

УДК 330.354:338.312]:330.35

JEL: O40, O43, O47

**О. В. ПУСТОВОЙТ,**  
*кандидат економічних наук,  
провідний науковий співробітник  
відділу секторальних прогнозів та кон'юнктури ринків  
ДУ "Інститут економіки та прогнозування НАН України",  
вул. Панаса Мирного, 26, 01011, Київ, Україна*

## НЕМАТЕРІАЛЬНІ РЕСУРСИ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

*Проаналізовано напрями досліджень нематеріальних ресурсів економічного зростання, розроблено методологічні підходи до їх систематизації, запропоновано методику оцінювання їх впливу на економічну динаміку країн, що розвиваються, наведено окремі результати її апробації на прикладі України в контексті нових завдань щодо здійснення майбутніх науково-дослідних робіт.*

**Ключові слова:** економічне зростання; нематеріальні ресурси; мобільність факторів виробництва; обмеження факторної мобільності; сукупна факторна продуктивність.

Бібл. 41; табл. 2; формул 3.

UDC 330.354:338.312]:330.35

JEL: O40, O43, O47

**OLEH PUSTOVOIT,**  
*Cand. of Econ. Sci.,  
Leading Researcher  
of the Department of Sectoral Forecasting and Market Conjuncture  
Institute for Economics and Forecasting of the NAS of Ukraine,  
26, Panasa Myrnoho St., Kyiv, 01011, Ukraine*

## INTANGIBLE RESOURCES OF ECONOMIC GROWTH

*The author analyzes areas of research of intangible resources of economic growth, develops methodological approaches to their systematization, proposes a methodology for assessing their impact on the economic dynamics of developing countries, and presents some results of the methodology testing on the example of Ukraine in the context of new tasks for the implementation of future research work.*

**Keywords:** economic growth; intangible resources; mobility of factors of production; restraints of factor mobility; total factor productivity.

References 41; Tables 2; Formulas 3.

Сьогодні частина експертів дотримується погляду, що в Україні ще не сформовано умов для прискорення економічної динаміки. Наприклад, аналітики МВФ прогнозують, що у 2019 р. приріст української економіки становитиме лише 2,7%, а в середньостроковій перспективі – до 2023 р. – перебуватиме на рівні 3,4% \*.

© Пустовойт Олег Валентинович (Pustovoit Oleh), 2019; e-mail: avvit@ukr.net.

\* World Economic Outlook: Challenges to Steady Growth / International Monetary Fund. – Washington : DC. – 2018. – October. – P. 156 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2018/09/24/world-economic-outlook-october-2018#Statistical%20Appendix>.

Щоб зрозуміти, що означає для України економічне зростання на рівні 2018 р., достатньо зробити прогнозний розрахунок строку, за який вітчизняна економіка відновиться до рівня передкризового 2013 р. Якщо припустити, що з 2019 р. середньорічні темпи економічного зростання становитимуть 3,5%, то лише у 2021 р. вітчизняний ВВП досягне рівня 2013 р. З цього випливає, що виключно через внутрішню кризу 2014–2015 рр. в Україні на 8 років зупинилось економічне зростання відносно країн світового господарства, які після 2013 р. мали позитивну економічну динаміку. Це зводить практично нанівець шанси України позбутися статусу найбіднішої європейської держави в середньостроковій перспективі.

Наведений незадовільний прогноз майбутньої економічної динаміки України можна змінити лише в один спосіб – збільшити темпи зростання вітчизняної економіки. Проте обравши їх предметом дослідження, науковець неминуче постане перед проблемою вибору шляхів досягнення такої мети. Зокрема, при аналізі зростання економік розвинутих країн сучасні економісти зазвичай надають перевагу дослідженням, пов'язаним з нематеріальним капіталом, який дозволяє компаніям отримувати конкурентні переваги на внутрішньому та зовнішньому ринках. Водночас при аналізі зростання економік, що розвиваються, науковці, як правило, пов'язують їх динаміку з інвестиціями у фізичний капітал. Таке спрямування своїх досліджень вони пояснюють значною технологічною відсталістю вказаних економік. Чи є цей підхід виправданим, чи варто вважати, що нематеріальний капітал має значення лише для економік розвинутих країн або може слугувати також джерелом економічного зростання країн, що розвиваються? Ось неповний перелік запитань, які нас хвилюють. Шукаючи відповіді на них, фахівці Світового банку дійшли висновку, що нематеріальний капітал забезпечує формування 78% світового багатства, у тому числі в розвинутих країнах – 80%, у країнах, що розвиваються, – 59% \*. Якщо ці емпіричні дані використати як певний науковий орієнтир, то до складу актуальних відразу слід віднести такі запитання: які види нематеріальних ресурсів економіки можуть бути капіталізованими, яким чином їх можна систематизувати, як вони впливають на економічне зростання, чи існують відмінності в методиці оцінювання їх внеску в забезпечення економічної динаміки розвинутих країн і тих, що розвиваються? Ці та інші проблемні питання дедалі більше накопичуються в сучасній економічній науці та очікують свого вирішення.

