policy of the last decade, namely foreign exchange liberalization, which is not aligned with other objectives of the country's economic development, has become a catalyst for the formation of a speculative financial model in Ukraine, since it contributed to the saturation of the financial market with speculative capital, including that of non-residents, maximizing their profits with the simultaneous possibility of easy capital withdrawal from Ukraine.

It has been proven that exchange rate fluctuations affect all economic entities, and their intensity depends on the transmission channel. In particular, enterprises engaged in foreign economic activity feel the rapid and direct impact of exchange rate changes, but domestically oriented enterprises, in turn, feel it due to the intensification of inflationary processes. It is concluded that amidst exchange rate instability, uncertainty and inconsistency of the National Bank of Ukraine's policy, the use of unjustified restrictive measures leads to foreign exchange "sterilization" of business, especially export- and import-oriented one, stimulates the emergence of "gray schemes", the growth of the shadow sector in the economy.

It is substantiated that in the absence of objective factors for the revaluation of the national currency, a slow moderate devaluation by establishing a "crawling peg" regime is advisable, rather than the flexible exchange rate formation. This approach seems justified in the context of preventing real revaluation of the hryvnia, reducing losses of international reserves, avoiding such negative consequences as domestic production slowdown associated with channels of reduction in exports and increase in imports, as well as introducing the principles of exchange rate predictability and forecastability.

Keywords: *foreign exchange policy; corporate sector; devaluation; revaluation; currency restrictions.*



<https://doi.org/10.15407/economyukr.2024.12.051>

UDC 339.9; 339.7

JEL: F30, F21, F34, F02, E60, E64

Yevhenii REDZIUK, PhD (Econ.), Associate Professor,
Senior Researcher of the Sector International Financial Research
Institute for Economics and Forecasting of the NAS of Ukraine
26, Panasa Myrnoho, St., 01011, Kyiv, Ukraine
e-mail: redzyuk@gmail.com
ORCID: <https://orcid.org/0009-0005-3054-2876>

MECHANISMS OF EXTERNAL FINANCING OF THE UKRAINIAN ECONOMY DURING WAR AND APPROACHES TO THEIR OPTIMIZATION

The article analyzes external financial and economic assistance to Ukraine during the full-scale invasion of Russia since February 24, 2022. Successful examples of financing and external assistance to countries of the world during and after full-scale military actions are considered. External financing of Ukraine requires more predictable, systematic and strategically significant financing of the domestic economy on a regular, preferably grant basis. More effective mechanisms of external financing of the Ukrainian economy are proposed.

Keywords: *external financing of the economy; the country's economy during the war; economic European integration; international economic relations; world economy.*

Full-scale invasion of Ukraine since early 2022 has led to significant transformations, significantly disrupting socio-economic processes in many countries around the world, especially in Europe and the post-Soviet space. In addition to direct military losses of population, territory, infrastructure, assets, this event in Ukraine also had a particularly catastrophic impact on social, budgetary, debt, and financial-economic processes. Ukraine's budget was forced to quickly restructure to strengthen and meet military needs, which significantly affected the financing of other important areas of the country's life. In the extremely difficult conditions of

C i t a t i o n: Redziuk, Ye. (2024). Mechanisms of external financing of the Ukrainian economy during war and approaches to their optimization. *Economy of Ukraine*. 67. 12 (757). 51-66. <https://doi.org/10.15407/economyukr.2024.12.051>

© Publisher PH «Akadempriodyka» of the NAS of Ukraine, 2024. This is an open access article under the CC BY-NC-ND license (<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>)

a budget deficit, Ukraine finds it difficult to maintain defense spending, launch a domestic military-technical complex and at the same time finance salaries for employees of budgetary institutions, pensions, scholarships, social assistance, and provide high-quality medical and educational services. Therefore, timely, prompt, systemic and unburden some external assistance to Ukraine is a key factor on the path to victory, successful European integration and a faster exit from the socio-economic crisis associated with the full-scale invasion. In this context, the analysis of the mechanisms of external financing of the Ukrainian economy during the war and the search for approaches to its optimization is a relevant topic for research.

A number of foreign and domestic scientists have studied the analysis of the world economy during the full-scale invasion of Ukraine, as well as issues of foreign aid during and after the war: T. Bogdan, O. Borzenko, V. Geets, R. Grieveson, Yu. Gorodnichenko, J.M. Keynes, N. Mulder, V. Sidenko, I. Sologub, and others. The contribution of these scientists is significant, but the existing and potential challenges for the Ukrainian economy during the war and after its completion require a strategically balanced, updated approach to the assessment, forms, and methods of aid, which will allow for a more comprehensive optimization of the mechanisms of external financing of the Ukrainian economy in the future.

The purpose of this article is to summarize the best international experience of assistance during and after devastating wars and conflicts, as well as to prepare recommendations for the formation of an updated policy for attracting external financial assistance to Ukraine based on more effective mechanisms and principles.

An analysis of the economic theory of state financing of wartime expenditures shows that it is almost impossible to finance the economy, social sphere and military actions at the expense of the budget, especially in full-scale and protracted wars. As the experience of the First and Second World Wars shows, most active participating countries used loans and credits from central banks, commercial banks, business structures, the population, and also foreign countries. The consequence of such actions was mainly a difficult recovery, significant inflation, impoverished population and depressed state of the economy (Mulder, 2018; von Krosigk, 1974; Johnson, 2017).

The “Marshall Plan” for 16 Western European countries (except Spain) was an unconventional solution after the end of World War II, which focused on financial, technical, food and consulting assistance to the war-stricken European countries to restore their socio-economic situation. The policy of forming a new (after World War II) system of international relations, which can be considered successful overall, contained the Marshall Plan for Western European countries as an economic component, a stabilization program for Japan, expansion of American capital investments in Latin America, creation of a system of influential international economic organizations and agreements — the IMF, WB, IBRD, GATT. Within the framework of the “Marshall Plan”, the USA purposefully used economic assistance to stimulate unifying tendencies in Western Europe in the political sphere and, thus, having overcome disputes between European national states, to strengthen, stabilize and develop the capitalist market system in the

mainstream of European integration. The change in the situation in Western Europe as a result of the “Marshall Plan” is evidenced by the fact that annual aid of 4-5 billion US dollars allowed production output to increase by 20 billion US dollars in 3 years. The high efficiency of this plan is largely explained by the fact that it was aimed at increasing supplies of Western European production, selective import of raw materials and materials. In the strategy for the recovery of the Western European economy, the leading place was given to the renewal of the main production assets; the program for the development of fixed capital and the maintenance of stable finances was also successfully implemented. In such conditions, US investments in the main production assets of Europe significantly increased the competitiveness of European exports in foreign markets (Mocherny, 2001).

Subsequently, the programs of the International Monetary Fund (IMF) and the World Bank (WB) played a significant role in supporting countries that faced military conflicts and their consequences. Here are some examples of such programs and their impact:

I. IMF programs:

Balkans (1990s) — provided credit lines and technical assistance to stabilize the economies of newly independent states such as Bosnia and Herzegovina, Serbia, and Montenegro. These programs helped stabilize exchange rates, reduce inflation, and rebuild the financial system, which laid the foundation for further economic growth and integration into the European economy.

Iraq (2003—2010s) — provided loans and policy advice to restore macroeconomic stability and reform the economy. IMF programs helped stabilize the national currency, reduce inflation, and create the foundations for economic growth despite internal conflicts.

Ukraine (2014 — present) — several financial assistance programs provided, including Extended Fund Facility (EFF) and Stand-By Arrangement (SBA). These programs helped stabilize the Ukrainian economy, reduce inflation, and initiate structural reforms aimed at improving the economic situation.

II. World Bank programs:

Rwanda (1994 — present) — provided significant financial resources and technical assistance to rebuild infrastructure, education, and health care. World Bank programs have helped rebuild Rwanda's economy and make it one of Africa's fastest growing economies.

Afghanistan (2002 — present) — provided funding for infrastructure development, health, education and agricultural support. Despite the ongoing conflict, World Bank programs have helped improve access to basic services and contributed to some economic growth.

Liberia (2003 — present) — provided funding and technical assistance to rebuild infrastructure, improve governance and develop the private sector. Programs have helped restore basic services and improve the economy, although the country continues to face significant challenges.

Financial support programs of the IMF and the WB provide the necessary financial resources to stabilize the economy and restore infrastructure to many

countries in need. In addition to finance, these organizations provide technical assistance and advice on the development and implementation of economic policies. At the same time, the success of the programs depends on internal stability and the ability of governments to implement reforms. In some cases, recovery is faster, in others — slower, depending on many factors, including the continuation of conflicts and the political will to reform¹.

Research conducted by Yang Jiao (2024) emphasize that the debt (its significant share and systemic increase) in foreign currency to GDP of developing countries is essential for the transition of the economy to a state of crisis and high inflation, when the balance sheets of companies and their financial and investment opportunities deteriorate. But grant financial assistance and the effect of expectation of regular financial assistance significantly stabilize the expectations of the population and business structures, contribute to economic growth.

Summarizing the international experience of financing the social sphere, economy and military expenditures during and after full-scale wars, we note that their optimally balanced financing without certain distortions with corresponding investments in consumption (social sphere), in productive channels of the economy (in fixed assets, in their modernization and renewal, in new promising areas of activity), which subsequently ensures the corresponding dynamics of the country's development even with its participation in a full-scale war. In addition, an important component is the form of assistance — bank loans, government loans, debt or other property obligations, which significantly suppress the country's budget, its social sphere and economy during war and post-war times. One of the leading components for long-term stability in war and during post-war reconstruction is also price stability and low inflation rates. Systematic grant financial assistance, technical and technological assistance in updating fixed assets, assistance in export, introduction of innovations and updating of infrastructure that meets modern requirements are the key to successful reconstruction and development.

Let us analyze the current state of the domestic economy and aid to Ukraine during a full-scale invasion in order to identify the specifics of the impact of aid on the state and prospects of the domestic socio-economic sphere. Thus, the Russian invasion in 2022 became an unprecedented test not only for society and the army, but also for the economy of Ukraine. In the first year of a full-scale war, Ukraine's GDP significantly decreased (–29%) and business activity was suppressed. The economy of Ukraine suffered significantly from military actions: 10% of domestic enterprises did not resume their activities, problems related to logistics, working capital, low purchasing power significantly hinder, and refugees from frontline territories appeared. Thus, as of the beginning of 2024, 6.4 million of them are considered to have left the country; 3.7 million citizens are internally displaced

¹ IMF country information. *International Monetary Fund*. URL: <https://www.imf.org/en/Countries> (accessed on: 16.07.2024); Projects & Operations. *World Bank Group*. URL: <https://projects.worldbank.org/en/projects-operations/projects-home> (accessed on: 16.07.2024).

persons. From 25 to 30 percent of the entire population of Ukraine found themselves in the status of displaced persons. In addition, according to the Government of Ukraine, as of the end of 2023, Ukraine's total economic, social and other losses amount to almost \$499 billion. The sectors most affected were trade, industry, agriculture, energy and transport, 10% of the country's housing stock and about half of the generating capacity (more than 9 GW) were destroyed^{2, 3, 4}.

Despite the shock conditions, unfortunately, aid to Ukraine in the first months of the large-scale war was irregular and insufficient. In this regard, the National Bank of Ukraine (NBU) began to resort to monetary financing of budget expenditures in order to finance the budget in this way. Unfortunately, this had to be done throughout 2022. By the end of the year, the NBU provided an additional 400 billion hryvnias, i.e. 12.5 billion US dollars, into circulation. Therefore, the inflation rate increased significantly in 2022 (27%), and the hryvnia as a currency lost almost half of its value against the world's leading currencies⁵.

To support Ukraine, such developed countries of the world as the USA, Great Britain, Canada, Japan, Australia, South Korea and the vast majority of EU countries began to provide significant assistance with grants, loans and various technical assistance at the level of intercountry cooperation, regional and international entities (IMF, EU, NATO, WB, UN). Thanks to this, in the second half of 2022, it was possible to stabilize the domestic economy and the national currency exchange rate, and already in 2023, Ukraine's GDP recovered and grew by +5.3%. Since in 2023, GDP resumed at a very insignificant level, this also significantly affected tax payments. At the same time, the state is forced to direct significant funds to the defense and security sector, and other areas of activity are now mainly financed through external financial assistance. Thus, the Prime Minister of Ukraine notes that in 2023-2024, Ukraine will spend absolutely all domestic budget resources on the war. 100% of taxes paid by businesses and citizens are directed to meet the needs of the security and defense forces. Moreover, 2/3 of defense expenditures are military salaries and 1/3 is army equipment (equipment, weapons and ammunition)⁶.

In 2023, financing of the Ukrainian budget from abroad was received more systematically, which stabilized prices, inflation and expectations in the Ukrainian

² The number of refugees from Ukraine with temporary protection status in the EU increased by 37.6 thousand in December. *Interfax-Ukraine*. URL: <https://interfax.com.ua/news/general/965933.html> (accessed on: 08.02.2024).

³ War losses amount to almost \$500 billion: Shmigal named the most affected sectors of the economy. *Ukrinform*. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/3827525-vtrati-vid-vijni-majze-500-milardiv-smigal-nazvav-najbils-postrazdali-sektori-ekonomiki.html> (accessed on: 15.02.2024).

⁴ Economic statistics. National accounts. *State Statistics Service of Ukraine*. 2024. Jun 05. URL: <https://www.ukrstat.gov.ua/>

⁵ Macroeconomic indicators. *National Bank of Ukraine*. 2024. Jun 05. URL: <https://bank.gov.ua/en/statistic/macro-indicators>

⁶ Samoiluk M. How Ukraine's Economy Works During War. A Big Explainer on the Budget, Taxes, and the Dollar Exchange Rate. Center for Economic Strategy. January 10, 2024. URL: <https://ces.org.ua/velikiy-eksplejner/>

currency market. At the same time, from 11.2023 to 04.2024, due to the political crisis in the House of Representatives, military, financial and humanitarian aid to Ukraine from the United States was blocked, but due to agreed diplomatic and political measures, aid to Ukraine from other partners (EU countries, Japan, Great Britain) did not stop, so this period was much more favorable for the domestic economy than for military support, which is due to the not so strong military-industrial complex of other partner countries. Below we will consider Table, which shows the size and structure of aid from countries of the world to Ukraine.

An analysis of Table shows that during the period of the full-scale invasion, Ukraine's partners provided assistance in the amount of 192 billion euros. The largest military assistance came from the United States (50.37 billion euros), while the largest financial assistance came from the EU (33.68 billion euros), which is approximately 50% of the corresponding types of assistance. At the same time, the military expenditures of the aggressor country, the Russian Federation, in 2022 amounted to 60-65 billion euros, in 2023 — 70-75 billion euros, in 2024 — 110 billion euros (planned by the Russian budget); in total, during this period, the military expenditures of the Russian Federation amounted to approximately 245-250 billion euros. This is 2.5 times more than the military aid of Ukraine's part-

Volume and structure of assistance to Ukraine from international partner countries from Feb 24/2022 to Apr 30/2024, billion euros

Countries	Military aid	Financial assistance	Humanitarian aid	General assistance
USA	50.37	20.97	2.62	73.96 (0.34% of GDP)
Germany	10.2	1.41	3.05	14.65 (0.37% of GDP)
United Kingdom	8.79	3.27	0.55	12.62 (0.43% of GDP)
Japan	0.06	6.18	1.02	7.27 (0.16% of GDP)
Canada	2.77	4.79	0.38	7.13 (0.38% of GDP)
Denmark	5.60	0.12	0.25	5.97 (1.61% of GDP)
Netherlands	4.35	0.72	0.57	5.63 (0.60% of GDP)
Poland	3.00	0.94	0.38	4.33 (0.68% of GDP)
France	2.69	0.80	0.36	3.85 (0.14% of GDP)
Sweden	2.69	0.34	0.16	3.19 (0.54% of GDP)
Finland	2.03	0.09	0.15	2.27 (0.82% of GDP)
Norway	0.92	0.77	0.35	2.04 (0.45% of GDP)
The remaining 25 countries	8.27	2.46	2.42	13.15
EU	—	33.68	2.32	36
T o t a l	100.94	76.55	14.56	192.06

Source: compiled by the author: Ukraine Support Tracker. *Kiel Institute for the World Economy*. URL: https://www.ifw-kiel.de/topics/war-against-ukraine/ukraine-support-tracker/?fbclid=IwY2xjawFDLyVleHRuA2FlbQIxMQABHV1hJlJULVYG7FK5I5bj90AUAkKObabpf4NigRvuDWKmSOvZv-pJ0WUrU32A_aem_PbmKktc_qeoOlH1m3XK6eg (accessed on: 15.07.2024).

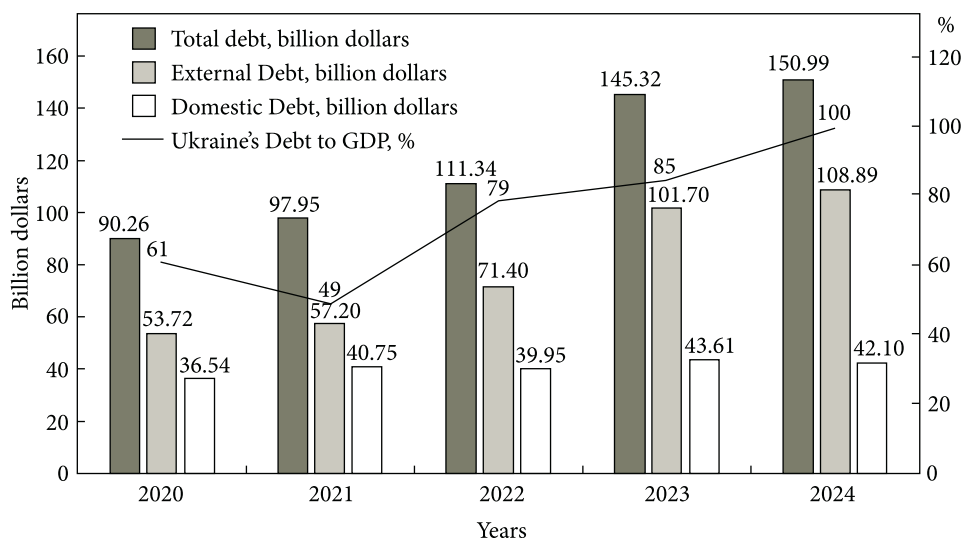


Fig. 1. Ukraine's debt obligations (billion dollars) and their level to GDP (%) in 2020-2024
Source: State and State Guaranteed Debt. Ministry of Finance of Ukraine. 2024. Jul 15.
URL: <https://mof.gov.ua/en/derzhavnij-borg-ta-garantovaniy-derzhavju-borg>

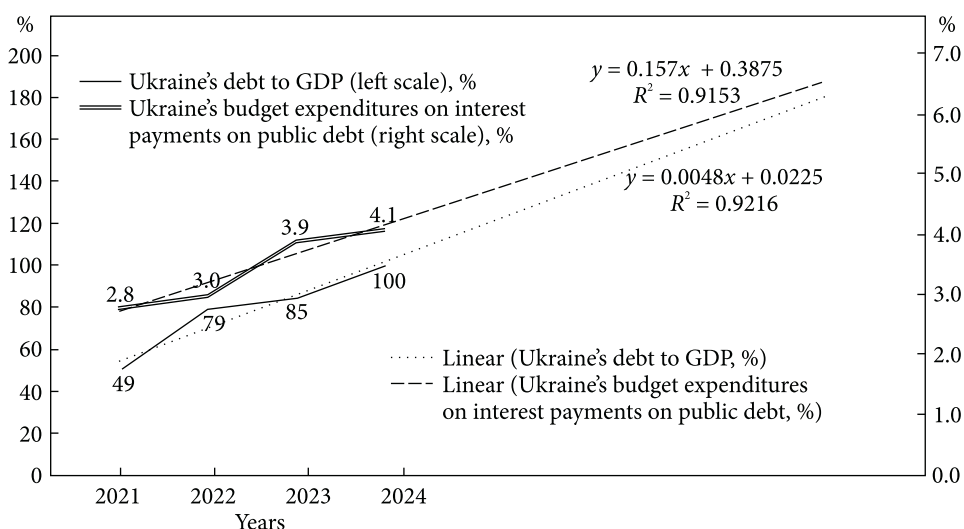


Fig. 2. Existing and projected risks of increasing the debt burden on the budget of Ukraine
Source: generated by the author based on Fig. 1.

ners, and even with 20% of Ukraine's GDP in defense spending (annually at about 30-35 billion euros) — they are no more than the aggressor's expenses, and given the non-systematic and unpredictable nature of the aid, they do not provide successful, necessary means on the path to Ukraine's victory in the war. Financial aid has significantly supported the social expenses of the domestic budget, stabilized prices and the foreign exchange and financial market, but has not had a qualitative impact on socio-economic development. Unfortunately, Ukraine is unable to overcome the significant decline in 2022 and significant impoverishment of the

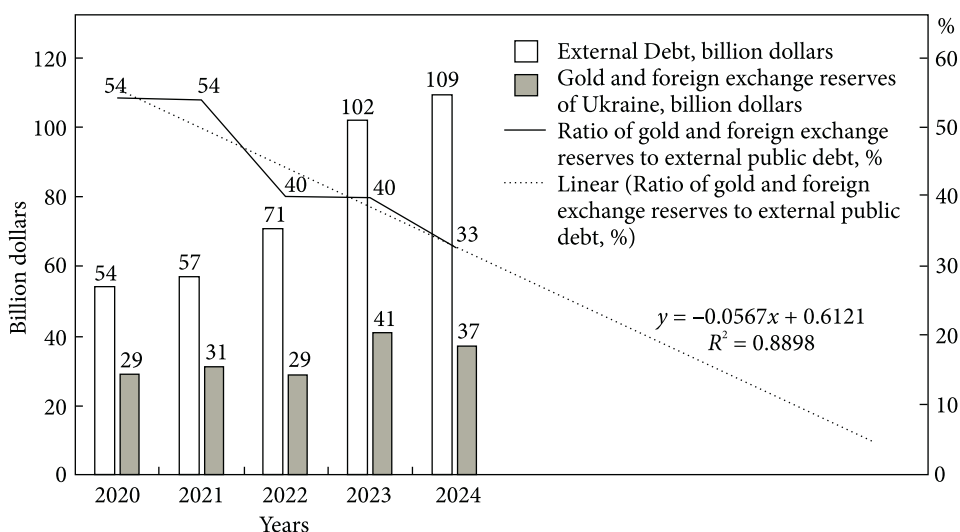


Fig. 3. Dynamics of external public debt and gold and foreign exchange reserves of Ukraine
Source: adapted by the author from: State debt of Ukraine. *Minfin*. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/finance/debtgov/> [in Ukrainian] (accessed on: 15.07.2024).

population. Russia, with its GDP level (2.2-2.3 trillion US dollars), high world oil prices and inadequate sanctions, can continue to finance its aggression and maintain internal socio-economic stability for a long time. In general, military, financial and humanitarian aid from partners can be characterized as parity aid or deterrence aid, but it is not systemic and insufficient, not leading to scaling and victorious positions of Ukraine in the war. It should be noted that a significant share of aid is issued in the form of loans, which subsequently negatively affects the budget and creates risks for investment attractiveness and currency and financial stability of the domestic economy (Fig. 1).

As of May 31, 2024, Ukraine's public debt in foreign currency equivalent amounted to \$151 billion, having increased by \$58 billion (+62%) since the beginning of the war. By the end of this year, its growth in GDP is expected to be at the level of 100-110%. In 2021, Ukraine spent 2.8% of GDP on paying interest on the public debt, in 2022 — 3% of GDP, in 2023 — 3.9% of GDP, in 2024, subject to continued restructuring, it will be 4.1% of GDP⁷. There is a tendency towards an increase in debt servicing costs by the Ukrainian budget, which will negatively affect the financing of other important areas of activity (military spending and security, social sphere, economy and infrastructure) in the short, medium and long term. The Fig. 2 and Fig. 3 show the risks of a systemic increase in the debt burden on the budget of Ukraine and gold-foreign exchange reserves.