Отже, **мета статті** – запропонувати методологічні підходи до систематизації нематеріальних ресурсів економічного зростання, розробити методику оцінювання їх сукупного внеску в забезпечення економічної динаміки країн, що розвиваються.

Історичний досвід показує, що науковці, намагаючись дослідити засоби активізації джерел зростання економіки, неминуче стикаються з необхідністю вирішення складних теоретичних питань. Процес пошуку відповіді на них інколи розтягувався на роки і десятиліття, що стримувало прикладні дослідження. Спробуємо описати в ретроспективі виникнення окремих сучасних теоретичних проблем аналізу економічного піднесення та окреслити можливі шляхи їх розв'язання.

\* Where is the Wealth of Nations? Measuring Capital for the 21st Century / World Bank. – Washington : DC, 2006. – P. 24 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://siteresources.worldbank.org/INTEEI/214578-1110886258964/20748034/All.pdf>.

**Нематеріальні ресурси зростання економіки: окремі теоретичні проблеми дослідження**

Існує два основних способи прискорення зростання економіки. Один з них передбачає розширення випуску традиційної продукції, а інший – її заміщення інноваційною та якіснішою продукцією або тією, що потребує менших витрат виробництва (далі – нові види продукції). У першому випадку економічне зростання досягається за рахунок додаткового виробничого споживання основних факторів виробництва: праці, землі, капіталу (екстенсивний тип зростання), у другому – шляхом їх нового комбінування з метою зменшення виробничих витрат на виготовлення продукції або надання їй нових споживчих властивостей, які збільшують її ринкову вартість (інтенсивний тип зростання).

Основним критерієм інтенсивності утворення нових комбінацій факторів виробництва в економіці може слугувати факт зростання її ефективності, тобто збільшення пропорції “витрати – випуск”. Для її оцінки використовується показник продуктивності економіки. Загальна формула його розрахунку така:

$$P = Q / R, \quad (1)$$

де  $P$  – продуктивність економіки,  $Q$  – обсяг товарного виробництва в економіці,  $R$  – обсяг виробничого споживання ресурсів в економіці.

Відповідно до формули показник продуктивності економіки  $P$  може бути розділений на дві складові. Зокрема, продуктивність, що досягається за рахунок зменшення виробничих витрат на виготовлення одиниці продукції можна узагальнити поняттям “проста ефективність економіки”. Водночас продуктивність, яка досягається шляхом додавання нових споживчих властивостей товарам і послугам, можна узагальнити поняттям “структурна ефективність економіки”. Приріст економіки за рахунок збільшення простої та структурної ефективності виробництва можна оцінити за допомогою показника “сукупної факторної продуктивності” (total factor productivity), яку ще називають багатофакторною продуктивністю (multi-factor productivity).

Сукупна факторна продуктивність відображає ті обсяги приросту виробництва, які не можна пояснити витратами факторів праця, земля та капітал. Періодичні коливання таких обсягів спонукали вчених до пошуку якісних змін у господарському житті країни, які могли б їх спричинити. Цей напрям досліджень у 1930-х роках започаткував Й. Шумпетер, який розділив економічне зростання на стихійне і дискретне (просте та якісне). Стихійне він розглядав як збільшення національного багатства внаслідок адаптації економіки до змін у навколишньому світі, дискретне – через виникнення в ній нових комбінацій факторів виробництва у вигляді “нововведень”, що забезпечують її розвиток [1, с. 154–157].

У 1950-х роках Р. Солоу нововведення у вигляді технічних змін \* включив до моделі економічного зростання, яку було побудовано на основі виробничої функції [2, р. 312]. Згодом технічні зміни науковці узагальнили поняттям “технологічний прогрес”. Його розвиток вони почали розглядати як процес виникнення нових знань, які, втілюючись у нових продуктах і технологіях, перетворюються на ресурс \*\* зростання економіки, збільшення її продуктивності.

\* Р. Солоу використовував термін “технічна зміна” для пояснення будь-якого зсуву виробничої функції, у тому числі за рахунок уповільнення, прискорення, поліпшення освіти робочої сили.

\*\* В Академічному тлумачному словнику української мови термін “ресурс” трактується як запас чогось, засіб або можливість, якими можна скористатися в разі необхідності.

Відомо, що кожне нове наукове відкриття породжує нові дослідницькі проблеми. Відтепер науковці повинні знайти відповідь на запитання: *розвиток технологічного прогресу є автономним процесом чи залежним від певних структурних елементів економіки?* Пошук у цьому напрямі започаткував американський економіст Р. Лукас. У 1980-х роках він здійснив дослідження, результати яких свідчили, що нагромадження людського капіталу \*, існування якого в 1960-х роках теоретично обгрунтував Г. Беккер, є значною підмогою прискорення технологічних змін в економіці [3].

У 1990-х роках П. Ромер довів, що технологічні зміни виникають унаслідок винахідницької діяльності людей високої кваліфікації, тобто завдяки знанням, якими вони володіють [4]. Згодом американські економісти Г. Менк'ю, Д. Ромер, Д. Вейл виробничу функцію, що використовувалася в моделі економічного зростання Р. Солоу, доповнили показником “людський капітал” [5], який відображав витрати на освіту, нарощування матеріальної бази освітніх закладів, видання наукової літератури тощо. Їх дослідження засвідчило, що людський капітал прискорює процес появи нових знань та їх втілення в нові види продукції.

Намагання економістів якомога точніше оцінити вклад нових знань і людського капіталу в зростання економіки перемістило наукові дослідження на мікрорівень [6]. Було встановлено, що кожна фірма володіє певним набором ресурсів, які, не маючи фізичного втілення, дозволяють їй збільшувати продуктивність праці та перемагати в конкурентній боротьбі. Такі ресурси економісти назвали нематеріальними. До їх складу вчені запропонували включити таке: Р. Грант – людські, технологічні та організаційні ресурси, а також репутацію фірми [7, р. 119]; П. Бурдьє – культурний і соціальний капітал; Д. Барні – корпоративну культуру [8]; К. Уоррен – якість продукції, надійність її доставки, підтримку інвесторів, моральний стан персоналу [9, р. 89]; К. Коррадо, Ч. Халтен і Д. Сіхель – нові знання, якими володіють фірми у вигляді: 1) комп'ютеризованої інформації (переважно комп'ютерне програмне забезпечення), 2) інноваційної власності (патенти, ліцензії), 3) економічних компетенцій (знань та умінь, що дають можливість створити позитивний бренд продукту) [10, р. 39].

Зростаючий масив емпіричних даних про те, що в економіці використовуються різні види нематеріальних ресурсів, спричинив появу дещо інших проблемних запитань. Серед них: *що таке нематеріальні ресурси, як можна систематизувати їх різноманіття?* Пошук відповідей на ці запитання започаткував французький соціолог П. Бурдьє. Він описав три основні форми капіталу: економічний, який здатний надавати його власникам додаткові доходи, культурний і соціальний, кожний з яких за певних умов може бути конвертований в економічний капітал [11, с. 60]. Варто зазначити, що П. Бурдьє вперше висловив ідею, що не всі нематеріальні ресурси, якими володіє суспільство, можуть бути капіталізовані.

Згодом спроби щодо систематизації нематеріальних ресурсів здійснили й інші західні науковці. Серед українських дослідників їхній досвід досить докладно описала В. Козенкова [12]. На наш погляд, своєю комплексністю та оригінальністю виокремлюється систематизація, запропонована австралійським економістом Т. Діфенбахом [13]. На його думку, увесь світ таких ресурсів можна узагальнити в межах шести видових груп: людський капітал, соціальний капітал, культурний капітал, нормативний (встановлений законом) капітал, інформаційний і правовий капітал, вбудований капітал (капітал, який не можна передати іншим економічним

\* Р. Лукас досліджував людський капітал як загальний рівень кваліфікації працівників.

агентам) \*. При цьому за допомогою поняття “нематеріальний ресурс” автор запропонував узагальнити все, що існує в нематеріальній формі та використовується або потенційно може бути використане для будь-якої мети і має здатність до кількісного та/або якісного відновлення після використання \*\* [13].