⁷ Hetmantsev D. What will happen to Ukraine's national debt. Will Ukraine be able to continue paying its creditors and is there a risk of default? *Economic Truth*. URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2024/06/18/715386/> (accessed: 18.06.2024) [in Ukrainian]; Markuts Yu., Studennikova I., Varshalok T. Draft law on the state budget for 2024: key features. *VoxUkraine*. 2023. Sep 26. URL: <https://voxukraine.org/en/draft-law-on-the-state-budget-for-2024-key-features> (accessed on: 15.07.2024).

The analysis of Fig. 2 shows that with the current trajectory of increasing the debt burden in Ukraine, military, social spending, as well as spending on infrastructure restoration and stimulation of business activity will be forced to decrease over time. According to the predicted approximation with high probability ($R = 0.92$), over the next 5 years, Ukraine's debt burden may increase by 2-2.5 times and become a significant part of budget expenditures at the level of 6-6.5%. In the scientific works of T. Bogdan (2016; 2022) and O. Borzenko (2021), many risks associated with the unwinding of the debt burden are revealed: a decrease in solvent demand, a decrease in business activity, primitivization of economic processes, an increase in the risks of currency and financial destabilization and liquidity crises, a deterioration in lending to business structures, etc.

Fig. 3 shows a trend of significant increase in external debt in relation to gold and foreign exchange reserves of Ukraine. There is a significant discrepancy in these indicators during the war. If the current trend continues, the ability to service the national debt in the future at the expense of gold and foreign exchange reserves will be difficult, almost impossible. In addition, if the gold and foreign exchange reserves of Ukraine for debt servicing decrease to a critical level of 15-20 billion US dollars, Ukraine will most likely experience panic among the population and business structures, which will further aggravate the currency, financial and economic crisis. According to the predicted approximation, with high probability ($R = 0.89$), over the next 5 years, if this trend continues, the above problems may arise. Provision and accumulation of even preferential loans for Ukraine in the future creates significant problems in debt servicing and repayment of tranches, which is due to the underdevelopment of the domestic economy, the presence of insignificant gold and foreign exchange reserves and the factor of military actions on the territory of Ukraine.

The transition of military actions to a protracted nature, in addition to the above, creates existential challenges for Ukraine and Europe, in connection with which an operational and large-scale financial and investment injection of funds into the economy of Ukraine is required, at least at the level of 70-80% of grant, technical and gratuitous financing with appropriate mechanisms for monitoring the spending of these funds.

The Ukrainian economy is also experiencing problems with production, logistics and exports (agricultural products, metallurgy, ore, etc.) due to a full-scale war. This worsens Ukraine's ability to grow GDP and service the increased debt burden. The Ukrainian economy has been export-oriented for the last 20 years, the share of exports in GDP has always been very high (30-50%). As Fig. 4 shows, Ukraine has a significant dependence on agricultural and raw materials in exports, correlated with world prices for them, which requires correcting the structure of the economy and establishing the appropriate infrastructure for innovative and technological re-equipment of the domestic economy (Fig. 4).

As Fig. 4 shows, export volumes have significantly decreased in 2022-2023, the price index also shows a negative trend for stabilization and recovery of the

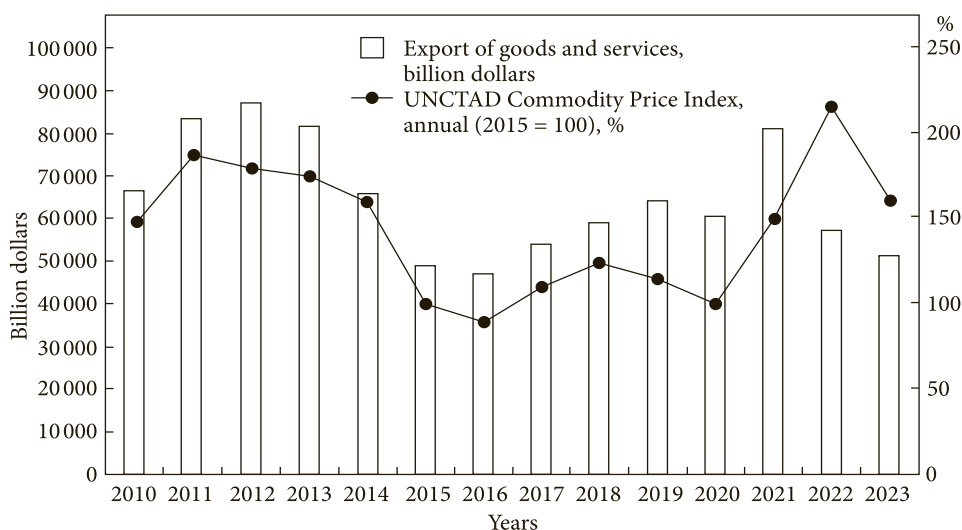


Fig. 4. UNCTAD commodity price index and Ukraine's exports of goods and services in 2010-2023

Source: compiled by author on the base of: UNCTAD Commodity Price Index, annual (2015=100). *UN trade & development*. URL: https://unctadstat.unctad.org/datacentre/dataviewer/US.CommodityPriceIndices_A; External sector Statistics. *National Bank of Ukraine*. URL: <https://bank.gov.ua/en/statistic/sector-external> (accessed on: 15.07.2024).

Ukrainian economy. In the current conditions, with an unchanged structure of the Ukrainian economy and with the corresponding rates of debt growth (even if the war ends), a decrease in prices for agricultural products in the world will significantly aggravate the financial, investment and socio-economic situation in our country and may lead to crisis phenomena. In our opinion, only a high-quality reorientation of assistance in the context of the “Marshall Plan” for Ukraine with a focus on including its economy in high-tech value chains of companies in Western countries, and especially in the EU countries, can correct the current situation. The mechanism for financing Ukraine through budget lending should be transformed into a mechanism for financing the creation of an innovative and creative economy. Acceptance of Ukraine's application for accession to the EU requires a rethinking of the existing model of the domestic economy, which must be transformed and fully included in the investment, financial, economic and trade environment of the EU countries.

With the acceptance of Ukraine's application to join the EU, financial support for Ukraine should become more stable and predictable, so the European Commission proposed in June 2023 to include it in the EU budget. Seven months later, on 1 February 2024, the European Council adopted the Commission's proposal virtually unchanged, thereby expressing the EU's political will and setting support for Ukraine as a priority from 2024 to 2027. Ukraine Aid Fund «Ukraine Facility» is designed for 50 billion euros in grants and loans — this is the largest amount of aid to a non-EU country in the history of the European Union. Grants will make up one third of the fund, i.e. 17 billion euros; the share of loans will be

two thirds, i.e. 33 billion euros. Interest rates on loans will be subsidized. From 2024 to 2027, the aid fund will have to cover both the short-term needs of the Ukrainian state and the medium-term goals of reconstruction and modernization of the country. Scope of application 50 billion euros (Ukraine Facility) does not apply to humanitarian aid, defense and support to EU countries providing protection to Ukrainian refugees. Funds for these purposes are allocated through other EU financial instruments.

The Ukrainian Financial Aid Fund “Ukraine Facility” 3 main areas of application: financial stabilization of Ukraine (the largest part of the fund), investment program (about 8 billion euros) and technical assistance. Financial support in the form of grants and loans to the state is intended to support the sustainability of Ukraine’s public finances. In order to receive this assistance, Ukraine submitted a plan for the restoration, reconstruction and modernization of the country, as well as a reform plan (more than 150 indicators in 69 areas of reform, the implementation of which is planned for the period up to 2027), which must be carried out in the process of joining the EU. On March 20, 2024, Ukraine received the first tranche of funding from the European Union in the amount of 4.5 billion euros through «Ukraine Facility», and on April 24, 2024, the European Union received another 1.5 billion euros under this program^{8,9}.

Financial assistance under the program «Ukraine Facility» is a very timely and systemic support for the budget and economy of Ukraine. Regular quarterly tranches will significantly stabilize the budget sphere; facilitate the operation of the foreign exchange market within the target parameters of the NBU, curb inflation and price growth; while providing the Government of Ukraine with the opportunity to allocate more domestic budget funds for military needs. A significant part of the loans in this program (2/3), as well as the rapid increase in the debt burden on the budget for government bonds (from 59% at the end of 2021 to 100% in 2024) creates risks in the long term regarding the possibility of servicing debt obligations and, even if the war ends, will not allow Ukraine to actively develop socio-economically. It is also important for EU partners to understand that the Ukrainian economy requires urgent modernization and transition to a state of military-innovative economy, an economy with a larger share of the processing industry, and this requires significant investments in the relevant infrastructure and the development of human capital. To achieve this, it is necessary to increase the level of cooperation with leading EU and US corporations in the military-industrial complex and processing; it is advisable to promote this process and intensify it. In our opinion, such cooperation is still unsystematic and of little significance, and the investment component under the program Ukraine

⁸ Polskaya K. 50 Billion for Ukraine. What You Need to Know About New EU Aid. *Deutsche Welle*. 2024. Feb 06. URL: <https://www.dw.com/ru/50-milliardov-dla-ukrainy-vse-cto-nuzno-znat-o-novoj-pomosi-es/a-68180548> (accessed on: 15.07.2024).

⁹ Government approves plan to implement Ukraine Facility programme. *Government portal*. 2024. Mar 18. URL: <https://www.kmu.gov.ua/en/news/uriad-zatverdyl-plan-dlia-realizatsii-prohramy-ukraine-facility> (accessed on: 15.07.2024).

Facility (8 billion euros) taking into account the 4 years is a very small amount for large-scale attraction of Western companies to cooperation¹⁰.

In addition, Ukraine has many inefficient markets and not very high-quality state regulation, the presence of oligarchic and corrupt players affects reforms, as a result of which entrepreneurship and economic growth suffer, and as a result, the shadow economy actively functions. In such conditions, narrow private interests displace public ones, so the funds of international partners should contribute to the formation of professional political and state institutions in Ukraine that are focused on public interests and strategically thoughtful development of the socio-economic environment. The rule of law, full protection of property and investment, maximization of public services in an inclusive transparent digital format, the introduction of a system for selecting highly professional and honest personnel for the civil service — monitoring and improving these processes (specification of reforms and their implementation time) will contribute to productive financing from the EU and real reform of Ukraine according to European standards.

It is also impossible not to take into account the fact that, according to «Reuters», 9 million Ukrainians lived in poverty in 2023, which is about 29% of the population. The number of Ukrainians living in poverty has increased by 1.8 million since 2020, which is explained by the Russian invasion in 2022. The increase in poverty is also due to a decrease in the employment rate: more than 1/5 of the adult population who worked before the war lost it. In Ukraine, there is currently a 25% drop in aggregate demand to the pre-war level. For systemic economic growth (above 3-5%), significant consumer demand for goods manufactured in Ukraine is necessary; also important is the growth of exports of products with high added value and systemic public investment in infrastructure and the development of social capital. In the medium and long term, it is important to take into account the demographic factor; even before the war, Ukraine had one of the lowest birth rates in the world. With the start of a full-scale war, birth rates have become even worse. Therefore, this EU funding program should promote the improvement of social standards, the development of small and medium-sized businesses, and the provision of young families with children with additional incentive programs. In areas affected by war and military actions, as well as for refugees, it is advisable to introduce more efficient forms of social assistance, financing of their infrastructure, assistance in restoring housing, and provide business structures with opportunities for their rapid launch through grants, preferential loans, budgetary and regional programs for the development of certain industries. There are no such resources from the EU yet¹¹.

¹⁰ Grieseson R. Lessons for Ukraine and Moldova from EU-CEE. *WIIW*. 2024. Aug 02. URL: <https://wiiw.ac.at/lessons-for-ukraine-and-moldova-from-eu-cee-n-641.html> (accessed on: 03.08.2024).

¹¹ Redziuk Y. Six questions to the Ukraine program Facility. *Mirror of the Week*. 2024. May 14. URL: <https://zn.ua/macroeconomics/shest-voprosov-k-prohramme-ukraine-facility.html> [in Ukrainian] (accessed on: 15.07.2024).

Based on the above analysis, we believe that the optimal mechanisms and instruments of international financial assistance for the economic recovery of Ukraine are:

- i) increasing the grant share of assistance to 70-80%;
- ii) implementation of programs and opportunities for preferential debt write-offs for successes in reforming the socio-economic environment of Ukraine (for this, it is necessary to conduct negotiations with partner countries and representatives of international organizations);
- iii) the formation of financial and investment funds for attracting high-tech Western companies to Ukraine using funds from international donors (for this, it is necessary to create an appropriate international information and consulting structure and to form a high-quality infrastructure and legislation in Ukraine for accepting foreign companies);
- iv) connection of grant funds for cross-border cooperation within the framework of cooperation of EU countries along the border with Ukraine (Poland, Slovakia, Hungary, Romania);
- v) formation of funds from international donors for financing modern innovation and industrial infrastructure (to create a network of innovation and industrial parks), as well as the creation of a modern innovation ecosystem, which will facilitate the emergence in Ukraine of small and medium-sized businesses in the field of IT, modern science, industry and processing;
- vi) an increase in the number of funds and programs for insuring military risks using funds from international donors and domestic insurance companies for the infrastructure and business structures of Ukraine, which is already beginning to be partially implemented;
- vii) financing digital transformations aimed at reducing the level of discretion in the customs sphere, tax administration, legal proceedings and law enforcement functions;
- viii) formation of funds from international donors to finance social security for needy Ukrainians and, especially, young families with children (Redziuk, 2017; 2021).

CONCLUSIONS

As the study showed, the Ukrainian economy, due to a number of internal reasons and external challenges, is in a state of underdevelopment, stagnation and gradual decline in activity. Ukraine faces significant challenges: wars and the consequences of military actions, inefficiency of the state apparatus and markets, there is also a significant number of people who suffered and became impoverished during the war, while business structures operate in anti-crisis mode. Therefore, financing from partners from the USA and the EU plays a key role in the sustainability of the socio-economic environment of Ukraine during the active phase of the war. At the same time, the launched assistance programs have a number of limitations and shortcomings that need to be corrected if the goal is the systemic, long-term and

comprehensive development of our country. The credit form of providing financial assistance must be transformed into the form of grant, technical and gratuitous financing with appropriate mechanisms for monitoring the spending of these funds. Otherwise, over time, the debt burden will be one of the leading items in the budget of Ukraine, significantly hindering its socio-economic development. It should be noted that 10 billion euros per year for the state budget under the largest financial assistance program «Ukraine Facility» is an insignificant amount for tangible social support for Ukraine. In addition, the investment component (8 billion euros) taking into account 4 years is also a very small amount for large-scale, strategic attraction of Western companies to cooperation and preparation of infrastructure for these processes. In our opinion, the Ukrainian government should demonstrate justified and decisive activity in transforming and improving the «Ukraine Facility» program to its European partners, demonstrating its professionalism, integrity and strategic vision of the model of the domestic economy integrated into the EU.

This research is funded by the European Union through EURIZON H2020 project (grant agreement 871072) in the framework of Remote research grants program "Ukraine's Foreign Financing Needs and the EU's Role in Restoring External Sustainability and Long-Term Growth of the Ukrainian Economy" (grant agreement EU-3029).

REFERENCES

- Mulder, N. (2018). War Finance. International Encyclopedia. 08 February 2018. URL: https://www.academia.edu/35877197/War_Finance
- Krosigk, L. von (1974). Staatsbankrott. Die Geschichte der Finanzpolitik des Deutschen Reiches von 1920 bis 1945, geschrieben vom letzten Reichsfinanzminister. Göttingen, Frankfurt, Zürich. Muster-Schmidt, 1974. 8vo. 409 S.
- Johnson, Z. (2017). Financing the German Economy during the Second World War. West Bohemian Historical Review VII (1). P. 115-143 URL: <https://core.ac.uk/download/pdf/295588666.pdf>
- Mocherny, S. (Ed.) (2001). Economic Encyclopedia. Kyiv, Academy. Vol. 2. P. 262-264. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D0%BB%D0%B0%D0%BD_%D0%9C%D0%B0%D1%80%D1%88%D0%B0%D0%BB%D0%BB%D0%B0 [in Ukrainian].
- Yang, Jiao (2024). Financial crises, bailouts and monetary policy in Open economies. *Journal of International Economics*. Vol. 151, 103962. <https://doi.org/10.1016/j.jinteco.2024.103962>
- Bogdan, T. (2012). Debt security and its role in ensuring financial stability. *Bulletin of the National Bank of Ukraine*. No. 4. P. 8-15. URL: <https://journal.bank.gov.ua/archive/2012/4.pdf> [in Ukrainian].
- Bogdan, T. (2022). State debt and loans during the war and methods of their post-war adjustment. *Finance of Ukraine*. No. 4. P. 27-45. <https://doi.org/10.33763/finukr2022.04.027> [in Ukrainian].
- Borzenko, O. (2021). Mechanisms of management and regulation of the national economy in modern realities. *Economy of Ukraine*. 64. 7 (716). 75-83. <https://doi.org/10.15407/economyukr.2021.07.075> [in Ukrainian].
- Redzyuk, Y. (2017). Foreign direct investment: opportunities for productive economic growth in Ukraine. *Finance of Ukraine*. No. 3. P. 96-110. URL: https://finukr.org.ua/?page_id=774&lang=en&aid=4406 [in Ukrainian].

Redzyuk, Y. (2021). Mechanisms of effective state incentives and priorities for investing in the economy of Ukraine. *Economy of Ukraine*. 64. 8 (717). 68-80. <https://doi.org/10.15407/economyukr.2021.08.068> [in Ukrainian].

Received on July 16, 2024

Reviewed on August 08, 2024

Revised on September 06, 2024

Signed for printing on September 13, 2024

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

- Mulder, N. (2018). War Finance. International Encyclopedia. 08 February 2018. URL: https://www.academia.edu/35877197/War_Finance
- Krosigk, L. von (1974). Staatsbankrott. Die Geschichte der Finanzpolitik des Deutschen Reiches von 1920 bis 1945, geschrieben vom letzten Reichsfinanzminister. Göttingen, Frankfurt, Zürich, Muster-Schmidt. 409 S.
- Johnson, Z. (2017). Financing the German Economy during the Second World War. *West Bohemian Historical Review*. VII (1). P. 115—143. URL: <https://core.ac.uk/download/pdf/295588666.pdf>
- Мочерний, С. (Ред.) (2001). Економічна енциклопедія. Київ, Академія. Т. 2. С. 262—264. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D0%BB%D0%B0%D0%BD_%D0%9C%D0%B0%D1%80%D1%88%D0%B0%D0%BB%D0%BB%D0%B0
- Yang, Jiao (2024). Financial crises, bailouts and monetary policy in open economies. *Journal of International Economics*. Vol. 151, 103962. <https://doi.org/10.1016/j.jinteco.2024.103962>
- Богдан, Т. (2012). Боргова безпека та її роль у гарантуванні фінансової стабільності. *Вісник Національного банку України*. № 4. С. 8—15. URL: <https://journal.bank.gov.ua/archive/2012/4.pdf>
- Богдан, Т. (2022). Державний борг і позики під час війни та методи їх поствоєного врегулювання. *Фінанси України*. № 4. С. 27—45. <https://doi.org/10.33763/finukr2022.04.027>
- Борзенко, О. (2021). Механізми управління і регулювання національної економіки в сучасних реаліях. *Економіка України*. 64. 7 (716). 75-83. <https://doi.org/10.15407/economyukr.2021.07.075>
- Редзюк, Є. (2017). Прямі іноземні інвестиції: можливості для продуктивного економічного зростання в Україні. *Фінанси України*. № 3. С. 96—110. URL: https://finukr.org.ua/?page_id=774&lang=en&aid=4406
- Редзюк, Є. (2021). Механізми ефективного державного стимулювання і пріоритети при інвестуванні в економіку України. *Економіка України*. 64. 8 (717). 68-80. <https://doi.org/10.15407/economyukr.2021.08.068>

Надійшла 16.07.2024

Прорецензована 08.08.2024

Доопрацьована 06.09.2024

Підписана до друку 13.09.2024

Євгеній Редзюк, канд. екон. наук, доц.,
старший науковий співробітник сектору
міжнародних фінансових досліджень
ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України»
вул. Панаса Мирного, 26, 01011, Київ, Україна

МЕХАНІЗМИ ЗОВНІШНЬОГО ФІНАНСУВАННЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ ПІД ЧАС ВІЙНИ ТА ПІДХОДИ ДО ЇХ ОПТИМІЗАЦІЇ

Досліджено підходи й механізми фінансування економіки України країнами ЄС під час повномасштабної війни з РФ, що показало значну обмеженість виділених ресурсів для системного протистояння агресору і повноцінної євроінтеграції. Виявлено, що фінансові ресурси, які виділяють міжнародні партнери України (переважно США та ЄС), обмежені, їх вистачає лише для стабілізації курсу і цін та фінансової стабілізації, проте недостатньо для економічного відновлення і розвитку. Запропоновано переглянути і розширити параметри найбільшої наявної програми фінансової допомоги «Ukraine Facility» для відчутнішої соціально-економічної підтримки України. Інвестиційна складова цієї програми також є дуже незначною за обсягом для масштабного, стратегічного залучення західних компаній до співпраці й страхування бізнес-ризиків. По суті, лише грантове, технічне і безоплатне фінансування з відповідними механізмами контролю може змінити траєкторію відновлення української економіки.

Запропоновано низку заходів (сім інструментів фінансової допомоги) для зміцнення вітчизняної соціально-економічної сфери, наведено переконливі аргументи для перегляду українською владою політичного діалогу на міжнародному рівні. Активно трансформуючи і вдосконалюючи програму «Ukraine Facility», Уряд України має продемонструвати орієнтованість на співпрацю з європейськими партнерами відповідно до стратегічних планів розвитку вітчизняного соціально-економічного середовища.

Ключові слова: зовнішнє фінансування економіки; економіка країни під час війни; економічна євроінтеграція; міжнародні економічні відносини; світова економіка.



<https://doi.org/10.15407/economyukr.2024.12.067>

УДК 354:328.185

JEL: R58, R22, O18

Н.М. ПОПАДИНЕЦЬ, д-р екон. наук, старший дослідник,
професор кафедри економіки і маркетингу, заступник директора
Науково-навчального інститут просторового планування
та перспективних технологій

Національний університет «Львівська політехніка»

вул. Горбачевського, 18, 79057, Львів, Україна

e-mail: popadynets.n@gmail.com

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-7556-6135>

Г.В. ОЛЕКСЮК, канд. екон. наук,

доцент кафедри економіки і маркетингу, заступник директора

Науково-навчального інститут просторового планування

та перспективних технологій

Національний університет «Львівська політехніка»

вул. Горбачевського, 18, 79057, Львів, Україна

e-mail: h_oleksyk@ukr.net

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-3180-4664>

ІНСТРУМЕНТИ СМАРТ-ЕКОНОМІКИ: ТЕОРЕТИЧНИЙ І ПРАКТИЧНИЙ ПІДХОДИ

Досліджено основні засади формування і розвитку смарт-економіки як комплексної екосистеми, у якій урівноважуються економічна, соціальна, екологічна складові, окреслено з позиції стратегічного розвитку територій і регіонів змістове значення кожного смарт-напрямку: конкретика, вимірність, досяжність, значущість і обмеженість у часі. Розроблено комплекс інструментів смарт-економіки, обґрунтовано їх характеристики й ознаки, які доцільно використати при розробці стратегічних планів соціально-економічного розвитку регіонів, територіальних громад і управління ними. Запропоновано приклад практичного підходу щодо використання інструментів смарт-економіки на регіональному рівні.

Ц и т у в а н н я: Попадинець, Н., Олексюк, Г. (2024). Інструменти смарт-економіки: теоретичний і практичний підходи. *Економіка України*. 67. 12 (757). 67-84. <https://doi.org/10.15407/economyukr.2024.12.067>

© Видавець ВД «Академперіодика» НАН України, 2024. Стаття опублікована на умовах відкритого доступу за ліцензією CC BY-NC-ND license (<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>)

Ключові слова: *смарт-економіка; інструменти смарт-економіки; екосистема; інновації; економічний простір; територіальний маркетинг; територіальні й галузеві організаційні моделі; цифрові технології; соціально-економічний розвиток; регіон; територіальна громада.*

Світова економіка постійно розвивається не тільки в масштабах виробництва благ, але й у вдосконаленні технологій виробництва, переміщення благ, комунікацій, надання інформації, стратегування, поділу праці й адміністрування за територіальним принципом на національному, регіональному і локальному рівнях. З огляду на це, виникає потреба в розумному, оптимальному й ефективному підході до організації усіх процесів в економічному просторі світу, а саме — формування глобального напрямку смарт-економіки (розумної економіки), за допомогою якого можна поєднати галузі, ринки, території, регіони, країни. Головною перевагою новітнього визначення смарт-економіки є можливість зосередження в першу чергу на сильних сторонах територій, регіонів, галузей, організованих ринків тощо, посилення слабких сторін завдяки застосуванню високих технологій у виробництві, дослідженнях, розробках, комунікаціях, інформації, інноваційного підходу в організації суспільних процесів. Разом з тим, як зауважують К. Прасолова і Б. Данилишин (2022), існують перешкоди на шляху смарт-спеціалізації регіонів, а саме відсутність дієвих інструментів злагодженої комунікації між економічними суб'єктами різних секторів економіки, низька зацікавленість у регіонах до інноваційних змін, що може спричинити певну інертність і спротив європейській інтеграції.

Для України процес формування смарт-економіки має відповідні особливості, які, на відміну від багатьох країн, пов'язані з негативними викликами війни і запровадженням воєнного стану на території усієї країни. Розбалансування економічного потенціалу внаслідок руйнування підприємств, інфраструктури, необхідності релокації багатьох бізнесів у безпечні місця, внутрішнього і зовнішнього переміщення населення, виникнення екологічних катастроф і загроз через військові дії потребує вжиття послідовних заходів: відновлення, відбудови об'єктів, підтримки діяльності й одночасно формування новітньої інноваційної платформи для економічного піднесення. Разом з тим Україна, перебуваючи на шляху підготовки до вступу в ЄС, зобов'язана використовувати новітні технології, присутні в загальних трендах розвитку європейських країн та інших країн світу, ставати активним учасником глобалізаційних процесів світового прогресу в науці, економіці, соціології, захисту довкілля.

Не менш важливим є формування смарт-підходів в управлінні територіями, регіонами, країною в цілому, з урахуванням обмеженості практично всіх видів ресурсів, абсолютно нового підходу до їх використання, необхідності величезних витрат на оборону, відновлення й відбудову країни. Сьогодні дієвим чинником в управлінні, який визначає місце окремої території у зовнішньому середовищі різних рівнів розвитку, стає присутність територіальних громад (ТГ) у віртуальному просторі (Інтернет, мобільний

зв'язок, засоби масової комунікації високотехнологічного рівня, соціальні мережі тощо). Сучасні комунікаційні інноваційні технології спонукають і стимулюють громади також ставати активними учасниками науково-інтелектуальних процесів у виробництві суспільних послуг, генеруючи потенціал територіальної просторової економіки на засадах смарт-економіки.

За визначенням І. Каленюк та І. Унінець (2021, с. 11), є всі підстави розглядати смарт-економіку як у вузькому, так і в широкому сенсі. У вузькому значенні під нею розуміється система економічних відносин і взаємозв'язків у межах певного локалітету, яка забезпечується найсучаснішими технологіями на основі принципів сталості (sustainability) і соціальної відповідальності й слугує цілям створення комфортних і безпечних умов життя громадян. У широкому значенні під смарт-економікою можна розуміти такий спосіб упорядкування економічних відносин, який базується на використанні найсучасніших розумних технологій, упровадженні принципів сталості (sustainability) і соціальної відповідальності й підпорядкований цілям створення комфортних і безпечних умов життя громадян.

Отже, **мета статті** — окреслити основні інструменти, характеристики і ознаки смарт-економіки, обґрунтувати тенденції і напрями їх використання і застосування для розвитку територіальних громад і регіонів.

Питанням розвитку економіки на засадах розумного підходу — смарт-економіки — присвячено дослідження багатьох учених. Як зазначає Л. Северин-Мрачковська (2021, с. 89), передумовами формування смарт-економіки стали значні досягнення у сфері науки і техніки, утвердження в суспільній та індивідуальній свідомості уявлення про необхідність збереження й відтворення природних ресурсів, ідея шанобливого, ощадливого ставлення до довкілля (тобто екологізація свідомості), усвідомлення необхідності розвивати економіку на основі технологій нового покоління.

Смарт-економіка формується на основі тісного зв'язку науки і економіки в суспільному, технологічному, виробничому, комунікаційному, інформаційному та інших секторах на базі застосування передових наукових досягнень у сфері розробок, господарювання і управління. Модель смарт-економіки заснована на знаннях, дослідженнях, генеруванні ідей, інноваціях, інформації, соціальному захисті й захисті довкілля. Смарт-економіка є комплексною екосистемою, у якій врівноважено такі елементи: економічний, екологічний, соціальний, інституційний, інформаційний, правовий, ціннісний, а управління її розвитком здійснюється на основі поєднання й оптимального інтегрування цих елементів. Таким чином, сьогодні в новому суспільному контексті питання стоїть не тільки про інновації та інноваційний розвиток визначених напрямів, а й про створення нового комплексного підходу — забезпечення розвитку екосистем. Разом з тим необхідно активізувати комплексні дослідження системного характеру, присвячені вивченню проявів і зв'язків, інтегруванню елементів смарт-економіки на різних рівнях, зокрема і базовому рівні територіальної просторової економіки, яка формується суб'єктами різних форм власності й управління на територіях ТТ. Розумне управління громада-

ми в загальному комплексі їх екосистем створює можливості врахування цінностей і принципів сталого розвитку для майбутніх поколінь. І. Каленюк та І. Унінець (2021, с. 8) наголошують на тому, що всі суб'єкти і фактори на певній території мають бути взаємозалежними, тобто екосистема — це не просто сума акторів, вона включає синергетичний ефект від їх взаємодії.

В. Родченко та ін. (2019) у своєму дослідженні узагальнюють просторові моделі концентрації інноваційного розвитку, де виокремлюють домінанти смартизації інноваційного простору, пропонують підхід до вибору доменних напрямів регіональних стратегій смарт-спеціалізації. Таким чином, ученими обґрунтовано необхідність інформаційного забезпечення місцевого смарт-розвитку і вивчено особливості впровадження системи міжнародних стандартів для забезпечення сталого розвитку смарт-міст.

А. Юсеф і П. Гаєк (Youssef, Hajek, 2021) підкреслюють значущість розумної економіки для розвитку смарт-міст і розкривають механізми її вимірювання та оцінювання за допомогою різноманітних інструментів. У такий спосіб вони визначають конкретні індикатори, асоційовані з розумною економікою, що застосовуються в різних методологіях оцінювання, а на основі теоретичного підходу, що інтегрує кількісний і якісний аналіз, виявляють зв'язки й спільні риси серед міст з провідними показниками у сфері розумної економіки.

«Розумна економіка» — це концепція як сучасності, так і майбутнього, оскільки вона стосується політики, що стимулює інновації та креативність у поєднанні з науковими дослідженнями, передовими технологіями і турботою про довкілля через концепцію сталого розвитку. Будь-який підхід означає перевагу для сучасної економіки, суб'єктів економіки в цілому за умови, що популяризація терміна відповідає умовам простору, часу і дії (Apostol et al., 2015).

В. Вишневський та ін. (2018) визначають сутність смарт-промисловості, її роль у модернізації промислового потенціалу, перспективні сфери і потенційну ефективність використання її технологій. Таким чином, дослідники провели аналіз бар'єрів і ризиків розвитку смарт-промисловості й запропонували напрями її становлення в Україні у функціональному значенні. При цьому важливою ознакою підприємницьких екосистем, які створюють основний економічний базис, є належність до певної території, що означає, що підприємницькі екосистеми — це географічне явище, яке проявляється за допомогою законодавчої норми щодо державної реєстрації, локалізується на визначеній території населеного пункту.

Екосистемний підхід будується на принципах системного розвитку, еволюційного зростання відповідно до нових потреб і обставин, які проявляються в зовнішньому і внутрішньому середовищі на всіх рівнях і узгоджуються між собою на засадах розумного управління суб'єктами і взаємовідносин між ними стосовно використання інструментів смарт-економіки.

Щодо змісту безпосередньо складових SMART — Specific (конкретика), Measurable (вимірність), Achievable (досяжність), Relevant (значущість), Timebound (обмеження в часі) — зазначимо таке.

Конкретика — визначає мету, яку необхідно досягти, й цілі, які потрібно реалізувати в конкретному напрямі (суспільство, територія, підприємство та інші структури), їх необхідність і важливість, діапазон учасників, межі й територіальну складову, ієрархічний рівень, потрібні для цього ресурси.

Вимірність — визначає відносні, якісні й кількісні показники, за якими необхідно оцінити досягнення поставленої мети і реалізацію цілей, а також інструменти та їх характеристики й ознаки, що застосовуються в цьому процесі.

Досяжність — суттєво впливає на мотивацію формування цілей і завдань, що реалізуються при стратегічному плануванні розвитку підприємств, територіальних громад, регіонів, країни. При цьому необхідно залучити порівняльний досвід аналогічних суб'єктів, аналітичну інформацію, визначити порядок, правила, шляхи, ресурси, механізми і способи, що забезпечують можливості, а також окреслити ризики й проблеми, що можуть виникнути на шляху досягнення поставленої мети.

Значущість — оцінює, наскільки важливими для споживачів, будь-якого суб'єкта (населення, бізнесу, інвесторів та інших цільових аудиторій) є реалізація цілей і виконання визначених завдань. При цьому можна моделювати окремі варіанти ситуації у випадку неможливості досягнення цілей з об'єктивних чи суб'єктивних причин (сьогодні це воєнний стан, військові дії та їх наслідки). Важливо не помилитись у часі й просторі досягнення поставленої мети і реалізації цілей, коли матимуть значення територіально просторовий і часовий аспекти: локальний суб'єкт і територіальні межі, адміністративно-територіальний підхід, тенденції розвитку в минулому визначеному періоді, досягнення на сьогодні й у перспективі, прогноз на майбутнє.

Обмеження в часі — визначає фінальний термін досягнення мети і реалізації цілей виходячи з їх масштабування (стратегічні плани, маркетингові стратегії, окремі державні, регіональні, місцеві (території місцевого самоврядування), галузеві чи спеціальні програми). Відсутність конкретизації у часі (рік, декілька років, поточний період тощо) призводить до розмивання інструментів, механізмів, способів, ресурсів щодо досягнення цілей, нівелює переваги комплексного системного підходу та інтегрованого розвитку.

Глобалізація економіки, лібералізація економічних зв'язків, використання новітніх технологій у виробництві, комунікаціях посилюють тенденцію до однорідності економічних і суспільних систем, що приводить до розуміння необхідності розгляду засад смарт-економіки з позиції економічного простору. За визначенням С. Шульц (2010, с. 23), під економічним простором пропонується розглядати простір, утворений не тільки фізичними й юридичними суб'єктами діяльності, які для реалізації своїх економічних потреб та інтересів вступають у економічні відносини, а й фізичними і нефізичними об'єктами, які є джерелами економічних інтересів і економічних відносин.

Разом з тим реформа децентралізації влади і фінансів, місцевого самоврядування, основною метою якої були оптимізація управління, використання ресурсів і ефективність надання суспільних послуг у створених ТГ,

сформувала основи для сприйняття сучасної територіальної громади як багатофункціональної складної кібернетичної системи, головним завданням якої є створення умов для ефективної життєдіяльності людини. Особливо це стосується територіальних громад, центрами яких стали обласні міста з великою чисельністю населення. Сьогодні внутрішньо переміщені з небезпечних через військові дії регіонів України особи для тимчасового і постійного проживання найчастіше вибирають великі міста, що збільшує їх чисельність, отже, і необхідність ефективного, розумного, раціонального управління з використанням смарт-технологій.

Будучи активною частиною економічного простору України, територіальні громади у своїй діяльності в першу чергу потребують залучення комплексу інструментів смарт-економіки, які поширюються на регіональному, національному, глобальному рівнях, тісно переплетені, результативно діють через інтегровані зв'язки і взаємовідносини. При формуванні таких інструментів смарт-економіки важливо пам'ятати про категорію «вартість території» як просторово-економічний аспект, коли кількісні й якісні показники використовуються в багатьох напрямках розумного підходу щодо організації функціонування ТГ, регіонів, країни тощо. За визначенням Ю. Палехи (2006, с. 224), вартість територій населених пунктів зумовлюється їх цінністю, яка полягає у відмінностях, що визначаються демографічним, природно-ресурсним потенціалами, географічним положенням, рівнем урбанізації, станом довкілля та іншими факторами. Важливу роль у формуванні показників інвестиційної привабливості територій відіграє саме її вартість порівняно з іншими територіями, для чого здійснюється містобудівна оцінка, яка показує, якою мірою смарт-підхід використано в проведенні просторового планування територій населених пунктів і розпланування земель.

Поняття «вартість території» формує бачення зовнішніх і внутрішніх зацікавлених суб'єктів у знаходженні оптимального поєднання природних благ і об'єктивних умов функціонування територій місцевого і регіонального рівнів із стратегічними напрямами бачення їх розвитку, бажаного використання суб'єктами господарювання для власного розвитку. Саме в такий спосіб повинні розроблятися підходи до визначення цільового використання земель ТГ, іншого потенціалу, який формувався на території протягом тривалого періоду, в тому числі незалежна історико-культурна, промислова, екологічна спадщина тощо. Зважаючи на об'єктивність сформованих умов, можна визначити реальні відносні, кількісні й якісні показники саме вартості територій, яка сприйматиметься суб'єктами для використання згідно з їх можливостями і потребами.

Для прикладу розглянемо теперішні ситуації використання вартості територій для визначення смарт-підходу в ухваленні рішень стосовно виділення земельних ділянок під будівництво. Так, вартість території у центрі міста для зведення житлового будинку для інвестора є привабливою і високою з огляду на престижність і близьку наявність інженерних мереж і жителезабезпечуючої інфраструктури. Разом з тим для мешканців центру ство-

рюється проблема комфорту, транспортної мобільності й перевантаження, погіршення екологічного стану та інших незручностей, що призводить до зниження вартості території і бажання покинути густонаселений центр.

Трапляються і такі приклади, коли треба прокласти транспортні комунікації (автошляхи, місцеві колії тощо) між різними районами, особливо у великих містах, однак земельні ділянки не є резервом, а використані для вирощування продукції, забудовані невеликими бізнес-об'єктами чи приватним житлом. З одного боку, це підвищує відповідну вартість території, а з іншого — наявна транспортна інфраструктура значно скорочує відстань між житловими районами, дає можливість розвиватися бізнесу, підвищує комфорт для мешканців тощо, отже, і вартість території для сприйняття ними.

Таким чином, у наведених ситуаційних прикладах при ухваленні відповідного рішення завжди стоятимуть питання: «Де межа смарт (а саме конкретика, вимірність, значущість тощо)? Яка міра розумного по відношенню до зацікавлених сторін? У якому випадку місто набиратиме і посилюватиме підходи Smart City?» З огляду на це, уже на початку формування засад і напрямів генерального плану населеного пункту, комплексного плану просторового планування територій ТГ треба оцінювати переваги і недоліки стосовно визначення вартості територій для сприйняття різними категоріями споживачів, тобто коли вартість території визначена відповідно до окремого підходу (відмінного від нормативної оцінки земель). У такому випадку категорія «смарт» повинна звужуватися до цілей розвитку людини, її здоров'я, зайнятості, комфорту тощо. Разом з тим при просторовому плануванні економічна оцінка смарт повинна враховувати розвиток підприємств з високою доданою вартістю, збереження засад для сталого розвитку територій для майбутніх поколінь.

Територіальний маркетинг бере на себе концептуальну, інформаційно-аналітичну, інструментальну, прогнозну, планувальну й організаційну функції у формуванні стратегічних напрямів розвитку територіальних громад, а також моделювання розвитку окремих населених пунктів. Поєднання (переплетіння, інтеграція) цих функцій повинно відбуватися на смарт-принципах, таких, зокрема, як оптимальність, інноваційність, ефективність, раціональність, комплексний і системний підходи, наука, інтелект, креативність тощо. Як вважає І. Буднікевич (2012, с. 391), модель розвитку міста дозволяє краще зрозуміти стратегію і привести плани й заходи в стратегічну відповідність, презентує головну ціль і можливості міста (при правильній реалізації яких містяни зможуть задовольнити свої потреби), але при цьому також ураховує інтереси зовнішніх цільових аудиторій.

Сьогодні найбільш відомими і вживаними вважаються моделі «Розумне місто» (Smart City), «Відкрите місто» (Open City), задіяні як у великих містах і мегаполісах світу, так і в окремих містах України. Вони ідеально доповнюють одна одну із застосуванням окреслених нами смарт-принципів. У першу чергу йдеться про використання переваг і нейтралізацію негативних моментів, що завжди мають місце в процесі функціонування і розвитку, зважаючи на просторову, економічну і соціальну масштабність, яка, як правило, поро-

джує і відповідну негативну екологічну масштабність. Насамперед, це міста, де для покращення життя мешканців використовуються передові технології, які організаційно інтегруються у відповідні структури, підприємства, програми, щоб підвищити якість надання послуг, зменшити використання ресурсів і поліпшити комунікацію з цільовими аудиторіями громади.

Ще одним підходом смарт-економіки є концепція смарт-спеціалізації регіонів як територій, що формують новітні «центри зростання» на основі потенціалу ТГ і виняткових можливостей, що генеруються завдяки використанню науки, технологій, комунікацій і маркетингу. Як зазначають С. Давимука і Л. Федулова (2016, с. 349), важливо також задіяти маркетинг територій для формування інформаційної бази з метою її застосування при обґрунтуванні «розумної регіональної спеціалізації».

Процес економічного розвитку на основі смарт-економіки, яка постає новою моделлю сучасної економіки, заснованою на інформації, інноваціях, захисті населення і довкілля, містить взаємопов'язаний комплекс інструментів, характеристики й ознаки, які використовуються в різних галузях і сферах національної економіки, соціально-економічній діяльності територіальних громад, регіонів, міжнародній співпраці тощо. У свою чергу, І. Каленюк та І. Унінець (2021, с. 11) виокремлюють такі важливі ознаки екосистем: 1) системність (тобто наявність завершеної форми об'єднання різноманітних об'єктів); 2) наявність тісних взаємозв'язків між суб'єктами і створення нового типу взаємодії — мережевого; 3) формування середовища, сприятливого як до самих суб'єктів, так і до глобального простору людської діяльності.

Головною ознакою смарт-економіки є проникнення розумних технологій у всі сфери життєдіяльності людини і організація її потреб за допомогою різних інструментів і способів їх використання (табл. 1).

Важливо зрозуміти, яким чином перелічені інструменти смарт-економіки екстраполюються, застосовуються і використовуються для активізації соціально-економічного розвитку регіонів і територіальних громад. Так, зважаючи на те, що будь-яка організаційна структура виробництва і споживання різноманітних благ включає широкий спектр діяльностей та взаємозв'язків, які сприяють розвиткові всіх аспектів суспільного життя і спрямовані на покращення умов життя людей, їхнього довкілля і зон активності, це стає фундаментально важливим для організації та функціонування територіальних громад. Як стверджують С. Давимука і Л. Федулова (2016, с. 44), становлення інноваційно-активних територій відбувається в тих випадках, коли для території регіонального утворення є характерною тісна інноваційна взаємодія галузей науки і виробництва, що належать до прогресивних і динамічних сфер економіки, у яких темпи зростання перевищують середньонаціональні. Така взаємодія можлива в межах особливого інноваційного екосередовища.

Виходячи з окресленого, вважаємо за необхідне виділити основні підходи до формування елементів моделі смарт-економіки (рис.).

Як приклад втілення моделі формування елементів смарт-економіки розглянемо регіональну стратегію, а саме Стратегію розвитку Львівської об-

Таблиця 1. Основні інструменти, характеристики й ознаки формування смарт-економіки

Інструменти	Характеристики й ознаки
Високі технології	Зростання питомої ваги високотехнологічного сектору в структурі суспільного виробництва
Додана вартість	Зростання в складі виробленої продукції (товарів, робіт, послуг) частки доданої вартості, створеної за рахунок використання інтелектуальної складової, у тому числі креативної економіки
Інновації	Вищі темпи створення інтелектуальних продуктів, наявність інноваційних розробок у більшості галузей економіки
Нові інституції	Формування сектору нових інституцій, здатних забезпечити умови для реалізації інтелектуального ресурсу людини і через їх використання інвестиції у людський капітал
Транснаціональне співробітництво	Створення і функціонування високотехнологічних кластерів на глобальному рівні (міжнародні об'єднання закладів науки, освіти, компаній, маркетингових і посередницьких організацій), основною метою яких є дослідження, розробка і використання новітніх технологій і продуктів у провідних секторах економіки
Безперервний процес генерування нових ідей	Розвиток людського капіталу на основі використання досягнень науки і системних інновацій, їх безперервне вдосконалення в глобальному середовищі
Ефективна й щільна взаємодія	Комунікації, інтеграція, використання через системний і комплексний підхід базових компонентів розвитку суспільства — економічного, соціального, екологічного
Концепція «зеленої економіки»	Інновації у екоіндустрії, на основі наукового підходу розробка і маркетинг обладнання для контролю й запобігання забрудненню довкілля, формування основ сталого розвитку
Інститути, правові норми і правила	Формальне нормативно-законодавче врегулювання: урядові установи і структури, суспільні норми і правила. Неформальні інститути: довіра до інших форм соціальної комунікації у напрямі розвитку науки, інтелектуального людського капіталу
Компетентнісний підхід	Гармонізація і перерозподіл між інтелектуальним ресурсом людини й використанням автоматизації, робототехніки, інформаційних продуктів на основі самообслуговування, штучного інтелекту
Інклюзія	Зростання потреб у вдосконаленні використання інновацій у напрямі розвитку інклюзивного сектору з огляду на збільшення кількості його представників і суб'єктів, пов'язане з вимогами сучасного суспільства і воєнними загрозами
Маркетинг територій	Нові підходи в організації просторового, економічного і соціального розвитку територій, використання ендogenous потенціалу ТГ на основі наукових і маркетинго-

Закінчення табл. 1

Інструменти	Характеристики й ознаки
Маркетинг територій	вих досліджень та інтегрованих зв'язків різного рівня (територіальних, регіональних, національних, міжнародних тощо), поширення інформації і сучасні інформаційні технології та комунікації
Сектор продукування знань	Активізація витрат на всі форми навчання і фундаментальні дослідження, оптимізація термінів наукових досліджень і розробок та їх застосування (застереження старіння)
Соціальна складова і людський капітал	Широкий спектр інвестицій у людський капітал соціального спрямування (охорона здоров'я, освіта, навчання (кваліфікація)), а також загальний розвиток вільної людини (творчість, відпочинок, пізнання, культура, спорт, безпека, цінності тощо)
Фінансова екосистема	Сукупність учасників фінансового ринку, які мають багатовимірні зв'язки стосовно розвитку фінансової інфраструктури, правил взаємодії, послуг, нових фінансових інструментів та інновацій як системи, що є своєрідним носієм безперервних грошово-кредитних потоків, на яких тримається загальний соціально-економічний розвиток країн світу
Прогнозування і планування	Глобальне ринкове (маркетингове) середовище, яке формують тісно переплетені між собою елементи економічної, соціальної, екологічної сфер, яке не може розвиватись у відповідній гармонії і адаптуванні без застосування методів наукового дослідження, прогнозування й планування в конкретних вимірниках простору і часу
Рух і переміщення	Відсутність кордонів у віртуальному середовищі, розвиток наземних і повітряних транспортних комунікацій на основі новітніх технологій високими темпами забезпечують послуги суспільства у виробництві й споживанні благ і ресурсів
Цифрова трансформація і технології	Розвиток ІТ-інфраструктури, автоматизація функцій, готовність інфраструктури, сервісних центрів і персоналу до віддаленої роботи, удосконалення системи управління даними на основі найновіших досягнень світової науки і цифрових технологій
Територіальні й галузеві організаційні моделі	Як частина економічного простору регіону країни можуть створюватись у різних моделях територіальної організації, поєднувати оптимальні пропорції та співвідношення науково-технічної і виробничої складових, туристичні кластери
Просторове планування на основі геоінформаційних систем (ГІС)	Комплексні плани просторового розвитку територіальних громад, схеми планування регіонів, країни з використанням ГІС на основі підходів формування вартості територій

Джерело: запропоновано авторами.