Запропонований Т. Діфенбахом підхід до систематизації нематеріальних ресурсів дозволив описати практично всі основні форми їх існування в межах шести основних видів нематеріального капіталу. При цьому передбачалося, що всі нематеріальні ресурси, якими володіє суспільство, можуть бути капіталізованими та впливати на економічне зростання країни. Проте таке припущення породжувало досить складне запитання: *яким чином усе різноманіття нематеріальних ресурсів, які використовуються суспільством для досягнення “будь-якої мети”, впливає на зростання сукупної продуктивності економіки?*

В останні десятиліття в науці пошук відповіді на це запитання набуває дедалі більшої актуальності. Інтерес до нього збільшують численні прикладні дослідження, які свідчать, що в економіках між нематеріальним капіталом, інноваціями та продуктивністю існує щільний позитивний зв'язок [14, р. 5], що нематеріальні капіталовкладення бізнесу підвищують продуктивність праці [15, р. 22], що зростаючий нематеріальний капітал фірм є їх вагомою конкурентною перевагою на ринку. Ці емпіричні закономірності також було підтверджено у ході дослідження окремих видів нематеріального капіталу, в тому числі: організаційного капіталу [16]; соціального капіталу [17], включаючи його окремі мережеві та когнітивні форми \*\*\* [18]; капіталу організаційної культури [19; 20].

На наш погляд, виявлений емпіричний зв'язок між сукупною продуктивністю економіки та наявними в ній нематеріальними ресурсами можна пояснити шляхом уточнення їх складу з позиції спроможності до капіталізації. Реалізація цього підходу дозволяє зробити такі припущення.

*По-перше*, поняття “нематеріальний капітал” узагальнює лише капіталізовану частину нематеріальних ресурсів, які реально залучаються економічними агентами до процесу товарного виробництва. При цьому капіталізація нематеріальних ресурсів розглядається як їх виробниче використання з метою збільшення ринкової вартості виробленої продукції.

*По-друге*, в економіці капіталізувати можна лише ті нематеріальні ресурси, які економічні агенти можуть використати для зменшення рівня природних,

---

\* Т. Діфенбах запропонував усі нематеріальні ресурси розподілити за видовими групами, керуючись такими їх ознаками: 1) ресурси, що використовуються конкретно особою; 2) ресурси, що використовуються двома чи більшою кількістю осіб; 3) ресурси, що можуть бути передані іншим економічним агентам.

\*\* Т. Діфенбах запропонував до змісту поняття “нематеріальні ресурси” включити всі нефізичні об'єкти, які мають такі ознаки: 1) відсутність просторових вимірів або ваги (це ідея, а не стаття, де її викладено, це алгоритм (“програмне забезпечення”), а не компакт-диск, на якому він зберігається); 2) здатність відновлюватися після використання; 3) здатність збільшуватися (примножуватися) при використанні (поєднання знань, що застосовуються однією особою, з інформацією, якою володіє інша особа, може привести до появи нових знань, які збагатять кожну з осіб).

\*\*\* Р. Ландрі, Н. Амара, М. Ламарі досліджували такі мережеві форми соціального капіталу: 1) бізнес-мережі, до складу яких було включено клієнтів, конкурентів, постачальників обладнання, матеріалів і компонентів, консалтингові фірми тощо; 2) інформаційні мережі – ярмарки та виставки, професійні конференції, зустрічі та публікації, Інтернет або комп'ютерні інформаційні мережі тощо; 3) дослідницькі мережі – державні науково-дослідні лабораторії, університети та коледжі тощо. Серед когнітивних форм соціального капіталу досліджувався такий актив, як “довіра”.

технічних і соціальних обмежень, що стримують мобільність основних факторів виробництва у процесі створення їх нових комбінацій з метою випуску нових видів продукції. Спробуємо пояснити докладніше, що розуміється під такими обмеженнями.

Природні обмеження факторної мобільності пов'язані з дією сил природи, технічні – з організацією виробництва. Наприклад, неможливо вирощувати сільськогосподарські культури в кліматичних зонах “вічної мерзлоти”. Водночас через технічні обмеження неможливо миттєво розвідати та розробити родовище природних копалин, виростити додатковий урожай, збільшити поголів'я сільськогосподарських тварин, побудувати нове підприємство, підготувати кваліфіковану робочу силу, створити нову модель автомобіля чи літака.

Соціальні обмеження факторної мобільності можна безпосередньо спостерігати в будь-якій сучасній економіці. Зокрема, з України до Німеччини або з Німеччини до України лікар може переїхати за декілька годин, але в цих країнах він може витратити роки на отримання необхідних документів, які дадуть йому право працювати за спеціальністю. За цих обставин можна стверджувати, що чим складнішими будуть правила інститутів у Німеччині чи Україні, тим більше часу та зусиль лікар буде змушений витратити для збору дозволів, довідок, підтверджень, необхідних для визнання диплому, відкриття робочої візи та працевлаштування.

Соціальні обмеження можуть впливати на швидкість переміщення в економіці не тільки робочої сили, але й капіталу. Наприклад, якщо споживачі купують нерухомість на етапі будівництва, то в разі банкрутства будівельної компанії вони ризикують втратити свої інвестиції. У цьому випадку ринкову поведінку менеджменту, який свідомо чи несвідомо довів компанію до банкрутства, можна розглядати як соціальне обмеження, яке демотивує інших потенційних покупців увійти на ринок будівельних послуг та інвестувати кошти в будівництво житла. Для усунення такого обмеження суспільство використовує інститути, правила яких дозволяють забудовникам продавати лише введені в експлуатацію житлові об'єкти.

Усе це дає підстави стверджувати, що для регулювання мобільності факторів виробництва в економіці суспільство використовує особливі інструменти – ринкові інститути. Формальним проявом їх існування є довідки, погодження, свідоцтва, патенти, ліцензії, сертифікати відповідності, висновки безпечності продукції, реєстрація прав власності на економічні активи або угоди щодо їх купівлі-продажу, податки, штрафи, субсидії, пільги, регульовані ціни тощо; неформальним – ділова репутація, соціальна відповідальність бізнесу та споживачів, благодійність, громадський контроль і суспільний осуд недобросовісної комерційної практики тощо.

Суспільство, зменшуючи соціальні обмеження шляхом удосконалення ринкових інститутів, стимулює економічних агентів долати природні та технічні обмеження мобільності основних факторів виробництва. Тому в економіках, де через недосконалість ринкових інститутів соціальні обмеження факторної мобільності є великими, завжди здійснюватиметься менше нових ресурсних комбінацій з метою випуску нових видів продукції.

Якщо наведені докази визнати переконливими, то можна знайти відповідь на запитання: яким чином нематеріальні ресурси впливають на економічне зростання? Коротко її можна подати так. Капіталізуючи окремі види нематеріальних ресурсів, економічні агенти починають їх використовувати для зменшення природ-

них, технічних і соціальних обмежень, які стримують мобільність основних факторів виробництва у процесі їх нового комбінування для розширення випуску нових видів продукції. Зниження рівня цих обмежень зумовлює підвищення в економіці факторної мобільності до рівня, за якого витрати робочого часу на випуск однієї одиниці нового виду продукції скорочуються до величини, яку спроможні компенсувати доходи від її продажу. Внаслідок цього розпочинається масове виробництво нових видів продукції, що спричиняє збільшення сукупної факторної продуктивності економіки та її зростання.

Наведене розуміння функціональної ролі нематеріальних ресурсів в економіці відкриває шлях до їх точнішого упорядкування. На наш погляд, у підхід Т. Діфенбаха до систематизації нематеріальних ресурсів доцільно внести такі зміни. Зокрема, з видової групи нематеріальних ресурсів, які узагальнені поняттям “культурний капітал”, вилучити такі, як мова, культурні традиції, спадщина, національні риси, тому що вони не впливають на факторну мобільність в економіках і, відповідно, не можуть бути капіталізованими. Якщо таке вилучення не зробити, то це автоматично означатиме, що нації (з тими чи іншими мовами, культурними традиціями, спадщиною та ментальністю) здатні добиватися більших успіхів у виробництві нових видів продукції. Такі теоретичні висновки сьогодні не підтверджуються емпіричними даними.

Якщо керуватися наведеною логікою, то всі інші нематеріальні ресурси, які Т. Діфенбах включив до складу культурного капіталу, доцільно упорядкувати в межах двох видових груп. Наприклад, цінності, припущення, переконання, звички та неформальні правила, що з часом формуються в організаціях і визначають у них поведінку людей, узагальнити за допомогою поняття “капітал організаційної (корпоративної) культури”, а усталені, загальноприйняті в суспільстві офіційні та неформальні норми і правила – поняттям “інституційний капітал”.