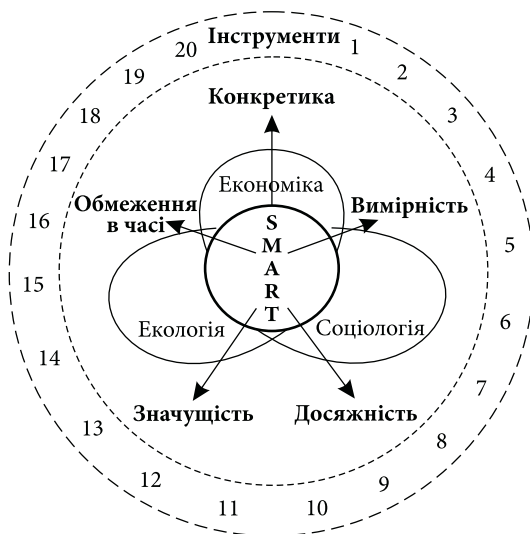
ласті на період 2021—2027 років (далі — Стратегія). Зокрема, стратегічне бачення викладено так: Львівщина — територія європейських цінностей та високої якості життя, можливостей для розвитку особистості й бізнесу, регіон з конкурентоспроможною інноваційною економікою, чистим довкіллям, береженою культурною спадщиною. Місія — розвиток людського капіталу, забезпечення високої якості життя й економічного зростання на основі екологічно невиснажливої і ефективної промисловості, інноваційно орієнтованої біоекономіки, креативних індустрій, туристично-рекреаційної сфери¹.

Досягати мету стратегічного бачення і реалізовувати завдання місії передбачається через досягнення стратегічних і оперативних цілей, завдань і заходів, викладених у положеннях Стратегії. Разом з тим необхідно більш широко і деталізовано охарактеризувати інструменти смарт-економіки, використання яких зробить реальнішим виконання поставлених завдань. Як стверджують К. Прасолова і Б. Данилишин (2022), повноцінну реалізацію смарт-спеціалізації в українських регіонах також стримує наявність проблем з розвитком інноваційної діяльності, зокрема відсутність достатньо розробленої науково-методичної бази формування інноваційної економічної системи. У будь-якому випадку сам інструмент завжди потребуватиме відповідного способу, механізму, дії для забезпечення його реального використання, усунення проявів декларативності, узагальнення, невизначеності й популізму. Підходи до формування інструментів смарт-економіки визначаються при аналізі, вивченні, дослідженні безпосередньо їх характеристик і ознак (табл. 2).

Попри це, особливості кожного регіону України, які сьогодні змінились і продовжують трансформуватися внаслідок воєнної агресії РФ, зумовлюють окремий підхід до визначення інструментів смарт-економіки на засадах стратегічного розвитку. Треба розуміти, що при визначенні стратегічних і оперативних цілей, плану заходів щодо їх реалізації тощо елементи смарт — конкретика, вимірність, досяжність, значущість, обмеження в часі — для кожного регіону і ТГ є абсолютно різними в просторі й часі, комплексному системному, проблемно-пріоритетному підходах. Разом з тим інструменти, що стосуються законодавчих, інституційно-правових норм і правил, є єдиною основою, яка забезпечує єдність інших інструментів смарт-економіки.

Важливу роль відіграє такий інструмент, як маркетинг територій, функція якого тісно пов'язана з комплексом інструментів смарт-економіки, спрямованих на формування нового способу мислення, генерування ідей, цифровізацію, задіяння інноваційних підходів до формування стратегій розвитку, просторового планування, інвестиційної привабливості, кластеризації, транскордонного співробітництва, захисту навколишнього середовища та інших інструментів, що мають прояви в економічному просторі ТГ і регіонів.

¹ Про затвердження Стратегії розвитку Львівської області на період 2021—2027 років та Плану заходів з реалізації у 2021—2023 роках Стратегії розвитку Львівської області на період 2021—2027 років. Рішення Львівської обласної ради № 948 від 24.12.2019 р. URL: <https://loda.gov.ua/documents/50001>



Модель формування елементів смарт-економіки

Джерело: побудовано авторами.

На думку С. Давимуки і Л. Федулової (2016, с. 349), важливо також зупинитися на необхідності задіяння маркетингу територій для формування інформаційної бази з метою її застосування при обґрунтуванні «розумної регіональної спеціалізації». Виходячи з особливостей розвитку територіального маркетингу в сучасному глобальному маркетинговому середовищі й цифровому просторі слід визнати актуальність і необхідність формування його особливого напрямку — цифрового маркетингу території. За визначенням І. Курочкиної (2018),

це особливий вид маркетингу, що реалізується в цифровому просторі, який забезпечує взаємодію з інвесторами і бізнес-партнерами, а також розвиток конкурентних переваг регіону (території) з використанням цифрових інформаційно-комунікаційних технологій і електронних пристроїв. Разом з тим дедалі більшого поширення в застосуванні цифрових технологій набувають комунікації «держава — влада — регіон», «держава — території місцевого самоврядування», «держава — суспільство і громада», які поширюються практично на всі сфери діяльності людини. У підсумку це створює нерозривну, ефективну, швидкісну, якісну, комплексну, системну базову платформу для розвитку суспільства на засадах розумного поєднання смарт-елементів. При формуванні останніх важливо будувати основу й можливості створення синергетичної залежності, яка приносить позитивний ефект. У такому випадку комплекс інструментів, що буде використаний у побудові смарт-економіки на різних рівнях (економічного простору, на національному рівні, регіону або територіальної громади), повинен бути взаємоузгодженим, взаємодоповнюючим, інтегруючим, спиратись на законодавство і нормативно-правову базу, бути наближеним до територіальних особливостей і життєдіяльності людини. Інновації та креативність «ідуть поруч», перебувають у постійному пошуку, систематично аналізують світовий досвід щодо нових технологій у визначених напрямках галузевого чи просторового масштабу, можливостей і ресурсів потенційного вдосконалення і випередження нових смарт-ідей.

Дієвими елементами смарт-економіки є так звані просторово-територіальні моделі, створення яких потребує інноваційних підходів, наукової (розумної) оптимальної збалансованості на рівні горизонтальних, верти-

кальних, зовнішніх і внутрішніх зв'язків і впливів. Це означає розумну організацію цих моделей у просторі в межах і поза межами конкретних територій і населених пунктів, у віртуальному просторі відкритого глобального середовища. Такими моделями є кластери, індустріальні, промислові, технологічні, науково-інноваційні парки, логістичні й транспортні хаби, територіально-виробничі комплекси, природні заповідні й рекреаційні зони, екологічні заказники, агломерації тощо. Як вважають С. Давимука і Л. Федулова (2016, с. 124), з точки зору територіальної організації на практиці

Таблиця 2. Застосування інструментів смарт-економіки (на прикладі Стратегії розвитку Львівської області на період 2021—2027 років)

Стратегічні та операційні цілі	Інструменти смарт-економіки *
<i>Конкурентоспроможна економіка на засадах смарт-спеціалізації</i>	
Стимулювання інноваційних видів діяльності з високою доданою вартістю	1, 3, 9, 10, 18, 19, 20
Інвестиційна привабливість	1, 2, 5, 12, 15, 19
Енергетична самодостатність	1, 8, 9, 12
Науково-технологічний розвиток	1, 4, 6, 7, 9, 10, 13, 18
<i>Якісне життя</i>	
Здорове населення	9, 14
Інклюзивне суспільство	9, 10, 11
Освічені громади	2, 4, 6, 7, 9, 11, 12, 14
<i>Збалансований просторовий розвиток</i>	
Розвиток інфраструктури територіальних громад	7, 9, 12, 15, 16, 18, 19, 20
Дорожньо-транспортна, логістична, транспортно-інформаційно-комунікаційна інфраструктура	1, 9, 12, 16, 17, 18, 19, 20
Стимулювання економічного розвитку сільських і гірських територій	2, 6, 7, 8, 9, 12, 14, 16, 18, 19, 20
<i>Чисте довкілля</i>	
Запобігання забрудненню водних ресурсів і атмосферного повітря	1, 8, 9, 11, 12, 16, 18
Формування екологічної свідомості населення й комплексної системи поводження з відходами	9, 12, 14
Збереження біорізноманіття й розвиток природоохоронних територій	7, 8, 9, 12, 16, 18, 20
<i>Туристична привабливість</i>	
Підвищення атракційності та інфраструктурного забезпечення туризму, курортів, оздоровлення, спорту і рекреації	6, 9, 12, 16, 17, 18, 19
Підвищення якості регіонального туристичного продукту та його просування	3, 5, 9, 12, 13, 19

* Наведені номери відповідають нумерації інструментів у табл. 1.

Джерело: складено авторами.

представлено як моделі розвитку кластерів у чітко окреслених територіальних кордонах, що практично збігаються з кордонами муніципальних утворень, так і моделі, що об'єднують підприємства, наукові й освітні організації у межах мережевих структур великої агломерації.

У свою чергу, моделювання розвитку окремих міст, з урахуванням їх особливостей, спадщини, об'єктивних ресурсних переваг і діяльності, бренду, іміджу тощо, може відбуватися з огляду на завдання зростання економіки, викликів конкурентоспроможності на світовому ринку, доступності, відкритості, чистоти довкілля, зайнятості населення тощо. Зокрема, І. Буднікевич (2012, с. 405) зазначає, що сучасний підхід у муніципальному маркетингу — це спроба визнати й збалансувати різні компетенції і складності маркетингової діяльності на рівні міста: наприклад, «Місто-підприємець», «Клієнтоорієнтоване місто», «Комфортне місто», «Розумне місто», «Відкрите місто» тощо, тобто концепція S. M. A. R. T. формується і позиціонується відповідно до ознак і характеристик діяльності міста, що є найбільш вираженими, впізнаваними, збалансованими для сталого розвитку.

Впровадження засад смарт-економіки в економічний простір країни належним чином відображено в цілях і завданнях, передбачених Державною стратегією регіонального розвитку на 2021—2027 роки, відповідні зміни до якої внесено виходячи з обставин, пов'язаних з широкомасштабним вторгненням РФ в Україну в лютому 2022 р. До таких завдань належать: «забезпечення всебічного сприяння реіндустріалізації агломерацій та великих міст на основі інновацій (техніки та технологій) вищих технологічних устроїв, формування міських та регіональних економічних кластерів, що спрямовано на ефективне використання ресурсів території, її комплексний розвиток та становлення інноваційної економіки держави, <...> сприяння залученню інвестицій для розвитку інноваційного виробництва, <...> розвиток інфраструктури та цифрова трансформація регіонів, <...> створення умов для посилення залученості креативних індустрій до підвищення вартості продукції інших галузей та секторів економіки шляхом створення нових продуктів, інтелектуальної власності та підсилення інноваційних процесів»².

ВИСНОВКИ

Сучасна світова економіка активно розвивається в напрямі продукування блага, паралельно зростаючими темпами йде науково-технічний прогрес, використовуються інноваційні технології у всіх сферах суспільства. Смарт-економіка — це колективний організм, який потребує постійного живлення новими ідеями і науковими досягненнями, досвіду, активної позиції, техніко-технологічного вдосконалення і реальних новацій, найновіших цифрових технологій, системно діє в глобальному світовому середовищі. Для України

² Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на 2021—2027 роки. Постанова Кабінету Міністрів України № 695 від 05.08.2020 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/695-2020-%D0%BF#Text>

формування засад смарт-економіки відбувається одночасно з необхідністю оборони, подолання негативних викликів війни і воєнного стану. Попри це, колективний розумний економічний організм світового рівня, частиною якого завдяки нинішній підтримці й процесу вступу до Європейського Союзу є Україна, зобов'язує використовувати найновіші досягнення науки і технологій у виробництві, комунікаціях, інформаційній галузі, розподілі, управлінні, ринковому середовищі, збереженні довкілля.

Смарт-економіка — це комплексна екосистема, у якій, за відповідними законами, взаємовідносинами та інтегрованими взаємозв'язками, урівноважуються елементи економічної, екологічної, соціальної складових, що в комплексі доповнюються науковими, інституційними, інформаційними, правовими, ціннісними та іншими елементами, які створюють збалансовану систему прогресивного розвитку.

SMART передбачає конкретну мету, якої необхідно досягти, реалізацію відповідних цілей, вимірність показників та їх досяжність, значущість для суспільства, а також час і період, у якому відбувається процес та його завершення. Глобалізація економіки, лібералізація економічних зв'язків посилюють однорідність економічних і суспільних систем, що дає підстави розглядати смарт-економіку з позиції економічного простору. Головною ознакою смарт-економіки є проникнення розумних технологій у всі сфери життєдіяльності людини, що вимагає формування відповідних інструментів, способів, механізмів, які на основі відповідного законодавства, рішень, дій, створять єдиний комплекс з особливостями територіального (локального), регіонального, національного і галузевого рівнів.

Комплекс інструментів смарт-економіки будується на основі характеристик і ознак за визначеними напрямками, до яких належать: високі технології, інновації, нові інституції для реалізації інтелектуального ресурсу людини, безперервний процес генерування нових ідей, компетентнісний підхід, наука і продукування знань, цифрова трансформація і технології; інститути, правові норми і правила; зростання частки доданої вартості, створеної за рахунок використання інтелектуальної складової; транснаціональна співпраця; фінансова екосистема; прогнозування і планування, маркетинг територій; рух і переміщення; територіальні й галузеві організаційні моделі; просторове, планування і використання ГС; концепція «зеленої економіки», захист довкілля, інклюзія, соціальна складова і людський капітал, ефективна і щільна взаємодія базових компонентів — економічного, соціального, екологічного.

При формуванні стратегічних планувальних документів розвитку територіальних громад, регіонів, програм і планів державного рівня і галузевого напрямку необхідно використати комплексний підхід щодо застосування перелічених інструментів смарт-економіки з урахуванням територіально-просторових особливостей, законодавчо-нормативної основи, розвитку науки і людського капіталу, цифровізації, маркетингу територій та інших інструментів, що забезпечують розумне збалансування економіки, ефек-

тивність, оптимальність, всеосяжність суспільного розвитку. Сьогодні напрям використання засад смарт-економіки потребує подальшого наукового обґрунтування, вивчення світового досвіду, широкого впровадження її інструментів у процеси соціально-економічного розвитку країни.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

- Прасолова, К., Данилишин, Б. (2022). Основні детермінанти концепції смарт-спеціалізації регіонів. *Економіка і суспільство*, (46). <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-46-73>
- Каленюк І., Унінець І. (2021). Екосистема смарт-економіки в глобальному середовищі. *Стратегія економічного розвитку України*. 49.5-20. <https://doi.org/10.33111/sedu.2021.49.005.020>
- Северин-Мрачківська, Л. (2021). Концепція смарт-економіки в економіко-філософському дискурсі. У: Міждисциплінарний дискурс у дослідженні феномену соціального. Кол. моногр. С.Б. Артеменко, О.Б. Гаєвська, Л.В. Северин-Мрачківська та ін. Київ, КНЕУ. С. 87—96. URL: <https://ir.kneu.edu.ua:443/handle/2010/36323>
- Родченко, В., Матюшенко, І., Навроцький, О. та ін. (2019). Смарт-розвиток економіки: концепти та інструментарій. Моногр. Харків, Право. 204 с. URL: <https://ekhnuir.karazin.ua/handle/123456789/15916>
- Youssef, A., Hajek, P. (2021). The role of smart economy in developing smart cities. In: Proceedings of the 2021 International Symposium on Computer Science and Intelligent Controls (ISCSIC). Rome, Italy (12-14 November 2021). P. 276—279. <https://doi.org/10.1109/ISCSIC54682.2021.00057>
- Apostol, D., Balaceanu, C., Constantinescu, E. (2015). Smart-economy concept — Facts and perspectives. URL: <https://ipe.ro/RePEc/WorkingPapers/wpconf141113.pdf>
- Вишневецький, В., Вієцька, О., Гаркушенко, О. та ін. (2018). Смарт-промисловість в епоху цифрової економіки: перспективи, напрями і механізми розвитку. Моногр. За ред. В.П. Вишневецького. НАН України; Ін-т економіки промисловості. Київ. 192 с. URL: <https://iie.org.ua/wp-content/uploads/2018/05/2018-Smart-promislovist-v-epohu-tsifrovoyi-ekonomiki.pdf>
- Шульц, С. (2010). Економічний простір України: формування, структурування та управління. Моногр. Львів, ІРД НАН України. 408 с.
- Палеха, Ю. (2006). Економіко-географічні аспекти формування вартості територій населених пунктів. Наукове видання. Київ, Профі. 324 с.
- Буднікевич, І. (2012). Муніципальний маркетинг: теорія, методологія, практика. Чернівці. 648 с.
- Давимука, С., Федулова, Л. (2016). Регіональні інноваційні екосистеми: напрями розбудови в умовах європейської інтеграції. Моногр. ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М.І. Долишнього НАН України». Львів. 464 с.
- Курочкіна, І. (2018). Особливості розвитку маркетингу територій в умовах цифрової економіки. *Бізнес інформ*. № 8. С. 258—263. URL: <http://jnas.nbu.gov.ua/article/UJRN-0000934114>

Надійшла 10.04.2024

Прорецензована 01.05.2024

Доопрацьована 19.08.2024

Підписана до друку 27.08.2024

REFERENCES

- Prasolova, K., Danylyshyn, B. (2022). Key determinants of regions smart specialization concept. *Economy and Society*, (46). <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-46-73> [in Ukrainian].
- Kalenyuk, I., Uninets, I. (2021). Smart economy ecosystem in a global environment. *Strategy of the Economic Development of Ukraine*. 49. 5-20. <https://doi.org/10.33111/sedu.2021.49.005.020> [in Ukrainian].
- Severyn-Mrachkovska, L. (2021). The concept of smart economy in economic and philosophical discourse. In: S.B. Artemenko, O.B. Hayevska, L.V. Severyn-Mrachkovska et al. *Interdisciplinary discourse in the study of phenomenon of the social*. Kyiv. P. 87-96. URL: <https://ir.kneu.edu.ua:443/handle/2010/36323> [in Ukrainian].
- Rodchenko, V., Matyushenko, I., Navrotskyi, O. et al. (2019). Smart economic development: concepts and tools. Kharkiv. 204 p. URL: <https://ekhnuir.karazin.ua/handle/123456789/15916> [in Ukrainian].
- Youssef, A., Hajek, P. (2021). The role of smart economy in developing smart cities. In: *Proceedings of the 2021 International Symposium on Computer Science and Intelligent Controls (ISCSIC)*. Rome, Italy (12–14 November 2021). P. 276-279. <https://doi.org/10.1109/ISCSIC54682.2021.00057>
- Apostol, D., Balaceanu, C., Constantinescu, E. (2015). Smart-economy concept — Facts and perspectives. URL: <https://ipe.ro/RePEc/WorkingPapers/wpconf141113.pdf>
- Vyshnevskiy, V., Viyetska, O., Harkushenko, O. et al. (2018). Smart industry in the digital economy era: prospects, directions and mechanisms of development. V.P. Vyshnevskiy (Ed.). Kyiv. 192 p. URL: <https://iie.org.ua/wp-content/uploads/2018/05/2018-Smart-promislovist-v-epohu-tsifrovoyi-ekonomiki.pdf> [in Ukrainian].
- Shults, S. (2010). Economic space of Ukraine: formation, structuring and management. Lviv. 408 p. [in Ukrainian].
- Palekha, Yu. (2006). Economic and geographical aspects of the formation of the value of settlements' territories. Kyiv. 324 p. [in Ukrainian].
- Budnikevych, I. (2012). Municipal marketing: theory, methodology, practice. Chernivtsi. 648 p. [in Ukrainian].
- Davymuka, S., Fedulova, L. (2016). Regional innovation ecosystems: directions of development in the context of European integration. Lviv. 464 p. [in Ukrainian].
- Kurochkina, I. (2018). The Features of Development of Territorial Marketing in the Conditions of Digital Economy. *Business Inform.* No. 8. P. 258-263. URL: <http://jnas.nbu.gov.ua/article/UJRN-0000934114> [in Ukrainian].

Received on April 10, 2024

Reviewed on May 1, 2024

Revised on August 19, 2024

Signed for printing on August 27, 2024

Nazariy Popadynets, Dr. Sci. (Econ.), Senior Researcher,
Professor of the Department of Economics and Marketing, Deputy Director
Educational and Research Institute of Spatial Planning and Advanced Technologies
Lviv Polytechnic National University
18, Horbachevskoho St., Lviv, 79057, Ukraine
Hanna Oleksyuk, PhD (Econ.), Associate Professor of the Department
of Economics and Marketing, Deputy Director
Educational and Research Institute of Spatial Planning and Advanced Technologies
Lviv Polytechnic National University
18, Horbachevskoho St., Lviv, 79057, Ukraine

SMART ECONOMY TOOLS: THEORETICAL AND PRACTICAL APPROACHES

The main principles of the formation and development of smart economy as a complex ecosystem in which economic, social, and environmental components are balanced are investigated. From the perspective of strategic development of territories and regions, the meaning of each smart element, namely, specificity, measurability, attainability, relevance, and time-boundedness, is revealed. A set of smart economy tools is developed, with substantiating their characteristics and features which are advisable to use when developing strategic plans for the socio-economic development of regions and territorial communities, and their management. A model for the formation of smart economy elements is proposed. The concept of smart economy as a complex ecosystem that combines economic, environmental, social, and other components is substantiated. A systemic approach to managing the development of smart economy through optimal integration of its elements is considered. The need for comprehensive systemic research to study smart economy ecosystems is emphasized. It is underscored that entrepreneurial ecosystems require geographical definition and interaction with sectors and industries. The ecosystem approach is described as the basis for the principles of systemic development and evolutionary growth. The main elements of SMART are singled out as criteria for achieving goals in the smart economy. The use of integrated approach is proposed in the formation of strategic development plans at community, regional and state levels, with an emphasis on innovative resources and smart economy tools that will contribute to the balanced and comprehensive development of society. Emphasis is placed on the need for further study of global experience and for the implementation of smart economy tools in the socio-economic development of Ukraine drawing upon a practical approach to their use at the regional level.

Keywords: *smart economy; smart economy tools; ecosystem; innovations; economic space; territorial marketing; territorial and sectoral organizational models; digital technologies; socio-economic development; region; territorial community.*



<https://doi.org/10.15407/economyukr.2024.12.085>

УДК 338.2:330.3

JEL: O3, O4, L5, C2

І.А. ШОВКУН, канд. екон. наук, с. н. с.,
провідна наукова співробітниця відділу інноваційної політики,
економіки та організації високих технологій
ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України»
вул. Панаса Мирного, 26, 01011, Київ, Україна
e-mail: econvvv9@gmail.com
ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-2873-0761>

РЕГУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПОСТУПУ ЕКОНОМІКИ НА ТЛІ ДЕМОНТАЖУ ІННОВАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ

Розглянуто основні інструменти регулювання технологічних інновацій, що використовуються в практиці країн з активною інноваційною політикою. Проаналізовано регуляторний ландшафт інноваційної політики в Україні, виявлено ознаки її демонтажу. Розкрито зміни в інноваційній активності підприємств і тенденції воєнного часу. З використанням економетричного моделювання оцінено дієвість витрат на НДР як інструменту регулювання економічного зростання.

Ключові слова: технологічні інновації; дослідження і розробки; інструменти інноваційної політики; демонтаж інноваційної політики; інноваційна діяльність підприємств.

Українська економіка вже третій рік виживає в умовах широкомасштабної російської агресії, що принесла незлічимі втрати і руйнування. Вистояти економіці допомагає міжнародна підтримка, що з перших днів війни надається Україні багатьма країнами і організаціями світу. Проте стійке відновлення економічного зростання постанало як нагальне завдання, виконання

Ц и т у в а н н я: Шовкун, І. (2024). Регулювання інноваційного поступу економіки на тлі демонтажу інноваційної політики в Україні. *Економіка України*. 67. 12 (757). 85-109. <https://doi.org/10.15407/economyukr.2024.12.085>

© Видавець ВД «Академперіодика» НАН України, 2024. Стаття опублікована на умовах відкритого доступу за ліцензією CC BY-NC-ND license (<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>)

якого прямо залежить від масштабів і динаміки інноваційно-технологічного піднесення економіки. Дійсно, вивести економіку на траєкторію тривалого зростання можливо передусім на інноваційно-технологічній основі, адже існує синергічний зв'язок між інноваціями (упровадженням нових технологічних розробок, виробництвом нових продуктів, засвоєнням прогресивних моделей організації бізнесу тощо) і економічним зростанням, між інноваційністю економіки і рівнем добробуту країни. Усвідомлення згаданої залежності на практиці втілюється в політиці урядів щодо сприяння науковому поступу та інноваційній діяльності компаній, які прагнуть бути конкурентоспроможними на ринках¹.

За ступенем інноваційності українська економіка перебуває на стадії становлення (*Ukraine is Emerging Innovator*)², тому не дивно, що за рівнем добробуту належить до групи країн з доходами, нижчими за середні. Слабкість позицій національного господарства в плані інновацій тривалий час тільки поглиблювалася і була інституційно обумовлена браком уваги держави до наукового і технологічного розвитку. Чого лише варте хронічне недотримання норм законодавства стосовно державного фінансування наукових досліджень і розробок (НДР), унаслідок чого наукомісткість національної економіки тільки скорочується. Невтішний стан справ із застосуванням державою інструментарію фінансово-кредитного і податкового сприяння провадженню НДР³ призвів до недоступності низки джерел фінансування інноваційної діяльності, крім єдиного — власних коштів підприємств, частка яких у промисловості перевищує 91 %. Існуючі фінансові обмеження дедалі суттєвіше перешкоджають інноваційній активності бізнесу. Надто вузьким залишається коло підприємств, що впроваджують інновації, а паралельно втрачається попит бізнесу на науковий доробок, зменшується частка інноваційної продукції у сукупному обсягу реалізації. Отже, за низкою ознак, у економіці відбувається демонтаж державної інноваційної політики.

У сучасному світі, коли інтенсивність технологічної конкуренції зашкалює, демонтаж інноваційної політики спричиняє такі присутні в українській економіці негативні для економічного розвитку наслідки, як технологічне спрощення і структурна деградація економіки, зниження продуктивності й послаблення спроможності до зростання (Shovkun, 2021). Проте потреби у відбудові та модернізації зруйнованого війною національного господарства вимагають його технологічного піднесення, відповідно, застосування інструментів дієвої інноваційної політики і сприяння іннова-

¹ The Future of Growth Report 2024. World Economic Forum, 2024. URL: https://www3.weforum.org/docs/WEF_Future_of_Growth_Report_2024.pdf

² European Innovation Scoreboard 2023 — Country profile Ukraine. European Commission, 2023. URL: https://ec.europa.eu/assets/rtd/eis/2024/ec_rtd_eis-country-profile-ua.pdf

³ Мається на увазі проблемна практика застосування Закону України «Про наукову і науково-технічну діяльність» № 848-VIII від 26.11.2015 р. (зі змінами), зокрема, першого абзацу частини другої ст. 48, а також частини першої ст. 47. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/848-19>

ційній активності підприємств, що й зумовлює актуальність і важливість теми даної статті.

Отже, **мета статті** — узагальнити інструментарій інноваційної трансформації економіки, що використовується для здійснення державних стратегічних програм у різних країнах світу, розглянути регуляторний ландшафт інноваційної політики в Україні й оцінити стан її практичної реалізації, виявити тенденції і зрушення в інноваційній активності підприємств під час війни, проаналізувати потенціал регуляторного впливу витрат на НДР на економічне зростання.

ІНСТРУМЕНТИ РЕГУЛЮВАННЯ ТЕХНОЛОГІЧНИХ ІННОВАЦІЙ: ПРАКТИЧНИЙ ДОСВІД

Технологічні інновації визнаються ключовим джерелом підвищення продуктивності, зростання і розвитку економіки. Відповідно, регулювання інноваційного процесу є необхідним елементом реалізації державної політики, що має на меті формування таких умов для ведення бізнесу, які забезпечують технологічний прогрес економіки. Сама сутність технологічних інновацій як динамічного явища, що органічно поєднує в собі всі стадії ланцюжка творення нових знань, передання наукових здобутків у господарство, початкове впровадження нових технологій у виробництво, освоєння випуску якісно інших видів продукції (послуг), зрушення подальшої хвилі зміни технологій тощо⁴, зумовлює складність його регулювання. Останнє охоплює різні галузі й сектори економіки (науку, аграрний і промисловий сектори, сферу послуг), ринки товарів і факторів виробництва, а ще стосується відносин щодо власності (особливо інтелектуальної), фінансів, податків, ринкової конкуренції⁵.

Розгляд практики реалізації державних стратегічних програм різних країн дозволяє виявити набір регуляторних інструментів, якими оперують сучасні уряди з метою досягнення інноваційної трансформації економіки. Зокрема, викликає інтерес **інструментарій регулювання інноваційного розвитку пріоритетних галузей індустрії Японії**. Ключовим пріоритетом і рушійною силою зростання її економіки визнано технології мікроелектроніки. Стратегією розвитку напівпровідникової та цифрової індустрії, затвердженою у 2021 р.⁶, проголошено мету — здійснити гігантський стрибок у цих критичних технологіях, налагодити стійкий ланцюжок поставок за

⁴ Керівництво Осло 2018: настанови щодо збору, представлення та використання даних про інновації. 4-те вид. ОЕСР, МОН, ДНТБ України, 2023. URL: <https://mon.gov.ua/static-objects/mon/sites/1/nauka/2023/11/15/01/Kerivnytstvo.Oslo-2018-15.11.2023.pdf>

⁵ OECD Regulatory Policy Outlook 2021. OECD. 2021. Oct 06. URL: https://www.oecd.org/en/publications/oecd-regulatory-policy-outlook-2021_38b0fdb1-en.html (дата звернення: 10.04.2024).

⁶ The Strategy for Semiconductors and the Digital Industry (Summary). METI. 2021. Jun 04. URL: https://www.meti.go.jp/english/press/2021/pdf/0604_005a.pdf

участі переважно локальних виробників, зменшити залежність від імпорту, а в підсумку — вийти на перші щаблі світового ринку.

Дотримуючись стратегії, уряд країни робить послідовні кроки в обраному напрямі, а саме:

- фінансує дослідження і розробки з тематики технологій виробництва мікроелектроніки наступного покоління (розміром 2-нм і менше), заохочує міжнародне наукове співробітництво;
- інвестує створення нових потужностей з виробництва силових напівпровідників і датчиків, для чого крім іншого залучаються ресурси Фонду 5G, Фонду зелених інновацій тощо;
- надає субсидії провідним компаніям галузі мікроелектроніки (у тому числі іноземним TSMC, Micron Technology) під будівництво заводів і перевезення виробництва в Японію;
- підтримує науково-дослідні проекти й розбудову екосистеми інновацій для малого і середнього бізнесу і стартапів;
- опікується підготовкою фахівців необхідної кваліфікації і в кількості, достатній для укомплектування штатів працівників нових підприємств.

Задля прискорення технологічного прогресу й розвитку масового виробництва уряд заснував дослідницьку установу — Центр передових технологій мікроелектроніки (Leading-Edge Semiconductor Technology Center) за зразком відповідного центру в США (Shivakumar et al., 2023). Ця установа вестиме дослідження за тематикою напівпровідників наступних поколінь у співпраці з іноземними колегами.

Кооперацію з провідними дослідницькими організаціями і виробничими компаніями із США, Південної Кореї, ЄС продиктовано неможливістю самотужки відновити лідерство на світових ринках мікроелектроніки. Новітні розробки в галузі напівпровідників слугують віссю для формування міжнародного альянсу, в якому корпоративні гіганти з приватного сектору (включно з Microsoft, Google, Daiichi Sankyo, Amazon Web Services, Toyota, Honda Aircraft) зрушують прогрес у виробництві, здійснюють масштабні транскордонні інвестиції⁷. Участь у альянсі беруть і суб'єкти екосистеми інновацій цих країн — університетські й наукові мережі, урядові установи, місцеві муніципалітети, які всі разом утворюють широке коло міжнародного державно-приватного партнерства. Сприятливим макроекономічним чинником для функціонування альянсу слугує підтримка, що надається за спеціальним законом США (CHIPS and Science Act) із застосуванням інструментів фінансування цільових НДР, інвестування в інновації, стимулювання передових виробництв через надання грантів, податкові пільги, кредитні гарантії⁸.

⁷ Walker J. U.S.-Japan semiconductor alliance of the future. *the japan times*. 2024. May 16. URL: <https://www.japantimes.co.jp/commentary/2024/05/16/japan/us-japan-semiconductor-alliance> (дата звернення: 20.05.2024).

⁸ Spence M. In Defense of Industrial Policy. *Project Syndicate*. 2023. May 5. URL <https://www.project-syndicate.org/commentary/industrial-policy-us-chips-and-science-act-debate-by-michael-spence-2023-05> (дата звернення: 20.05.2024).

Цифрове партнерство між ЄС і Японією (EU-Japan Digital Partnership) також націлене на поліпшення умов співпраці в питаннях розвитку підводного кабельного зв'язку, фінансування квантових обчислень, регулювання галузі штучного інтелекту, а ще контролю ланцюжка постачання мікросхем на світовому ринку і сприяння японським компаніям на ринках ЄС⁹.

Таким чином, базовими елементами інноваційного розвитку галузі мікроелектроніки є державне фінансове забезпечення науково-дослідної ланки, інституційне сприяння залученню індустриальних компаній та інвестицій приватного бізнесу. Крім того, міжнародній співпраці за участі держави і приватного сектору відведено вирішальну роль у зміцненні всього ланцюжка постачання від НДР, розвитку критичних технологій і до збуту готового продукту в теперішніх складних геополітичних умовах.

Стратегія регулювання інноваційної розбудови промислового сектору Китаю визнається дієвою, а тому привертає увагу. Зміни в глобальному розміщенні інноваційного підприємництва і супровідних венчурних інвестицій, що відбувалися з 2000-х років, призвели до його переміщення від високорозвинутих країн (з домінуванням США) у бік країн, що розвиваються, особливо Китаю (Lerner et al., 2024). Структурні зрушення, що перетворили Китай з бідної аграрної країни на найбільшу промислову фабрику світу і потужний осередок технологічного новаторства, є наочним свідченням успішності національної індустриальної політики. Зокрема, стратегічним планом промислової політики «Зроблено в Китаї 2025» (Made in China 2025), прийнятим у 2015 р., заявлено мету — досягти глобального лідерства за рахунок модернізації переробної промисловості, просування на вищі щаблі ланцюжків створення вартості (від виробництва простенького краму до технологічно інтенсивних товарів), зменшення залежності від імпорту і доведення ступеня локалізації виробництва продукції до 70 %.

Основні надані в розпорядження центрального і місцевих урядів інструменти заохочення — це великий обсяг державних інвестицій; пільги з оподаткування компаній, позики за зниженими ставками, субсидії (у тому числі на експорт)¹⁰. Тривале вживання цих інструментів забезпечило надмірні інвестиції у всі сектори виробництва Китаю (від сировинних до технологічно складних), що призвело до структурного надлишку промислових потужностей, надвиробництва товарів, і тим дало сили відсунути іноземних конкурентів і посісти домінуючі позиції на внутрішньому й світовому ринках¹¹.

⁹ Trueman Ch. Japanese government doubles down on support for country's chip industry. DCD. 2023. Dec 21. URL: <https://www.datacenterdynamics.com/en/news/japanese-government-doubles-down-on-support-for-countrys-chip-industry> (дата звернення: 10.01.2024).

¹⁰ Ing L. The G7's Anti-Coercion Campaign Against China Could Backfire. *Project Syndicate*. 2023. Oct 19. URL: <https://www.project-syndicate.org/commentary/g7-anti-chinese-protectionism-measures-unintended-consequences-by-lili-yan-ing-2023-10> (дата звернення: 21.01.2024).

¹¹ Liu Z. China's Real Economic Crisis: Why Beijing Won't Give Up on a Failing Model. *Foreign Affairs*. 2024. Aug 06. URL: <https://www.foreignaffairs.com/china/chinas-real-economic-crisis-zongyuan-liu> (дата звернення: 10.08.2024).

Послідовне відкриття китайської економіки для прямих іноземних інвестицій принесло не лише капітал, але й ноу-хау, технології і досвід організації управління компаніями (Enright, 2017). Виявлена країною абсолютна здатність до поглинання іноземних технологій і використання набутих знань утвердила роль китайських виробників на світових ринках¹². Крім того, державне стимулювання експорту інвестицій з Китаю відкрило доступ до абсорбції новітніх технологій через придбання стратегічних активів за кордоном, поглинання наукомістких іноземних компаній (Ascani, Prenzel, 2022; Lia, Valentinib, 2022).

Задоволенню попиту на НДР підпорядковано розбудову мережі наукових центрів, інститутів передового виробництва (Industrial Technology Research Institute), лабораторій, національних інженерно-технологічних дослідницьких центрів (State Key Laboratory, National Engineering Technology Research Center), що працюють за пріоритетними науковими напрямками. Серед співзасновників таких центрів крім держави присутні профільні університети і провідні китайські компанії.

Результативність інноваційної політики країни підтверджує послідовне підвищення наукомісткості економіки з 0,56 до 2,43 % ВВП упродовж 1996—2021 рр. Також стає значущою залученість компаній до фінансування НДР: не менше 43 % від усіх китайських фірм замовляють виконання наукових робіт, причому їх кількість збільшується і паралельно зростають їх витрати на НДР відносно обсягів реалізованої продукції (Li, Branstetter, 2024). Відбувається перерозподіл ролей — уже приватний сектор, а не уряд посідає дедалі важливіше місце в інтенсифікації НДР.

Регулювання інноваційно-технологічних трансформацій у економіці ЄС спрямоване передусім на уможливлення «зеленого переходу», що наблизить до вирішення такого глобального виклику, як кліматичні зміни¹³ (Otioma et al., 2023). Мобілізація науково-технологічного ресурсу на реалізацію цієї місії передбачає побудову інноваційної політики як портфеля програм системної трансформації технологій різних секторів у ланцюжках створення доданої вартості. Здійснити аж такі радикальні інновації, що наскрізно змінюють технологічні траєкторії багатьох галузей виробництва одночасно, задля досягнення суспільного блага — переходу до сталого розвитку, без спрямовування державою, тільки під впливом ринкових сил (невидимої руки ринку) було б неможливо (Miedzinski et al., 2019, Singh et al., 2017).

«Зелений перехід» економіки ЄС опосередковується змінами технологій у галузях промисловості, транспорту, енергетики, будівництва тощо.

¹² A technical case study on R&D and technology spillovers of clean energy technologies. *European Commission, Directorate-General for Energy*. 2017. December. URL: https://energy.ec.europa.eu/system/files/2018-02/case_study_3_technical_analysis_spillovers_0.pdf

¹³ Mazzucato M. The Right Institutions for the Climate Transition. *Project-Syndicate*. 2021. Nov 16. URL: <https://www.project-syndicate.org/commentary/climate-institution-building-after-cop26-by-mariana-mazzucato-2021-11> (дата звернення: 10.01.2024).

Відповідно, Стратегія розвитку сонячної енергетики ЄС (European Union's Solar Energy Strategy 2022)¹⁴ є однією з портфеля галузевих програм, що визначає цільові орієнтири технологічних зрушень і послідовність кроків до них. Зокрема, прагнення майже втричі наростити потужності сонячної електрогенерації до 2030 р. поставило ЄС перед необхідністю здійснити технологічний стрибок і випередити конкурентів, отже, нарешті або позбавитись абсолютної залежності від імпорту, або змиритися й надалі покладатися на іноземних постачальників фотовольтаїчних панелей. Надмірна залежність від одного постачальника (досі 95 % використовуваних у ЄС панелей імпортується з Китаю) розглядається як загроза економічній безпеці й фактор геополітичної вразливості ЄС¹⁵ (Poitiers, Sekut, 2024). Існуюче домінування іноземного конкурента спонукало європейські компанії інтенсифікувати інвестиції у розробку технологій виробництва панелей наступного покоління для сонячної енергетики разом із супровідними мікроелектронними компонентами¹⁶. Бюджети НДР енергетики перевищують 0,6 % ВВП (2020 р.) у Бельгії і Франції¹⁷. Доцільність цього фінансування підтверджено його циклічним зв'язком з активізацією патентування новацій, зниженням технологічних витрат, масштабуванням виробництва, розширенням асортименту продукції високої якості та цінової доступності.

Партнерство між установами ЄС, національними органами влади і бізнесом є необхідною формою організації спільної роботи державного і приватного секторів для досягнення спільної мети. Зокрема, європейський альянс фотоелектричної промисловості опікується розбудовою стійкого ланцюжка виробництва енергії Сонця, розробкою і комерціалізацією технологій для кожної ланки, інвестуванням у розбудову потужностей електрогенерації, готує заходи з диверсифікації виробництва тощо¹⁸. Учасники альянсу — наукові центри, університети, бізнес-компанії усіх видів діяльності, дотичних до виробничого ланцюжка, — репрезентують різні країни ЄС і на

¹⁴ PV Manufacturing in Europe: Understanding the Value Chain for a Successful Industrial Policy. ETIP PV Industry Working Group White Paper, 2023. URL: <https://www.pv-magazine.com/wp-content/uploads/2023/12/ETIP-PV-White-Paper-Industry-WG-Online.pdf>; 'EU Solar Energy Strategy', COM(2022) 221 final. *EUR-Lex Access to European Union law*. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=COM%3A2022%3A221%3AFIN&qid=1653034500503>; European Market Outlook for Solar Power 2022-2026. *SolarPower Europe*. URL: <https://www.solarpowereurope.org/insights/market-outlooks/eu-market-outlook-for-solar-power-2022-2026-2> (дата звернення: 04.06.2024).

¹⁵ Rodrik D. Don't Fret About Green Subsidies. *Project Syndicate*. 2024. May 10. URL: <https://www.project-syndicate.org/commentary/green-subsidies-justified-on-economic-environmental-and-moral-grounds-by-dani-rodrik-2024-05>

¹⁶ World Energy Investment 2024. *IEA*, 2024. URL: <https://www.iea.org/reports/world-energy-investment-2024> (дата звернення: 01.08.2024).

¹⁷ Energy Technology RD&D Budgets Data Explorer. *IEA*, 2024. URL: <https://www.iea.org/data-and-statistics/data-tools/energy-technology-rdd-budgets-data-explorer> (дата звернення: 01.08.2024).

¹⁸ About the European Solar PV Industry Alliance. *InnoEnergy*. 2022. URL: <https://solaralliance.eu/about-us/> (дата звернення: 01.08.2024).

практиці втілюють ідеї європейської єдності на ниві інновацій. Участь у стратегічних альянсах дає компаніям велику фору для початку впровадження радикальних інновацій, забезпечує доступ до джерел технологічних знань і можливість інтегрувати їх у виробничий процес, тим самим дозволяючи долати обмеженість власних ресурсів (Ancín et al., 2024; Pan et al., 2024).

Узагальнюючи огляд інструментарію активної інноваційної політики урядів різних країн стосовно забезпечення технологічного розвитку, слід наголосити на їх спільних особливостях, а саме:

- державне фінансування НДР слугує базовим інструментом стимулювання довгострокового економічного зростання і ключовою передумовою масштабних технологічних інновацій. Витрачання державних коштів здійснюється задля отримання нових знань, одночасного посилення інноваційного потенціалу багатьох галузей національної економіки. Ринкові механізми не забезпечують оптимального обсягу інвестицій у НДР від приватних фірм (даються взнаки провали ринку), тоді як запуск амбітних державних програм зрушує інноваційні процеси в галузях економіки і просуває технологічний прогрес у економіці в цілому;

- державне фінансування НДР здійснюється переважно у формі багаторічних цільових програм і проєктів. Їх тематична спрямованість, завчасне інформування і тривале виконання покликані не лише привернути увагу бізнесу і фахових науковців до державних ініціатив, але й вплинути на економічну поведінку приватних агентів, залучити інвестиції, зібрати спільноту із зацікавлених осіб для сумісної роботи;

- державні програми і проєкти, як правило, мають міждисциплінарний характер, націлені на розробку нових технологій і продуктів для ширшого кола суміжних галузей економіки;

- ефективність державних витрат на НДР досягається завдяки згуртуванню навколо виконуваних робіт спільнот зацікавлених акторів з академічного, реального, фінансового секторів, що пов'язуються між собою в мережу ділових відносин і організаційно об'єднуються в тематичні партнерства, альянси;

- функціонування мереж інноваційних альянсів слугує запорукою комерціалізації наукових здобутків і подальших технологічних змін, оскільки фірмам-учасникам надається доступ до ресурсів знань, опанування яких прискорює впровадження наукових розробок, їх втілення в затребуваний ринковий продукт;

- додатковий стимулюючий вплив на інноваційний поступ справляє інструментарій інших видів державної регуляторної політики, наприклад, екологічні вимоги (обмеження на викиди забруднюючих речовин) до суб'єктів різних галузей (промисловості, енергетики, транспорту тощо).

РЕГУЛЯТОРНИЙ ЛАНДШАФТ ІННОВАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ: ОЗНАКИ ДЕМОНТАЖУ

Критично оцінюючи стан провадження інноваційної політики в Україні, слід визнати — увага уряду до неї виглядає дещо позірною. Попри вдаване розуміння її важливості, на практиці гучно оголошувані стратегічні плани й декларації переважно не виконуються. Таких висновків доходимо, аналізуючи ситуацію з упровадженням чинної Стратегії розвитку сфери інноваційної діяльності на період до 2030 року¹⁹ (далі — Стратегія). Користуючись низкою індикаторів ефективності реалізації Стратегії, перелік яких зазначений у її відповідному розділі, можна оцінити рівень досягнення проміжних результатів за період до початку повномасштабної війни, зокрема:

- частка витрат на виконання наукових і науково-технічних робіт у ВВП становила 0,45 % у 2017 р., плановий показник — 3 % до 2030 р., фактичний рівень — 0,38 % у 2021 р. і 0,33 % у 2022 р.;
- частка інноваційних підприємств у загальній їх кількості дорівнювала 16,2 % у 2017 р., план — не менше 30 %, фактично — 8,5 % в економіці в цілому і 12,9 % у промисловості у 2018—2020 рр.;
- частка експорту товарів, вироблених підприємствами високого і середнього технологічних секторів промисловості, в загальному обсязі експорту товарів склала 15,4 % у 2017 р., план — 30 %, фактично — 13,7 % у 2021 р.

Наведені дані свідчать про погіршення основних показників, що характеризують інноваційну діяльність. Відсутність позитивного поступу в інноваціях спостерігалася ще до початку повномасштабної війни, а потім показники погіршилися з об'єктивних причин.

Розгляд чинних стратегічних документів, у яких сформульовано завдання і наведено цільові індикатори державної економічної політики на період до 2030 р.²⁰, демонструє невизначеність інструментарію й орієнтирів для інноваційного зростання економіки попри його значущість для забезпечення суспільного добробуту. Крім прогалин у захисті прав інтелектуальної власності в документі проігноровано низку проблем, нерозв'язаність яких заважає переходу на інноваційну модель зростання. Найгостріші з них — низька інноваційна активність бізнесу, недостатність внутрішніх витрат держави і бізнесу на науку та інновації²¹, а також повзуча деградація структури економіки і погіршення вмісту експортного кошика (Шовкун, 2022).