Крім того, із складу нематеріальних ресурсів варто вилучити ті, які узагальнені поняттям “нормативний (встановлений законом) капітал”. Цей вид ресурсів не підлягає капіталізації, тому що роль, соціальне становище, влада, статус і вплив окремих осіб, їхні посадові права та обов’язки є такими, які визначаються нормами та правилами діючих у суспільстві формальних і неформальних інститутів. Якщо наділена владними повноваженнями особа намагається їх капіталізувати, тобто перетворити на засіб отримання додаткових доходів, то такі випадки доцільно трактувати як процес формування не нормативного капіталу, а опортуністичної поведінки, зумовленої перевищенням повноважень з метою незаконного особистого збагачення.

І останнє. Т. Діфенбах поняття “вбудований капітал” використав для виокремлення виду нематеріальних активів, що належать тільки певній компанії, яка не може їх додатково закупити чи продати або передати іншій (як це можна зробити, наприклад, з інформаційним і правовим капіталом). Проте назва “вбудований капітал” дещо маскує набір нематеріальних ресурсів, які його утворюють. Цей набір сьогодні узагальнюють більш відомим поняттям – “організаційний капітал”, яке, на наш погляд, варто було б продовжити використовувати в дослідженнях.

Запропоновані уточнення дозволяють усі нематеріальні ресурси узагальнити в межах двох великих груп. Одну з них утворюють *загальнодоступні нематеріальні ресурси*, які мають можливість використовувати всі економічні агенти. Іншу групу – *внутрішньогенеровані нематеріальні ресурси*, яких економічні агенти набувають са-

мостійно або придбають чи отримують ззовні шляхом купівлі на ринку, легального запозичення в тимчасове користування, нелегального копіювання тощо.

Наведені дві великі групи об'єднують у своєму складі досить різноманітні нематеріальні ресурси. Вивчити їх вплив на економічне зростання можна лише шляхом поділу на менші, але однорідніші видові ресурсні групи. На наш погляд, склад загальнодоступних нематеріальних ресурсів доцільно поділити на дві видові ресурсні групи: людський та інституційний капітал економіки. Водночас склад внутрішньогенерованих нематеріальних ресурсів можна поділити на чотири видові ресурсні групи: соціальний, інформаційний і правовий, організаційний капітал та капітал організаційної культури. Дещо докладніше вказані видові ресурсні групи в межах системного підходу Т. Діфенбаха можна подати таким чином:

– “людський капітал” – видова група нематеріальних ресурсів, пов'язаних з конкретною особою: знання, здобуті шляхом поєднання кваліфікації, досвіду, навичок і здібностей людини, її індивідуальні почуття та цінності, надії, особисте здоров'я, індивідуальна компетентність, формальна кваліфікація тощо;

– “соціальний капітал” – видова група нематеріальних ресурсів, які існують, коли їх використовують двоє і більше людей, у вигляді мережі відносин між фірмами (партнерство), між фірмами та державою (державно-приватне партнерство) і домогосподарствами (структура споживчого попиту \* [21, с. 438–439]), а також міжособистісних відносин, що не регулюються контрактами (довіра, відданість, очікування, зобов'язання, влада і репутація);

– “інституційний капітал” – видова група нематеріальних ресурсів, які існують, коли їх поділяють двоє і більше людей, у вигляді сукупності формальних і неформальних норм і правил, що структурують відносини між індивідами або організаціями у процесі виробництва, розподілу, обміну та споживання продукції. На відміну від соціального, інституційний капітал не пов'язаний з конкретними особами. Люди можуть входити в організацію та виходити з неї, але це не впливає на правила, що регулюють внутрішні взаємодії в організації та її зовнішні взаємовідносини з оточуючими;

– “інформаційний і правовий капітал” – видова група нематеріальних ресурсів, які можуть передаватися між економічними агентами. Зокрема, дані (символи, знаки), інформація, інтелектуальна власність (назва та логотип компанії, торгові марки, креслення, формули, програми, авторські права, патенти, ліцензії, квоти, інтернет-домени, портали), контрактно регульовані відносини між сторонами (права та обов'язки);