¹⁹ Стратегія розвитку сфери інноваційної діяльності на період до 2030 року. Розпорядження Кабінету Міністрів України № 526-р від 10.07.2019 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/526-2019-%D1%80#Text>

²⁰ Про затвердження Національної економічної стратегії на період до 2030 року. Постанова Кабінету Міністрів України № 179 від 03.03.2021 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/179-2021-%D0%BF#Text>

²¹ Global Innovation Index 2022. WIPO. URL: <https://www.wipo.int/web/global-innovation-index/2022/index> (дата звернення: 10.03.2024); European Innovation Scoreboard 2024. Country profile Ukraine. URL: https://ec.europa.eu/assets/rtd/eis/2024/ec_rtd_eis-country-profile-ua.pdf

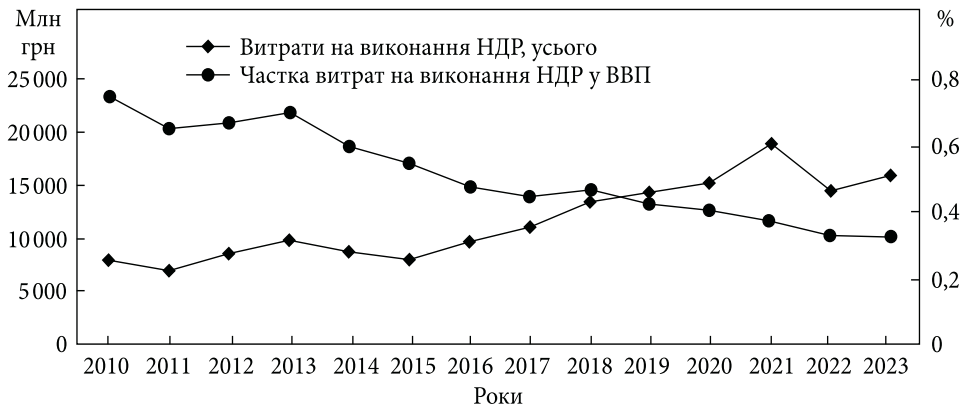


Рис. 1. Витрати на НДР у реальному вимірі (млн грн, у постійних цінах 2021 р., перерахованих згідно з індексами-дефляторами ВВП у частині «Професійна, наукова та технічна діяльність») і наукомісткість ВВП (%) в Україні у 2010—2023 рр.

Джерело: складено авторкою за: Економічна статистика / Наука, технології та інновації. Державна служба статистики України. URL: <https://www.ukrstat.gov.ua/>

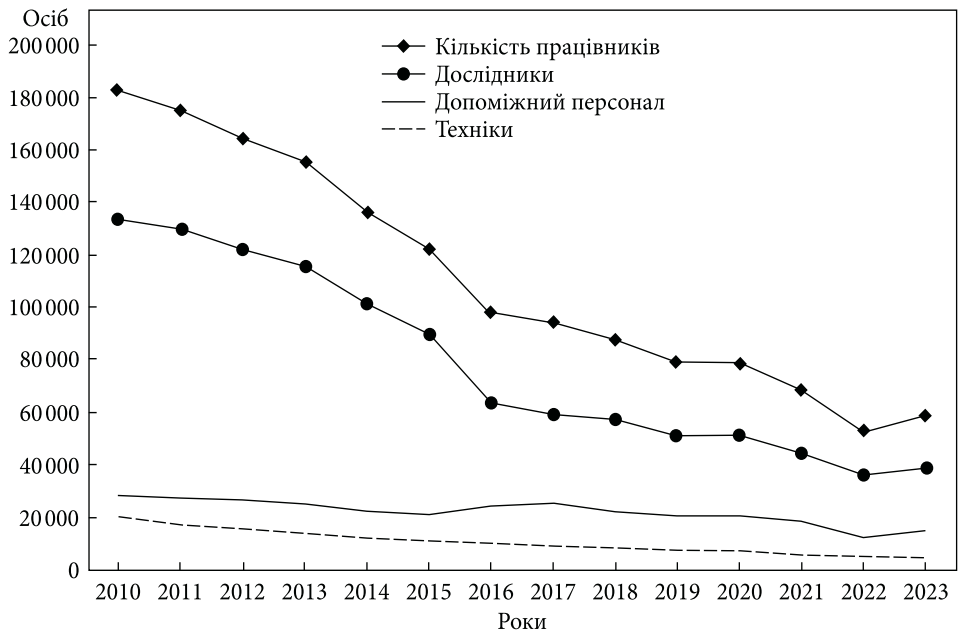


Рис. 2. Кількість працівників, задіяних у виконанні наукових досліджень і розробок, за категоріями персоналу у 2010—2023 рр.

Джерело: побудовано авторкою за: Економічна статистика / Наука, технології та інновації. Державна служба статистики України. URL: <https://www.ukrstat.gov.ua/>

Сподівання на зміни в царині інноваційної політики пов'язані з підготовкою в уряді чергового проєкту «Стратегії розвитку інноваційної діяльності України на період до 2030 року». Проте в драфтовій презентації бачення розвитку екосистеми інновацій в Україні від Мінцифри (квітень 2023 р.) констатуються проблеми у сфері науки та інновацій, але бракує підходів до їх вирі-

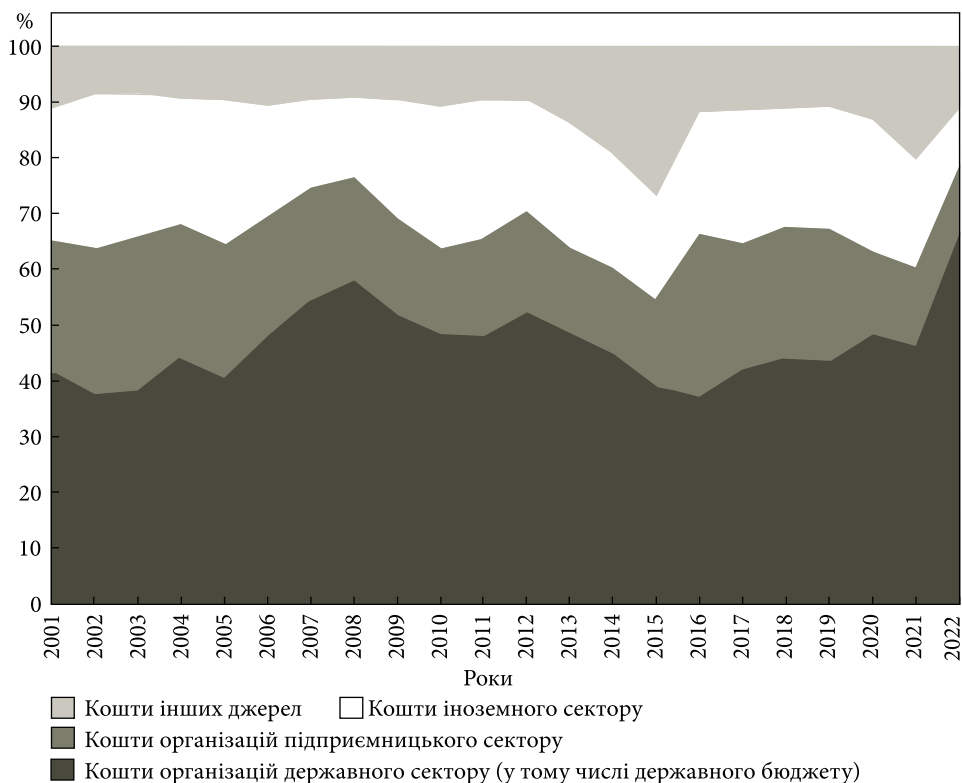


Рис. 3. Основні джерела фінансування витрат на виконання НДР в Україні за 2001—2022 рр., %

Джерело: побудовано авторкою за: Економічна статистика / Наука, технології та інновації. Державна служба статистики України. URL: <https://www.ukrstat.gov.ua/>

шення²². Відсутнє усвідомлення того, що екосистема інновацій не може функціонувати сама по собі, бути відірваною від діяльності галузей економіки, не одержувати маси замовлень на надання науково-технічних послуг.

Проведення статистичного аналізу додатково виявляє ознаки демонтажу інноваційної політики в національній економіці. По-перше, спостерігається невідворотне зменшення з 0,75 до 0,33 % частки витрат на виконання досліджень і розробок у ВВП протягом 2010—2022 рр. (рис. 1). Незважаючи на номінальне збільшення витрат на НДР з усіх джерел, його динаміка чи не у 2,5 разу відставала від темпів зростання ВВП, тобто в реальному вимірі витрати чимдалі скорочувалися. Поточний рівень наукомісткості ВВП принаймні вшестеро менший від визначеного законодавством — 1,7 % ВВП²³, тому про досягнення цільового орієнтира витрат на НДР — 3 % ВВП до

²² Розвиток екосистеми інновацій в Україні. Квітень 2023 Драфт. Міністерство цифрової трансформації України. 2023. 04 квіт. URL: <https://thedigital.gov.ua/news/rozvivaemo-tsifrovu-derzhavu-doluchaytesya-do-obgovorenniya-strategii-rozvitku-ekosistemi-innovatsiy-v-ukraini>

²³ Про наукову і науково-технічну діяльність. Закон України. П. 2 ст. 48. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/>



Рис. 4. Інноваційна активність промислових підприємств України у 2000—2020 рр.
Джерело: побудовано авторкою за: Економічна статистика / Наука, технології та інновації. Державна служба статистики України. URL: <https://www.ukrstat.gov.ua/>

2025 р. — взагалі не йдеться, як і про подолання розриву з середньоєвропейським рівнем (2,24 % у 2022 р.).

По-друге, скорочується чисельність працівників, які виконують НДР. Кількість працівників основних категорій (науковців-дослідників і технічного персоналу) зменшилася в чотири рази протягом 2010—2022 рр. (рис. 2). Неабиякою причиною відпливу кваліфікованих фахівців з сектору науки стало зменшення рівня оплати їхньої праці. Якщо на початку розглядуваного періоду середньомісячна заробітна плата працівників сектору НДР перевищувала середню по економіці в 1,3—1,4 разу, то наприкінці — зрівнялася з нею.

По-третє, у структурі джерел фінансування НДР посилюється домінування державних коштів і скоротилася роль інших джерел. Ключовими джерелами з сукупною часткою до 85 % у 2010—2022 рр. слугували бюджетні та іноземні ресурси, кошти організацій підприємницького сектору (рис. 3). Зокрема, кошти бюджету були чи не основним джерелом — їх частка в середньому становила 44 % протягом означеного періоду, хоча і коливалась у межах 32—64 %, сягнувши максимуму саме у 2022 р. з постанням воєнних викликів. Частка іноземних джерел у середньому становила 21 %, змінюючись у межах 11—26 %, негативно реагуючи на зовнішні загрози. Питома вага підприємницького сектору в середньому перевищувала 18 %, але у

2022 р. впала до мінімуму — 12 %. Такі значні коливання в останньому випадку свідчать про змінюваність цього джерела, його чутливість до ділового клімату і воєнних загроз, урешті-решт, про невисокий рівень попиту (отже, і витрат) на НДР підприємницького сектору.

По-четверте, пасивне ставлення підприємств до впровадження інновацій. Якщо до повномасштабного російського вторгнення 83 % обстежених підприємств не вбачали вагомих причин здійснювати інновації, то від його початку і того менше. У цілому лише 12—16 % загальної кількості промислових підприємств упроваджували інновації у 2010—2020 рр. (рис. 4). Така статистика сигналізує про існування за давніх переешкод для інноваційної діяльності, а саме: фінансових обмежень, недоступності кредитних ресурсів та інших зовнішніх джерел капіталу, неспроможність витратити кошти на інноваційні заходи з ризиковою окупністю, складність регуляторного середовища, жорсткі монетарні умови, а останні роки ще й екстремальну політичну ситуацію.

По-п'яте, тривалі провали у створенні власного науково-технічного підґрунтя для розвитку економіки дедалі більше закривалися за рахунок імпорту технологій і обладнання (на чому де-факто зосереджено інноваційну діяльність підприємств), що спричинило стійку зовнішню технологічну залежність на межі з втратою технологічного суверенітету (Edler et al., 2023).

Наведені оцінки свідчать про довгочасний і масштабний демонтаж інноваційної політики в українській економіці. За визнанням дослідників, модель економічного розвитку, що виникла за таких умов, спричинила глибокі структурні зміни, позначені деіндустріалізацією та сировинною спеціалізацією національного господарства, отже, неспроможністю досягати високих темпів зростання (Cavalcante, 2024; O'Neill et al., 2020; Gürtler et al., 2019; Pohlmann, 2019; Fernandes et al., 2017). Проте навіть ця економічна модель не припускає нехтування необхідністю розбудовувати власний науково-технічний сектор хоча б задля грамотної адаптації імпортованих технологій.

Вагомість свідчень демонтажу інноваційної політики змушує наголошувати на необхідності зосередити увагу на поліпшенні клімату для ведення бізнесу, особливо на фінансових аспектах сприяння інноваційному підприємництву. Інноваційна активність бізнесу має стати запорукою не лише поточного виживання національної економіки, але й підготовки до її відновлення і модернізації після війни.

ІННОВАЦІЙНА АКТИВНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ: ТЕНДЕНЦІЇ ВОЄННОГО ЧАСУ

Від самого початку повномасштабного російського вторгнення в Україну, коли гостро постало питання збереження економіки і виживання підприємств, відбулися тектонічні зсуви в інноваційних процесах. Опитування засвідчили, що, з одного боку, для 31 % підприємств упровадження інновацій узагалі втратило актуальність на тлі проблем елементарного виживання,

42 % підприємств скоротили витрати на інновації²⁴. Дійсно, через війну економіка країни зменшилася майже на 30 % у 2022 р.²⁵ Бізнес опинився в надважких умовах, зазнавши безповоротних втрат або пошкодження виробничих потужностей, переривання ланцюжків постачання і збуту продукції, ускладнення доступу до світового ринку, зменшення попиту на товари і послуги, браку фахівців, падіння доходів, що не сприяють інноваціям. Проте, з іншого, у відповідь на нагальні воєнні загрози і потреби захисту країни відбувся сплеск інноваційної активності, особливо таких її типів (за Й. Шумпетером), як виробництво нових продуктів, освоєння нових ринків збуту, впровадження нових форм організації бізнесу. Ті самі опитування підтвердили, що 23 % підприємств визнають упровадження інновацій пріоритетом у своїй роботі, тому 19 % підприємств збільшили витрати на інноваційну діяльність усупереч фінансовим обмеженням воєнного часу.

Можна припустити, що станом на тепер оборонна сфера займає чільне місце в інноваційному поступі серед галузей промисловості. Зважаючи на потреби захисту країни і зумовлене цим багаторазове зростання бюджетних витрат на оборону, воєнні заводи переживають «зірковий час»: нарешті вітчизняні виробники отримують довгострокові контракти від держави, а конструктори-розробники — серйозні замовлення²⁶. Розквіту інноваційної активності підприємств військово-промислового комплексу сприяє те, що державні інвестиції уже перевищують десятки мільярдів гривень. Це дозволяє реалізовувати новітні збройні програми (особливо в сегменті безпілотних апаратів, унікальних морських дронів²⁷) поряд з виробництвом уже визнаних у світі українських систем озброєння. Налагоджуються ланцюжки кооперації воєнних заводів з проектно-конструкторськими організаціями, підприємствами суміжних галузей промисловості (хімічної, металургійної тощо), іноземними партнерами, що прискорює освоєння виробництва нових видів озброєння.

Технологічна модернізація економіки відбувається за участі іноземного капіталу (Шовкун, 2023). Відкрити спільні підприємства в оборонній сфері України планують такі світові гіганти, як німецький концерн Rhein-

²⁴ Ангел Є. Інновації під час війни не на часі? За результатами «Нового щомісячного опитування підприємств». Київ, Інститут економічних досліджень та політичних консультацій, 22 травня, 2023 р. URL: http://www.ier.com.ua/files/Projects/2023/TDF/NRES_Innovations_Anhel_22.05.2023.pdf

²⁵ Інфляційний звіт. Січень 2023 року. Національний банк України. URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/IR_2023-Q1.pdf?v=10

²⁶ Мірошніченко Б. Зірковий час для військових заводів. Як Україна може виробляти більше зброї? *Економічна правда*. 2023. 31 лип. URL: <https://www.epravda.com.ua/publications/2023/07/31/702728/> (дата звернення: 20.01.2024); Пилипів І. Уряд інвестував вже десятки мільярдів гривень у вітчизняний ВПК — Шмигаль. *Економічна правда*. 2023. 10 вер. URL: <https://epravda.com.ua/news/2023/09/10/704134/> (дата звернення: 20.01.2024).

²⁷ «Україна має потенціал стати топконкурентним виробником озброєння у світі», — Сергій Пашинський. *LB.ua*. 2023. 30 сер. URL: https://lb.ua/news/2023/08/30/572528_ukraina_maie_potentsial_stati.html (дата звернення: 20.01.2024).

metall (ремонт і виробництво танків та іншої бронетехніки, будівництво заводу з виробництва боєприпасів²⁸), британська компанія BAE Systems (виробництво 105-міліметрової артилерії), турецька компанія Baykar (безпілотники різних типів)²⁹. Американська аерокосмічна компанія Boeing готується до співпраці з ДП «Антонов»³⁰. Французька компанія Turgis & Gailard уклала угоду про виробництво версії бойового дрона Aarok Male на потужностях ДП «Антонов»³¹.

Війна стала каталізатором попиту на науково-технічні здобутки, і через те сфера досліджень і розробок набула особливої ваги. Згідно з аналізом військового бюджету України, фінансування НДР у 2024 р. зросте у вісім разів — до 1,3 млрд дол. із 162 млн дол. у 2023 р.³² Військові закупівлі досягли 20-річного максимуму майже в 10 млрд дол. у 2023 р. порівняно з довоєнним показником приблизно в 1 млрд дол. на рік. Оборонні компанії у короткостроковій перспективі повинні надолужити відставання в освоєнні військових технологій після втрати позицій протягом попередніх 30 років.

Найдинамічнішою галуззю оборонної промисловості визнається виробництво FPV-дронів, де технології змінюються ледь не щомісяця³³. Ініціативний проєкт «Народний FPV», що реалізується командою Victory Drones, об'єднав технологічну спільноту країни в складі військових, інженерів, виробників і волонтерів на темі розробки й застосування безпілотних апаратів³⁴. Їх технології доводиться постійно вдосконалювати, щоб гідно протистояти на полі бою.

З'являються нові актори на інноваційній ниві. Передусім це численні «гаражні стартапи», що із залученням фахових інженерів і програмістів займаються розробкою і виробництвом інноваційних продуктів: безпілотних апаратів (літальних, плавучих, наземних), роботів-міношукачів, акус-

²⁸ Rheinmetall побудує завод в Україні, справу Пивоварського скерували до суду *Економічна правда*. 2024. 29 лип. URL: <https://www.epravda.com.ua/publications/2024/07/29/717308/> (дата звернення: 30.06.2024).

²⁹ Копитін І. Економіка перемоги. Як Україні виграти війну. *Економічна правда*. 2023. 2 лис. URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2023/11/2/706142/> (дата звернення: 12.01.2024).

³⁰ «Антонов» і Boeing підписали меморандум про спільне виробництво безпілотників. *Економічна правда*. 2024. 29 лип. URL: <https://www.epravda.com.ua/publications/2024/07/29/717308/> (дата звернення: 30.06.2024).

³¹ «Антонов» підписав угоду з французькою компанією про виробництво бойового дрона Aarok MALE. *Економічна правда*. 2023. 6 жов. URL: <https://www.epravda.com.ua/publications/2023/10/6/705193/> (дата звернення: 27.01.2024).

³² Jakes L. Ukraine's Arms Industry Is Growing, but Is It Growing Fast Enough? *The New York Times*. 2024. Apr 02. URL: <https://www.nytimes.com/2024/04/02/us/politics/ukraine-war-weapons-industry-russia.html> (дата звернення: 07.04.2024).

³³ Мірошніченко Б. Рій дронів та божевільні покупки. Як інженери перетворюють виробництво FPV на велику індустрію. *Економічна правда*. 2024. 25 лип. URL: <https://www.epravda.com.ua/publications/2024/07/25/717109/> (дата звернення: 30.06.2024).

³⁴ Берлінська М. Дрони на кухнях? І навіть там. *Українська правда*. 2024. 16 січ. URL: <https://www.pravda.com.ua/columns/2024/01/16/7437467/> (дата звернення: 20.01.2024).

тичних програмно-апаратних комплексів для раннього виявлення ракетної загрози, бронетехніки автомобілів³⁵. У цілому розробка технологій штучного інтелекту і робототехніки різного призначення виявилася привабливою сферою для приватного бізнесу³⁶. Вироби локальних майстрів майже не мають аналогів за критерієм «ціна-якість». Також ідеться про команди цивільних інженерів і програмістів, відомі як «інженерний корпус», що придумують нові розробки для військових. Так з дрібних майстерень постає сучасна індустрія з виготовлення дронів у значних масштабах, тим самим започатковується структурна модернізація національного виробництва.

Нове джерело попиту на інноваційну продукцію для задоволення потреб українського війська, медичних закладів (шпиталів, лікарень) формують громадські організації — волонтерські товариства, благодійні фонди. Волонтерський рух акумулює ресурси спільних коштів, збираючи добровільні пожертви громадян, бізнесу, іноземних донорів. Накопичені внески доброчинців витрачаються на придбання у національних виробників таких видів інноваційної продукції, як безпілотні авіаційні системи, засоби розвідки тощо. Таким чином, інноваційні проекти виникають як приватна ініціатива і реалізуються спільним коштом громадянського суспільства.

Сплеску оборонних технологічних інновацій сприяє функціонування низки координаційних платформ (Brave1, Технологічні Сили України, Brave Inventors, Оборонний Альянс України), що налагоджують дієву співпрацю між військовими та інженерами, формують ефективний попит на ініціативні розробки українців³⁷. Розробники і виробники оборонних технологій подають сотні власних проєктів, частина з яких дістає визнання військових експертів Генштабу³⁸, після чого отримують доступ до грантів та інвестицій³⁹.

³⁵ Мірошниченко Б. З маленького гаража до бронеавтомобіля. Як студенти КПІ створили оборонний бізнес. *Економічна правда*. 2024. 01 квіт. URL: <https://www.epravda.com.ua/publications/2024/04/1/711828/> (дата звернення: 04.04.2024); Черниш О., Власов Д. Гаражні шахеди і міношукач-квадроцикл. Як в Україні працює тінювий оборонпром. *BBC*. 2023. 21 трав. URL: <https://www.bbc.com/ukrainian/articles/sbr9d9jyvl0o> (дата звернення: 20.01.2024).

³⁶ Копитін І. Економіка перемоги. Як Україні виграти війну. *Економічна правда*. 2023. 02 лис. URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2023/11/2/706142/> (дата звернення: 20.01.2024); Шамшин П. Війна технологій: на передовій з'явилися ноші для поранених, нести які не потрібно. *АрміяInform*. 2023. 03 сер. URL: <https://armyinform.com.ua/2023/08/03/vijna-tehnologij-na-peredovij-zyavylysy-noshidlya-poranenyh-nesty-yaki-ne-potribno/> (дата звернення: 20.01.2024).

³⁷ Храпчинський А. Битва за майбутнє: інновації та виклики для української оборонної промисловості. *Українська правда*. 2024. 08 сер. URL: <https://www.pravda.com.ua/columns/2024/08/8/7469542/> (дата звернення: 10.08.2024).

³⁸ Пилипів І. Дрони на морі та суші, штучний інтелект та симулятор Javelin: як розробки military-tech наближають перемогу України. *Економічна правда*. 2023. 05 лип. URL: <https://www.epravda.com.ua/publications/2023/07/5/701912/> (дата звернення: 20.01.2024).

³⁹ Павлиш О. Українські розробники отримали грантів на понад \$1 мільйон на оборонні технології. *Економічна правда*. 2023. 09 жов. URL: <https://www.epravda.com.ua/news/2023/10/9/705274/> (дата звернення: 20.01.2024).

Зважаючи на те, що державні воєнні витрати містять чималу складову фінансування науково-дослідних робіт, які стимулюють приватні інвестиції в інновації (Antolin-Diaz, Surico, 2022), у середньостроковій перспективі можна очікувати структурних зрушень в українській економіці на користь технологічно складніших (більш наукомістких) видів діяльності й підвищення загального ступеня її інноваційності.

ОЦІНКА ДІЄВОСТІ ВИТРАТ НА НДР ЯК ІНСТРУМЕНТУ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

Державне фінансування НДР визнається вагомим рушієм технологічного прогресу і ключовим інструментом політики зростання економіки. Динамічні макроекономічні ефекти, створювані державними витратами на НДР, проявляються в припливі приватних інвестицій і масштабуванні інноваційної активності та економічної діяльності в цілому (De Lipsis et al., 2022).

Розглянемо результати витрат на НДР за допомогою моделей регресії з використанням програмного забезпечення EViews. У ході дослідження сформульовано дві гіпотези, що потребують емпіричної перевірки. Перша стосується того, що державне фінансування НДР впливає на відповідні витрати бізнесу; друга — ті ресурси знань, що формуються завдяки витратам держави і бізнесу на НДР, впливають на зростання ВВП.

Перевірка гіпотез проводилася з використанням моделей з розподіленими лагами. Інформаційною базою емпіричного дослідження слугували дані річних спостережень Державної служби статистики України. Аналіз проводився стосовно таких змінних: IGDP — індекс фізичного обсягу ВВП (до попереднього року, в постійних цінах 2021 р.); BSI — індекс витрат на виконання НДР за рахунок коштів організацій підприємницького сектору (до попереднього року, в постійних цінах 2021 р.⁴⁰); SBI — індекс витрат на виконання НДР за рахунок коштів бюджету (до попереднього року, в постійних цінах 2021 р.); FNI — індекс витрат на виконання НДР за рахунок коштів іноземних джерел (до попереднього року, в постійних цінах 2021 р.).

Введення до моделі лагової ендогенної змінної пояснюється тим, що вплив фактора бюджетних витрат на НДР на залежну змінну проявляється з деяким запізненням, що пов'язано з інерційністю процесу використання нових знань у галузях господарства. Держава несе майже весь тягар фінансування фундаментальних досліджень, які за своєю суттю дають приріст нового знання, але не виходять на швидкий практичний результат. Підприємницький сектор, на противагу державному, здебільшого витрачається на такі види НДР, як експериментальні розробки і прикладні дослідження, що проводяться для використання наукових знань у практичних цілях, а тому їх результати швидше перетворюються на виробничі інновації.

⁴⁰ Розраховано за даними про витрати на виконання НДР, наведені в постійних цінах 2021 р., за допомогою індексів-дефляторів валової доданої вартості за видом економічної діяльності «Професійна, наукова та технічна діяльність».

З літератури відомо, що часовий проміжок (лаг) між витратами на НДР і застосуванням наукового доробку в реальному виробництві зазвичай триває від одного до трьох років, протягом яких фіксується основний сплеск продуктивності й зростання економіки, і відгук певний час ще триває (De Lipsis et al., 2022; Moretti et al., 2019). Нами величина лага була визначена на підставі вимірювання щільності зв'язку між залежною і факторними змінними з різною кількістю лагів і остаточно обрана за критерієм статистичної значущості коефіцієнтів регресії. Результати аналітичних розрахунків (табл.) є достовірними, що підтверджено належними тестами. Одержані результати моделювання є надійними, усі коефіцієнти регресії — статистично значущими; випадкові відхилення моделей (залишки) — вільними від автокореляції і гетероскедастичності. Таким чином, моделі є статистично значущими, рівняння регресії надійними і адекватними.

Модель 1 розкриває специфіку взаємодії інституційних суб'єктів наукової сфери. Державне фінансування НДР є важливим для приватного бізнесу, оскільки забезпечує підприємців-новаторів від ризиків великих неопоротних витрат і високої невизначеності результату, властивих науководослідній діяльності. Проте, зважаючи на знак при коефіцієнті регресії змінної SBI(–1) у моделі 1, між державними і підприємницькими інвестиціями у НДР виявлено негативний зв'язок — із зростанням державних витрат на 1 пункт у попередньому періоді витрати підприємницького сектору в

**Результати оцінки лінійних регресійних моделей
щодо впливу фактора витрат на виконання НДР**

Змінна, показник	Модель 1	Модель 2
Ендогенні змінні	BSI	IGDP
Екзогенні змінні:		
SBI(–1)	–1,107 (0,095) *	
FNI	1,293 (0,054) *	
SBI		0,113 (0,046) *
SBI(–1)		0,142 (0,016) *
BSI		0,067 (0,021) *
Константа (C)	0,994 (0,278) *	0,646 (0,000) *
Часовий проміжок оцінювання, роки	2011—2019	2010—2021
Кількість спостережень	9	12
R-squared	0,610	0,735
Durbin-Watson stat	3,148	1,769
F-statistic	4,622	7,381
Prob (F-statistic)	0,061	0,011

* У дужках наведено значення Prob.
Джерело: розраховано авторкою за: Державна служба статистики України.
URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>

поточному зменшуються на 1,107 (за інших рівних умов). Імовірно, на обраному відтинку спостережень державні інвестиції підміняють собою приватні. Подібне явище, відоме як ефект витіснення приватних інвестицій державними, зазвичай стосується інших видів бюджетних витрат. Спостережуваний випадок можна пояснити перекиданням на державу частини відповідальності національного бізнесу (в складі якого домінують олігархічні групи) за науковий поступ. Зазвичай дослідження ефективності наукової сфери різних країн (США, ОЕСР) виявляють переважно позитивний вплив державних інвестицій на приватні, тобто спрацьовує ефект залучення приватних інвестицій у відповідь на державні, коли приватний бізнес вкладає більші кошти в ті НДР, що супроводжують державні дослідницькі програми (De Lipsis et al., 2022). Існує певна залежність — питома частка витрат підприємницького сектору в загальній структурі джерел фінансування НДР стає тим більшою, чим вищим є рівень економічного розвитку країни, і навпаки, чим нижчий рівень розвитку, тим меншою буде частка підприємницького і, натомість, більшою державного фінансування (Zuniga, 2023). Відповідно до згаданої залежності, пропорції інвестування науково-дослідницької діяльності між бізнесом і державою в Україні в рази менші, ніж у розвинутих країнах. Це свідчить про пасивність бізнесу і недостатній ступінь взаємодії державного і приватного партнерів у сфері науки та інновацій, а також про слабку співпрацю між реальним і науково-дослідницьким секторами.

Позитивний вплив фінансування НДР з іноземних джерел на відповідні витрати локального підприємницького сектору, виявлений у моделі 1, характеризує наслідки впливу іноземних інвестицій на національний бізнес, який у відповідь на зовнішній конкурентний тиск вимушений активізувати власні зусилля в науковій та інноваційній царині.

Модель 2 підтверджує, що пряме державне фінансування витрат на НДР разом з відповідними витратами підприємницького сектору потрібні для появи наукових здобутків, практичне використання яких забезпечує позитивні макроекономічні наслідки. Нарощення інвестицій держави і бізнесу в НДР просуває впровадження інновацій, що прискорює динаміку зростання ВВП. Вплив державного фінансування НДР на економічний результат триває не один період, бо йому притаманна інерційність. Так, короткостроковий мультиплікатор 0,113 характеризує середнє значення ІГДР як реакцію на зміну SBI у той самий часовий період (рік). Довгостроковий мультиплікатор 0,255 характеризує зміну середнього значення регресанта ІГДР під впливом одиничної зміни регресора SBI за ті два періоди, що входять до структури лагу. Зважаючи на величини коефіцієнтів регресії, макроекономічні ефекти від державного фінансування НДР, переважають ті, що викликані відповідним фінансуванням підприємницьким сектором. Якщо за інших рівних умов кожен пункт приросту витрат держави на НДР дає прискорення зростання ВВП у середньому на 0,113 в. п. і позитивний імпульс від впливу регресора залишається відчутним ще протягом року, то

витрат підприємницького сектору — 0,067 в. п. Означені відмінності в силі й тривалості впливу на динаміку ВВП між приватним і державним фінансуванням НДР узгоджуються з висновками дослідників, які вивчають економічну результативність витрат на НДР. Серед причин таких розбіжностей називають широкоюсяжність спектра досліджень (державна витрачається на всі види НДР, у тому числі фундаментальні, прикладні та експериментальні на багатьох ділянках науки), міжгалузевий характер цілей, що мотивують державні інвестиції у НДР, довгострокове планування витрат для зменшення ступеня невизначеності, якості процедур і добору виконавців, а ще більша відкритість наукового доробку додає можливостей для сприйняття знань та їх втілення у виробничі інновації. Отже, державне інвестування НДР є більш впливовим для поширення інноваційних процесів і розгортання економічної діяльності в масштабах країни, що слугує запорукою успіху державної інноваційної політики. Менша макроекономічна впливовість інвестицій у НДР приватного сектору пов'язана з їх відносними масштабами і локальним характером. Проте вони, безумовно, необхідні для підготовки технологічних інновацій на підприємствах різних галузей економіки. Приватне підприємництво володіє унікальною здатністю очолювати трансформаційні зміни технологій виробництва і несе відповідальність за них. Саме тому ключовим завданням інноваційної політики має бути створення сприятливих умов для активізації інноваційної діяльності бізнесу як чинника технологічної модернізації економіки.

ВИСНОВКИ

Розгляд інструментарію активної інноваційної політики урядів провідних країн світу виявив спільність підходів до забезпечення ефективності державних витрат на НДР, що досягається згуртуванням навколо виконання ініційованих державою програм / проектів спільнот зацікавлених акторів з академічного, реального, фінансового секторів, пов'язаних між собою мережею ділових відносин і організаційно поєднаних у тематичні партнерства й альянси. Функціонування таких спільнот сприяє комерціалізації наукових розробок, пришвидшенню технологічних зрушень у галузях економіки завдяки тому, що компаніям надається доступ до ресурсів нових знань, опанування яких посилює їх конкурентні переваги.

Критичний розгляд стану провадження інноваційної політики в Україні й аналіз показників інноваційної активності підприємств промисловості дозволили виявити тенденції демонтажу інноваційної політики. Довгострокові негативні наслідки такого явища для економічного розвитку проявляються в поглибленні технологічної залежності й деградації структури економіки, гальмуванні темпів її зростання і зниженні продуктивності.

Спостереження за процесами трансформації інноваційної активності підприємств під час війни виявило, як бюджетне і громадське фінансування (спільнокоштом) оборонних замовлень створило імпульс до технологічного

поступу в оборонній галузі, пожвавлення приватного інноваційного підприємництва і виникнення індустрії безпілотної техніки. Також це продемонструвало запит бізнесу на спеціальні довгострокові програми і фінансові стимули, задоволення якого передбачає, зокрема, удосконалення механізмів державного фінансування НДР. Зміни, яких потребує механізм використання державного фінансування НДР як інструменту інноваційної політики, вбачаються в налагодженні партнерства між державою і підприємницьким сектором навколо виконання державних інноваційних програм / проєктів; відкритті доступу підприємницькому сектору до участі в супроводі державних програм технологічного розвитку галузей економіки; розширенні державної підтримки бізнесу щодо виконання НДР на умовах пайового фінансування, пільгового кредитування, податкового стимулювання.

Економетричне дослідження виявило позитивні ефекти від дії мультиплікаторів державного і бізнес-фінансування НДР на зростання ВВП. Зокрема, було підтверджено ефективність державного фінансування НДР як інструменту інноваційної політики, застосування якого сприяє зростанню економіки. Динамічні впливи, створювані державними витратами на НДР, мають довгостроковий характер і проявляються в розширенні масштабів не тільки інноваційної активності, а й у цілому економічної діяльності в національному господарстві.

З метою поглиблення аналітичного обґрунтування інструментів забезпечення інноваційно-технологічного розвитку економіки в подальших дослідженнях доцільно звернути увагу на оцінювання впливів зовнішньоекономічних підойм і податкового регулювання на інноваційність національного бізнесу.

Статтю підготовлено в рамках проведення НДР «Відновлення та розвиток науково-інноваційного потенціалу України у повоєнний період», яка виконується в ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України» (№ державної реєстрації 0123U100631).

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

- Shovkun, I. (2021). Structural Shifts: Impact on Productivity and Growth of Ukraine's Economy. *Economy and forecasting*. No. 3. P. 59—76. <https://doi.org/10.15407/eip2021.03.059>
- Shivakumar, S., Wessner, Ch., Howell, Th. (2023). Japan Seeks to Revitalize Its Semiconductor Industry. Report. Aug 25. 9 p. URL: <https://www.csis.org/analysis/japan-seeks-revitalize-its-semiconductor-industry>
- Lerner, J., Liu, J., Moscona, J., Yang, D. (2024). Appropriate Entrepreneurship? The Rise of China and the Developing World. *European Corporate Governance Institute — Finance Working Paper*. No. 964. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.4738080>
- Enright, M. (2017). Developing China: the remarkable impact of foreign direct investment. New York, Routledge. <https://doi.org/10.4324/9781315393346>
- Ascani, A., Prenzel, P. (2022). Economic complexity and the global asset-seeking strategies of Chinese multinationals. *Industry and Innovation*. Vol. 30. Iss. 5. P. 556—584. <http://dx.doi.org/10.1080/13662716.2022.2088335>

- Lia, D., Valentinib, G. (2023). When are acquisitions a viable catch-up strategy? Some empirical evidence from China. *Long Range Planning*. Vol. 56. Iss. 1, 102265. <https://doi.org/10.1016/j.lrp.2022.102265>
- Li, G., Branstetter, L. (2024). Does “Made in China 2025” work for China? Evidence from Chinese listed firms. *Research Policy*. Vol. 53. Iss. 6. <https://doi.org/10.1016/j.respol.2024.105009>
- Otioma, Ch., Nsanzumuhire, S., Grillitsch, M., Jirström, M. (2023). Seeking for the shift towards challenge-oriented innovation policies: Tracing digitalization policies over two decades in Africa. Papers in Innovation Studies. Lund University, CIRCLE, Centre for Innovation Research. 34 p. URL: https://wp.circle.lu.se/upload/CIRCLE/workingpapers/202309_otioma.pdf
- Miedzinski, M., Mazzucato, M., Ekins, P. (2019). A framework for mission-oriented innovation policy roadmapping for the SDGs: The case of plastic-free oceans. UCL Institute for Innovation and Public Purpose, Working Paper Series. 61 p. URL: https://www.ucl.ac.uk/bartlett/public-purpose/sites/public-purpose/files/a_framework_for_mission-oriented_policy_roadmapping_for_the_sdgs_final.pdf
- Singh, R., Yabar, H., Nozaki, N., Niraula, B., Mizunoya, T. (2017). Comparative study of linkage between environmental policy instruments and technological innovation: Case study on end-of-life vehicles technologies in Japan and EU. *Waste Management*. Vol. 66. P. 114—122. <https://doi.org/10.1016/j.wasman.2017.04.035>
- Poitiers, N., Sekut, K. (2024). Knowledge spillovers and geopolitical challenges in global supply chains. *Working Paper*. No. 04/2024. URL: https://www.bruegel.org/system/files/2024-03/WP%2004_1.pdf
- Ancín, M., Zouaghi, F., Sánchez, M. (2024). How do both firm — level resources and country — level competitiveness shape the relationship between alliance portfolio diversity and radical innovation? A comparison between the food and other manufacturing industries. *Agribusiness*, 1-32. <https://doi.org/10.1002/agr.21954>
- Pan, M., Chen, Q., Xiao, W. (2024). Antecedents of radical innovation speed from a knowledge network perspective. *International Journal of Production Economics*. Vol. 271, 109219. <https://doi.org/10.1016/j.ijpe.2024.109219>
- Шовкун, І. (2022). Трансформація структури економіки України в умовах війни. *Теоретичні та прикладні питання економіки*. Зб. наук. праць. Вип. 1 (44). Київ, ТОВ «ІДП «КОМПРИНТ». С. 133—144. <https://doi.org/10.17721/tpep.2022.44.12>
- Edler, J., Blind, K., Kroll, H., Schubert, T. (2023). Technology sovereignty as an emerging frame for innovation policy. Defining rationales, ends and means. *Research Policy*. Vol. 52. Iss. 6, 104765. <https://doi.org/10.1016/j.respol.2023.104765>
- Cavalcante, P. (2024). Desmonte da política de inovação: estratégias e causas no Brasil contemporâneo. *Revista de Administração Pública*. 58(1). <https://doi.org/10.1590/0034-761220220358>
- O'Neill, K., Gibbs, D. (2020). Sustainability transitions and policy dismantling: Zero carbon housing in the UK. *Geoforum*. Vol. 108. P. 119—129. <https://doi.org/10.1016/j.geoforum.2019.11.011>
- Gürtler, K., Postpischil, R., Quitzow, R. (2019). The dismantling of renewable energy policies: The cases of Spain and the Czech Republic. *Energy Policy*. Vol. 133. <https://doi.org/10.1016/j.enpol.2019.110881>
- Pohlmann, A. (2019). Dismantling the relationship between energy innovations and power. *Energy Policy*. Vol. 133, 110904. <https://doi.org/10.1016/j.enpol.2019.110904>
- Fernandes, W., Vale, M., Overbeck, G. et al. (2017). Dismantling Brazil's science threatens global biodiversity heritage. *Perspectives in Ecology and Conservation*. Vol. 15. Iss. 3. P. 239—243. <https://doi.org/10.1016/j.pecon.2017.07.004>

- Шовкун, І. (2023). Вплив ПІІ на структурні зміни економіки у контексті перспектив повоєнного відновлення України. *Економіка та прогнозування*. № 2. С. 33—65. <https://doi.org/10.15407/eip2023.02.033>
- Antolin-Diaz, J., Surico, P. (2022). The Long-Run Effects of Government Spending. *CEPR Discussion Paper*. No. 17433. URL: <https://cepr.org/publications/dp17433>
- De Lipsis, V., Deleidi, M., Mazzucato, M., Agnolucci, P. (2022). Macroeconomic Effects of Public R&D. SSRN. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.4301178>
- Moretti, E., Steinwender, C., van Reenen, J. (2019). The intellectual spoils of war? Defense R&D, productivity, and international spillovers. *NBER Working Paper Series*. Working Paper 26483. <https://doi.org/10.3386/w26483>
- Zuniga, P. (2023). Innovation Policy Effectiveness in Emerging Countries: Lessons from Impact Evaluation Studies. United Nations University and Maastricht University. URL: <https://thedocs.worldbank.org/en/doc/eb246063161707fe707b339a2ea02f86-0050062024/original/Innovation-Policies-Paper.pdf>

Надійшла 26.06.2024

Прорецензована 11.07.2024

Доопрацьована 21.08.2024

Підписана до друку 02.09.2024

REFERENCES

- Shovkun, I. (2021). Structural Shifts: Impact on Productivity and Growth of Ukraine's Economy. *Economy and forecasting*. No. 3. P. 59-76. <https://doi.org/10.15407/eip2021.03.059>
- Shivakumar, S., Wessner, Ch., Howell, Th. (2023). Japan Seeks to Revitalize Its Semiconductor Industry. Report. Aug 25. 9 p. URL: <https://www.csis.org/analysis/japan-seeks-revitalize-its-semiconductor-industry>
- Lerner, J., Liu, J., Moscona, J., Yang, D. (2024). Appropriate Entrepreneurship? The Rise of China and the Developing World. *European Corporate Governance Institute — Finance Working Paper*. No. 964. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.4738080>
- Enright, M. (2017). Developing China: the remarkable impact of foreign direct investment. New York, Routledge.
- Ascani, A., Prenzel, P. (2022). Economic complexity and the global asset-seeking strategies of Chinese multinationals. *Industry and Innovation*. Vol. 30. Iss. 5. P. 556-584. <http://dx.doi.org/10.1080/13662716.2022.2088335>
- Lia, D., Valentini, G. (2023). When are acquisitions a viable catch-up strategy? Some empirical evidence from China. *Long Range Planning*. Vol. 56. Iss. 1, 102265. <https://doi.org/10.1016/j.lrp.2022.102265>
- Li, G., Branstetter, L. (2024). Does “Made in China 2025” work for China? Evidence from Chinese listed firms. *Research Policy*. Vol. 53. Iss. 6. <https://doi.org/10.1016/j.respol.2024.105009>
- Otioma, Ch., Nsanzumuhire, S., Grillitsch, M., Jirström, M. (2023). Seeking for the shift towards challenge-oriented innovation policies: Tracing digitalization policies over two decades in Africa. Papers in Innovation Studies. Lund University, CIRCLE, Centre for Innovation Research. 34 p. URL: https://wp.circle.lu.se/upload/CIRCLE/workingpapers/202309_otioma.pdf
- Miedzinski, M., Mazzucato, M., Ekins, P. (2019). A framework for mission-oriented innovation policy roadmapping for the SDGs: The case of plastic-free oceans. UCL

- Institute for Innovation and Public Purpose, Working Paper Series. 61 p. URL: https://www.ucl.ac.uk/bartlett/public-purpose/sites/public-purpose/files/a_framework_for_mission-oriented_policy_roadmapping_for_the_sdgs_final.pdf
- Singh, R., Yabar, H., Nozaki, N., Niraula, B., Mizunoya, T. (2017). Comparative study of linkage between environmental policy instruments and technological innovation: Case study on end-of-life vehicles technologies in Japan and EU. *Waste Management*. Vol. 66. P. 114-122. <https://doi.org/10.1016/j.wasman.2017.04.035>
- Poitiers, N., Sekut, K. (2024). Knowledge spillovers and geopolitical challenges in global supply chains. *Bruegel Working Paper*. No. 04/2024. URL: https://www.bruegel.org/system/files/2024-03/WP%2004_1.pdf
- Ancín, M., Zouaghi, F., Sánchez, M. (2024). How do both firm-level resources and country-level competitiveness shape the relationship between alliance portfolio diversity and radical innovation? A comparison between the food and other manufacturing industries. *Agribusiness*. 1-32. <https://doi.org/10.1002/agr.21954>
- Pan, M., Chen, Q., Xiao, W. (2024). Antecedents of radical innovation speed from a knowledge network perspective. *International Journal of Production Economics*. Vol. 271, 109219. <https://doi.org/10.1016/j.ijpe.2024.109219>
- Shovkun, I. (2022). Transformation of the Ukraine's economy structure in war conditions. *Theoretical and Applied Issues of Economics*. Vol. 1 (44). P. 133-144. URL: http://tppe.econom.univ.kiev.ua/data/2022_44/zb44_12.pdf [in Ukrainian].
- Edler, J., Blind, K., Kroll, H., Schubert, T. (2023). Technology sovereignty as an emerging frame for innovation policy. Defining rationales, ends and means. *Research Policy*. Vol. 52. Iss. 6, 104765. <https://doi.org/10.1016/j.respol.2023.104765>
- Cavalcante, P. (2024). Desmonte da política de inovação: estratégias e causas no Brasil contemporâneo. *Revista de Administração Pública*. 58(1). <https://doi.org/10.1590/0034-761220220358>
- O'Neill, K., Gibbs, D. (2020). Sustainability transitions and policy dismantling: Zero carbon housing in the UK. *Geoforum*. Vol. 108. P. 119-129. <https://doi.org/10.1016/j.geoforum.2019.11.011>
- Gürtler, K., Postpischil, R., Quitzow, R. (2019). The dismantling of renewable energy policies: The cases of Spain and the Czech Republic. *Energy Policy*. Vol. 133. <https://doi.org/10.1016/j.enpol.2019.110881>
- Pohlmann, A. (2019). Dismantling the relationship between energy innovations and power. *Energy Policy*. Vol. 133, 110904. <https://doi.org/10.1016/j.enpol.2019.110904>
- Fernandes, W., Vale, M., Overbeck, G. et al. (2017). Dismantling Brazil's science threatens global biodiversity heritage. *Perspectives in Ecology and Conservation*. Vol. 15. Iss. 3. P. 239-243. <https://doi.org/10.1016/j.pecon.2017.07.004>
- Shovkun, I. (2023). Influence of FDI on structural changes in the economy in the context of prospects for post-war recovery of Ukraine. *Economy and forecasting*. No. 2. P. 33-65. <https://doi.org/10.15407/eip2023.02.033> [in Ukrainian].
- Antolin-Diaz, J., Surico, P. (2022). The Long-Run Effects of Government Spending. *CEPR Discussion Paper*. No. 17433. URL: <https://cepr.org/publications/dp17433>
- De Lipsis, V., Deleidi, M., Mazzucato, M., Agnolucci, P. (2022). Macroeconomic Effects of Public R&D. SSRN. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.4301178>
- Moretti, E., Steinwender, C., van Reenen, J. (2019). The intellectual spoils of war? Defense R&D, productivity, and international spillovers. *NBER Working Paper Series*. Working Paper 26483. <https://doi.org/10.3386/w26483>

Zuniga, P. (2023). Innovation Policy Effectiveness in Emerging Countries: Lessons from Impact Evaluation Studies. United Nations University and Maastricht University. URL: <https://thedocs.worldbank.org/en/doc/eb246063161707fe707b339a2ea02f86-0050062024/original/Innovation-Policies-Paper.pdf>

Received on June 26, 2024

Reviewed on July 11, 2024

Revised on August 21, 2024

Signed for printing on September 2, 2024

Inna Shovkun, PhD (Econ.), Senior Research Fellow,
Leading Research Fellow of the Department of Innovation Policy,
Economics and Organization of High Technologies
Institute for Economics and Forecasting of the NAS of Ukraine
26, Panasas Myrnoho St., Kyiv, 01011, Ukraine

REGULATION OF THE INNOVATION-DRIVEN PROGRESS OF THE ECONOMY AMIDST THE INNOVATION POLICY DISMANTLING IN UKRAINE

The toolkit of active innovation policy used in leading countries of the world to achieve technological progress in priority industries and sectors of the economy, to enable the “green transition” is summarized. The regulatory landscape of innovation policy in Ukraine is considered and, based on the evaluation of the results (decline in the R&D intensity of GDP, reduction in the number of employees in the science sector, passivity of industrial business in the implementation of innovations), numerous signs of its long-term dismantling are revealed.

Changes in the innovation activities of enterprises in wartime are analyzed, the following trends are outlined: the intensification of innovation processes, primarily in the defense industry sector; the emergence of new actors in the innovation domain and the spread of “garage startups” specializing in the development of technologies and the manufacture of robotics products; the transformation of demand for innovative products under the influence of the civil volunteer movement; the increase in effective demand and the simplification of government funding mechanisms for self-initiated development of defense technologies. The combined effect of these trends lays the foundation for the formation of a modern robotics industry, technological renewal of the defense industry and structural modernization of the national economy despite the difficulties of wartime.

The hypotheses about the impact on GDP growth of the knowledge resources that are formed due to government and business R&D spending are tested using econometric modeling. Positive effects of the action of multipliers of government and business R&D funding on GDP dynamics are revealed. The effectiveness of government R&D funding as an innovation policy tool, the use of which contributes to economic growth, has been confirmed. However, the use of this tool needs to be improved in order to prevent the substitution of private investments by government ones and to create the appropriate impetus for stimulating innovation activities in the business sector.

Keywords: *technological innovations; research and development; innovation policy tools; innovation policy dismantling; innovation activities of enterprises.*

ЗМІСТ ЖУРНАЛУ ЗА 2024 рік

	№	С.
УКРАЇНСЬКА ЕКОНОМІКА ПІД ЧАС ВОЄННОЇ АГРЕСІЇ РФ І В ПЕРІОД ПІСЛЯВОЄННОГО ВІДНОВЛЕННЯ		
АНТОНЮК В.П., ПІДОРИЧЕВА І.Ю., ЛЯШЕНКО В.І. Професійно-кваліфікаційні диспропорції ринку праці як перешкода для структурної трансформації підприємницького сектору України в сучасних і повоєнних умовах	2	3
ГЕЄЦЬ В.М. Ознаки соціальної якості життя воєнного часу в Україні й завдання її повоєнного піднесення	4	3
ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ		
ОНИЩЕНКО В.П. Соціальний капітал бізнесу: мета, формування і стратегії реалізації	7	3
ПОПИК О.В. Культурний капітал: сутність і механізми реалізації в умовах помаранчевої економіки	5	3
ТАРАСЕВИЧ В.М. Діяльнісна знаннево-інформаційна теорія цінності: концептуальна і чуттєво-емоційна теоретичні моделі	2	32
ПРОМИСЛОВА ПОЛІТИКА ТА ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК		
ГЕЄЦЬ В.М. Суперечності та перспективи економічного зростання на інноваційній основі в Україні	11	3
ДЕЙНЕКО Л.В., ШЕЛУДЬКО Е.І., ЗАВГОРОДНЯ М.Ю., ЗАРУДНА О.С. Хімічна промисловість під впливом воєнних та євроінтеграційних викликів	10	3
МІЩЕНКО В.І., НАУМЕНКОВА С.В. Механізми державної підтримки використання штучного інтелекту для забезпечення стійкості економічного розвитку	5	30
ТАРАНИЧ А.В., ПЕЛЕХАЦЬКИЙ Д.О. Використання штучного інтелекту в процесах стратегічного управління підприємствами	1	54
ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ТА ЇЇ СКЛАДОВІ		
ЗИМОВЕЦЬ В.В. Тіньові ліквідні капітали бізнесу: формування і використання	8	3
ЕКОНОМІКА В УМОВАХ СУЧАСНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ		
ГАРКАВЕНКО В.І., ЄРШОВА Г.В. Валютна політика та її вплив на розвиток корпоративного сектору економіки України	12	26

ЗВЕРЯКОВ М.І. Структура національної економіки в умовах глобальних змін	12	3
ПЛОТНИКОВ О.В. Національні інтереси України в умовах фрагментації світової економіки	5	57
СІДЕНКО В.Р. Виклики і можливості для стійкого економічного розвитку України в контексті глобального транзиту	1	3
TEYMUROV M. Public-private sector synergy for promoting development in social endeavors	7	21

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ

ZVERIEV O. Nature of economic sanctions and reasons for their application ...	1	40
---	---	----

УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІКОЮ ТА ЇЇ ІНСТИТУЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

ДИХА М.В., ДИХА В.В. Інструменти хеджування в управлінні ціновими ризиками (на прикладі аграрного і енергетичного ринків України)	3	19
КОРОЩЕНКО М.М. Модель «належного урядування» як шлях реформування публічної політики в Україні	4	57
РАДІОНОВ Ю.Д. Роль державного фінансового контролю (аудиту) в управлінні економікою	8	29
ЩЕРБАКОВА О.А. Інституційні моделі нагляду над діяльністю центрального банку	6	3

ЕКОНОМІЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ І ПРОГНОЗУВАННЯ

МАЖАРА Г.А., МУЗАЛЕВСЬКА А.Д. Моделювання фінансової стійкості підприємства на основі баз даних відкритих джерел за допомогою методів Application Programming Interface і Python	5	68
САВЧЕНКО В.Ю., БОБРОВ Є.А. Особливості прогнозування змін котирування акцій з використанням ковзних середніх і осциляторів на прикладі компанії нафтодобувної галузі	11	74

ФІНАНСИ. ПОДАТКИ. ІНВЕСТИЦІЇ

БУБЛИК Є.О. Монетарна політика і кредитна підтримка економіки в умовах війни та глобальної нестабільності	10	27
CHEDDAD A., MEKIDICHE M. Inflation targeting in Algeria: obstacles and opportunities	11	29
ЖИБЕР Т.В., ТИМЧЕНКО О.М., СЛАВКОВА А.А. Вплив інституціональних традицій на розвиток інституту розпорядника коштів в Україні	9	21
IEFIMOVA G., PAVLOVA M. Effectiveness assessment of international investment in the Ukrainian territorial communities' activities	4	68
КЕРІМОВ П.О. Підприємства із спотвореними моделями фінансування: поширеність і наслідки	7	32
КУДРЯШОВ В.П. Управління бюджетними операціями в умовах війни ...	6	26
ЛУПЕНКО Ю.О., РАДІОНОВ Ю.Д. Фінансова безпека в умовах війни і в період повоєнного відновлення України	10	45

MANTSUROV I., BARVINOK A., STOLIETOVA I. Regulatory policy of the National Bank of Ukraine: problems and ways to improve	9	3
НАЗУКОВА Н.М. Оцінювання податкового навантаження на трудові доходи висококваліфікованих працівників: досвід розвинутих країн і висновки для України	3	37
REDZIUK Ye. Mechanisms of external financing of the Ukrainian economy during war and approaches to their optimization	12	51

ЕКОНОМІКА АГРОПРОДОВОЛЬЧОЇ СФЕРИ І РОЗВИТОК СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ

БОРОДІНА О.М. До питання методології дослідження права людини на продовольство в сталій продовольчій системі	4	36
ЖУК В.М., БЕЗДУШНА Ю.С., ВАСИЛШИН С.І., НЕЖИД Ю.С., ВОЛОШИНА О.В. Теоретико-прикладні основи моделювання аграрного устрою і державної аграрної політики	11	45
ЗІНЧУК Т.О., КОВАЛЬЧУК О.Д., УСЮК Т.В. Модернізаційна парадигма європейської політики сільського розвитку: інституційний підхід, виклики, перспективи	8	51
ПОПОВА О.Л. Стратегія розвитку сільського господарства та сільських територій в Україні до 2030 року (перший публічний варіант проекту): відповідність вимогам САП ЄС	6	49

СТАЛИЙ ТА ІНКЛЮЗИВНИЙ РОЗВИТОК, ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ І «ЗЕЛЕНИЙ ПЕРЕХІД»

БИСТРЯКОВ І.К., КЛИНОВИЙ Д.В., КОРЖУНОВА Н.В. Природно-ресурсні активи як фактор забезпечення якості життя населення територіальних утворень	7	49
BOURICHE A., HANLI A., ALI N., BENAÏSSA B. The effect of green marketing motivation factors on consumers' purchase intention through the mediating role of green brand trust to counter greenwashing	10	66
ЛЕСЮК Г.М., СОЛОВІЙ І.П. Роль лісового сектору України в національному плані повоєнного відновлення і Європейському зеленому курсі: попередній аналіз	8	88
ФРОЛОВ А.Ю. Зовнішні перевірки на ринку зелених облігацій: міжнародна практика та інсайти для України	6	71
ХВЕСИК М.А., ОБИХОД Г.О., МАНДЗИК В.М. Інституційні інструменти забезпечення резильєнтності природно-ресурсного комплексу: безпековий аспект	8	77

ЦИФРОВА ТРАНСФОРМАЦІЯ, ІНФОРМАЦІЙНА І ШЕРИНГОВА ЕКОНОМІКА

ДУЛЬСЬКА І.В. Роль цифровізації креативних індустрій у воєнний час і в період післявоєнного відновлення України	7	70
ПОПАДИНЕЦЬ Н.М., ОЛЕКСЮК Г.В. Інструменти смарт-економіки: теоретичний і практичний підходи	12	67

ТЕХНОЛОГІЧНІ ЗМІНИ, ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК І ЕКОНОМІКА ЗНАНЬ

- ШОВКУН І.А. Регулювання інноваційного поступу економіки на тлі де-монтажу інноваційної політики в Україні 12 86

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНИМИ ПРОЦЕСАМИ

- ПІЛЯЄВ І.С. Роль банків у економічному відновленні Японії після Другої світової війни 3 3

ЕКОНОМІКА ЗАРУБІЖНИХ КРАЇН

- BENKHELOUF R., SAHED A. Studying the relationship between the price of gold and the inflation rate persistence in Algeria using the fractional integration model 3 72
- COLESNICOVA T., CIOBANU M. Child labour in agriculture in the Republic of Moldova: features and ongoing challenges 6 86

СОЦІАЛЬНІ ТРАНСФОРМАЦІЇ І СОЦІАЛЬНА СФЕРА, ДЕМОГРАФІЯ ТА ЕКОНОМІКА ПРАЦІ

- АНТОНІЮК Д.А., АНТОНІЮК К.І., БУХАРІНА Л.М. Розвиток кваліфікаційних центрів в Україні для повоєнного відновлення кадрового потенціалу підприємств 3 54
- ГУК Л.П. Потенціал дистанційних моделей зайнятості під час криз нестабільності 2 47
- НОВІКОВА О.Ф., ЦИМБАЛ О.І., ОСТАФІЙЧУК Я.В. Становлення резильєнтності соціально-трудової сфери в контексті повоєнної розбудови економіки України 7 94
- СТОЖОК Л.Г. Соціально-економічне підґрунтя соціальної вразливості працездатного населення 9 64

ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ І ТЕОРЕТИЧНІ ПАРАДИГМИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

- МОЛДАВАН Л.В. Теоретичні засади кооперації у працях М. Туган-Барановського та їх актуалізація в умовах глобалізаційних процесів і євроінтеграції 9 41

ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

- АРИЧ М.І., ЩУБЕЛКА Х.М., ВОЛФСБЕРГЕР В., ОЛЕКСИК Т.Х. Використання генетичної інформації для оцінювання страхових ризиків в Україні: нормативно-правове забезпечення 5 78

ПРОБЛЕМИ ОСВІТИ

- BENLEBBAD M. Enhancing educational efficiency through data envelopment analysis a case study of the University centre of Maghnia-Algeria 5 93
- ZINE M., TERBECHE M. From resistance to readiness: a multidimensional analysis of e-learning in higher education 9 95
- КІСТЕРСЬКИЙ Л.Л. Освітні виклики європейського ринку 2 62

СОЦІОЛОГІЧНІ ДОСЛІДЖЕННЯ

- ЛЕВІН Р.Я., ЯЦЕНКО Г.Ю. Ставлення українців до економічної свободи ... 1 92

НАУКОВІ ДИСКУСІЇ

АРТЬОМОВА Т.І., СІДОВ В.О. Глобально-локальні перетворення власності й суспільного розподілу на тлі запровадження безумовного базового доходу	4	87
ОГНЕВИЙ В.В. Глобальна грошова система в контексті реформування: наднаціональна валюта	1	66
ТАРАСЕВИЧ В.М. До теоретичного розуміння смарт-економіки	10	92

НАУКОВА ПУБЛІЦИСТИКА

ХОМИН П.Я. Україна як заручниця держави	2	83
---	---	----

КРИТИКА І БІБЛІОГРАФІЯ

БОНДАР О.І., ВЕКЛИЧ О.О. Нарощення економічної компоненти при оцінці потенціалу палюдикультури в контексті екосистемного підходу. Рецензія на книгу: Віхтманн В., Денищик О. Палюдикультура: досвід ЄС та перспективи впровадження в Україні. Компендіум	11	99
МАНЦУРОВ І.Г. До проблеми формування нового напрямку економічної науки на принципах інклюзивності й сталості. Рецензія на книгу: Економіка вражень і природокористування: принципи інклюзивності та сталості. Н.І. Хумарова (наук. ред.)	2	100

НАУКОВЕ ЖИТТЯ

НЕБРАТ В.В. Наукова спадщина Михайла Туган-Барановського: перспективні ідеї для підвищення стійкості й відбудови економіки України	3	93
--	---	----

ЮВІЛЕЇ

До 70-річчя члена-кореспондента НАН України, доктора економічних наук Володимира Романовича Сіденка	5	103
---	---	-----

ПАМ'ЯТАЄМО

ЧМИР О.С. Науковець, практик і мудрий вчитель: пам'яті Василя Івановича Пили	3	104
--	---	-----

Топ 50 наукових установ України за індексом Гірша в міжнародній базі Google Scholar	11	107
---	----	-----

РЕДАКЦІЙНА ПОЛІТИКА ТА ЕТИКА

Доступ до змісту журналу. Журнал «Економіка України» розповсюджується за передплатою друкованого або електронного варіанта. Відкритий доступ до повних версій статей журналу є на сайті журналу і на сайті Національної бібліотеки імені Вернадського відразу після їх розміщення.

Принципи. Редакційна політика журналу заснована на принципах об'єктивності та неупередженості при відборі статей з метою їх публікації; високих вимог до якості наукових досліджень; обов'язковості та конфіденційності рецензування статей; додержання колегіальності при ухваленні рішень щодо публікації статей; доступності та оперативності у спілкуванні з авторами; суворого дотримання авторських і суміжних прав (з укладанням з кожним автором (співавтором) Ліцензійного договору на використання твору).

Запобігання протизаконним публікаціям є відповідальністю кожного автора, редактора, рецензента, видавця, організації.

Етика публікацій. Редакційна колегія журналу вимагає від авторів наслідувати формальним та етичним правилам підготовки і публікації наукових робіт, що вони подають до редакції. Ці норми зумовлено стандартами якості наукових статей, прийнятими у світовому науковому співтоваристві, зокрема публікаційними принципами Publishing Ethics Resource Kit (PERK), рекомендаціями Elsevier, Комітету з етики публікацій (Committee on Publication Ethics, COPE), етичним кодексом вченого України, а також досвідом роботи іноземних та українських професіональних спільнот, наукових організацій, редколегій та редакцій видань.

Етичні зобов'язання редакційної колегії журналу

1. Редакційна колегія несе відповідальність за рівень наукового наповнення журналу.
2. Всі наукові матеріали проходять ретельний відбір через подвійне «сліпе» рецензування. Редакційна колегія залишає за собою право відхилити статтю або повернути її на доопрацювання. Автор зобов'язаний доопрацювати статтю відповідно до зауважень рецензентів.
3. Редакційна колегія оцінює рукописи щодо їх наукового змісту без будь-яких расових, гендерних, сексуальних, релігійних, етнічних або політичних упереджень. Вона виносить об'єктивні рішення, які не залежать від комерційних або інших інтересів, і забезпечує чесний процес рецензування.
4. Редакційна колегія може відхилити рукопис без рецензування, якщо вважає, що він не відповідає профілю або в тексті виявлено плагіат.
5. Редакційна колегія виступає проти фальсифікації, плагіату, направлення автором одного рукопису до кількох журналів, багаторазового копіювання тексту статті в різних місцях, введення громадськості в оману щодо реального внеску автора в опубліковану наукову роботу.
6. Редакційна колегія має право вилучити вже опубліковану статтю в разі виявлення порушення будь-яких прав або загальноприйнятих норм наукової етики. Про даний факт вилучення статті редакція повідомляє як автору статті, так і організації, де було виконано дослідження.
7. Співробітники редакції не надають іншим особам інформації, пов'язаної із змістом рукописів, що перебувають на розгляді, крім осіб, які беруть участь у її фаховій оцінці.
8. Згідно з міжнародним законодавством щодо додержання авторського права на електронні інформаційні ресурси, матеріали сайту не можуть бути відтворені повністю або частково в будь-якій формі (електронній чи друкованій) без попередньої письмової згоди редакції журналу. При використанні опублікованих матеріалів у контексті інших документів обов'язково необхідними є посилання на першоджерело.
9. Редактори, автори і рецензенти повинні повідомляти про свої інтереси, які можуть вплинути на їх об'єктивність при редагуванні та рецензуванні матеріалів статей (випадок конфлікту інтересів). Такими можуть бути інтереси інтелектуального плану, фінансові, персональні, політичні, релігійні.

Етичні зобов'язання автора

1. Автор несе повну відповідальність за зміст статті і сам факт її публікації.
2. Автор повинен цитувати ті публікації, які мали визначальний вплив на суть викладеного у статті. Необхідно також належним чином вказувати джерела принципово важливих матеріалів, використаних у даній роботі, якщо вони не були отримані самим автором.
3. Є недопустимими плагіат як оригінальна робота і подання до публікації раніше надрукованої статті. У випадку виявлення зазначених фактів відповідальність несе автор.
4. Співавторами статті мають бути всі ті особи, які зробили вагомий науковий внесок у подану роботу і поділяють відповідальність за отримані результати. Автор, який подає рукопис до публікації, відповідає за те, щоб до списку співавторів були включені тільки ті особи, які відповідають критерію авторства, і бере на себе відповідальність за згоду інших авторів статті на її публікацію в журналі.

EDITORIAL POLICY AND ETHICS

Access to the contents of the journal. The journal «Economy of Ukraine» is circulated by the subscription of a printed or electronic version. The open access to the full versions of articles are on the journal's site and on the site of the Vernadsky National Library of Ukraine immediately after their posting.

Principles. The editorial policy of the journal is based on the principles of objectivity and impartiality at the selection of manuscripts with the purpose of their publication; high exactions to the quality of scientific studies; obligation and confidentiality of the reviewing of manuscripts; compliance of the collectivity in the decision making concerning the publication of manuscripts; accessibility and immediacy of the communication with the authors; strict compliance of author's and related rights (with the conclusion of the License agreement for the use of the work with each author (coauthor)).

The prevention of illegal publications is the responsibility of each author, editor, reviewer, publisher, and organization.

Ethics of publications. The Editorial Board of the journal demands that the authors keep the appropriate level of formal and ethical rules in the preparation and the publication of scientific works submitted to the Editorial Board of the journal. These norms are determined by the quality standards for scientific articles accepted in the world scientific community, in particular, by the publication principles of the Publishing Ethics Resource Kit (PERK), recommendations of the academic publishing house Elsevier, Committee on Publication Ethics (COPE), the ethic code of Ukraine's scientists, and the work experience of foreign and Ukrainian professional communities, scientific institutions, editorial boards, and editorial staffs.

Ethic obligations of the Editorial Board of the journal

1. The Editorial Board is responsible for the level of the scientific content of the journal.
2. All scientific materials pass the careful selection and the «blind» reviewing. The Editorial Board reserves the right to reject a manuscript or to return it for a modification. The author must rework the manuscript in correspondence with the remarks of reviewers.
3. The Editorial Board evaluates manuscripts for their scientific content without any racial, gender, sexual, religious, ethnic or political bias, and makes the objective decisions independent of commercial or other interests, and ensures the fair process of reviewing.
4. The Editorial Board can reject a manuscript without reviewing, by considering that it does not correspond to the profile of the journal or plagiarism is detected in the text.
5. The Editorial Board opposes the falsification, plagiarism, submission of a single work into several journals, multiple copying of article's text in different places, and misleading the community as for author's real contribution to a specific scientific work.
6. The Editorial Board has right to withdraw the published article in the case of the violation of any rights or commonly accepted norms of the scientific ethics. About such fact of the withdrawal of the article, the Editorial Board will inform the author and the organization, where such work was executed.
7. The editorial staff provides no information concerning the content of a manuscript under consideration to any persons, except for those participating in its professional assessment.
8. According to the international legislation as for the compliance of author's rights, the materials of a site cannot be reproduced completely or partially in any form (electronic or printed) without the preliminary written agreement of the Editorial Board of the journal. If the published materials are used in the context of other acts, the citation of the original source should be obligatorily made.
9. Editors, authors, and reviewers must inform about their interests, which would affect their objectivity at the editing and reviewing of the manuscripts (the case of a conflict of interests). Such can be the intellectual, financial, personal, political, or religious interests.

Ethic obligations of authors

1. The author bears the complete responsibility for the content of the article and for the very fact of its publication.
2. The author should cite those publications that had the defining influence on the essence of studies presented in the article and those that can rapidly inform the reader about the earlier works important for the comprehension of the given trend. It is necessary also to properly indicate the sources of basically significant results used in the, if those results were not got by the author his/herself.
3. The plagiarism as an original work and the submission of the earlier published article are impermissible. If such facts will occur, the author will bear the complete responsibility.
4. Coauthors of the article should be those persons who gave a weighty scientific contribution to the submitted work and share liability for the obtained results. The author submitting the manuscript for the publication is responsible for that the list of coauthors includes only those persons who correspond to the authorship criterion and takes the responsibility for the consent of other authors of the manuscript for its publication in the journal.

Рекомендовано до друку Редакційною колегією журналу
(протокол № 12 від 10.12.2024 р.)

Recommended for publication by the Editorial board
(Minutes No. 12 of December 12, 2024)

При передруку посилання на журнал «Економіка України» обов'язкове
While using refer to «Economy of Ukraine» is obligatory

Адреса редакції:

01011, Київ, вул. Панаса Мирного, 26, кім. 602

тел. +38 (044) 280-12-34

E-mail: econom-ukraine@ukr.net

<https://nasu-periodicals.org.ua/index.php/economyukr/index>

Редактор *І.В. Корнієнко*

Перекладач *А.О. Чепиленко*

Комп'ютерна верстка *К.М. Васильковська*

Підп. до друку 23.12.2024. Формат 70 × 108/16.

Гарн. Minion Pro. Тираж 137 прим.

Видавець і виготовлювач: ВД «Академперіодика» НАН України, 01004, Київ-4, вул. Терещенківська, 4.

Свідцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 544 від 27.07.2001.



Індекс 74158

ISSN 2522-9303. Економіка України. 2024. № 12 (757). С. 1–116