– “організаційний капітал” – видова група нематеріальних ресурсів, які не можна передати іншим економічним агентам. Ці ресурси існують у формі колективних знань, вбудованих: 1) у нематеріальні структури і процеси (нематеріальна інфраструктура: ієрархії, урядування, планування, інформація, комунікація, координація, управління та контрольні структури, процедури, системи стимулювання і компенсацій, канали закупівель та розподілу); 2) у матеріальні блага (технології та товари);

– “капітал організаційної культури” – видова група нематеріальних ресурсів, які не можна передати іншим економічним агентам. Ці ресурси не пов'язані з

\* Британський економіст-теоретик Дж. Хікс запропонував до змісту поняття “винаходи та інновації” включити і зміни в споживчих смаках, тому що вони спроможні автономно створювати тимчасові стимули для розширення попиту на фактори виробництва в галузях, які випускають нові види продукції, завдяки чому розширюються інвестиційні можливості економіки.



конкретними особами і залишаються незмінними, коли люди набувають чи втрачають членство в організації. Такі ресурси існують у формі колективних цінностей, переконань, припущень, майбутніх очікувань, звичок і неформальних правил, які формуються в організаціях і визначають поведінку людей і робочий клімат у них.

Наведені видові групи нематеріальних ресурсів науковці інколи об'єднують у дещо більші утворення. Наприклад, нематеріальні ресурси, які входять до складу людського та організаційного капіталу, окремі вчені узагальнюють поняттям "інтелектуальний капітал", а до складу правового та організаційного – поняттям "структурний капітал".

Систематизація нематеріальних ресурсів за основними видовими групами неминуче додатково актуалізує іншу наукову проблему. Вона пов'язана з необхідністю пошуку відповідей на запитання: *яким чином зазначена система працює, чи є в ній ключовий вид нематеріальних ресурсів, здатний впливати на рівень використання інших видів ресурсів в економіці, чи всі вони є автономними і їх використання визначається виключно пріоритетами вибору економічних агентів?*

Пошук відповідей на ці запитання розпочався з моменту, коли науковці у своїх дослідженнях виявили, що на зростання сукупної продуктивності економіки впливають не тільки наявні в суспільстві нові знання, але й інші нематеріальні ресурси, які використовуються компаніями для досягнення конкурентних переваг на ринку. Їх дослідження підштовхнуло ряд учених до таких висновків.

Людський капітал є одним з основних видів нематеріальних ресурсів, які накопичуються в будь-якому суспільстві. Суб'єкти господарювання через ринок праці тимчасово набувають у користування цей ресурс і мають можливість його примножити, поєднуючи з наявним соціальним капіталом. При цьому важливо розуміти, що людський капітал, який не використовується для досягнення цілей організації, не створює соціальний капітал. Водночас соціальний капітал, який існує у формі соціальних мереж, зв'язків, співпраці та взаємодії людей, об'єднує та примножує людський капітал членів організації для досягнення її цілей. Це зумовлено тим, що продуктивність організованої групи осіб, як правило, є більшою, ніж продуктивність окремих людей [22].

Проте всі форми соціального капіталу існують як міжособистісні відносини, які суспільство регулює за допомогою ринкових інститутів. Це означає, що соціальний капітал, який використовують суб'єкти господарювання для набуття конкурентних переваг на ринку, у свою чергу, може примножуватись або зменшуватись інституційним капіталом суспільства.

Розуміння того, що людський і соціальний капітали можуть примножуватись інституційним капіталом, спонукало економістів до нових досліджень. На наш погляд, з історичної точки зору, початок цих досліджень варто пов'язувати з іменем С. Кузнеця. У монографії "Сучасне економічне зростання: темп, структура та поширення", яка вийшла у світ у 1966 р., він уперше висловив ідею про те, що застосуванню технологічних досягнень передують зміни в соціальних інститутах [23, р. 12]. У 2008 р. американські економісти Д. Аджемоглу та Дж. Робінсон зібрали переконливі докази, що інститути впливають на інвестиції у фізичний і людський капітал, технології, організацію виробництва [24, р. 6]. У 2012 р. Д. Арнольд, Х. Колі, Ю. Шиф, моделюючи для 185 країн світу ВВП до 2050 р. як функцію ро-

бочої сили, капіталу та загальної факторної продуктивності, дотримувалися припущення, що ресурсом зростання останньої слугують не тільки технології та людський капітал, але й інституційне середовище [25]. Сьогодні науковці продовжують дослідження, спираючись на припущення, що інституційний капітал є не одним із, а визначальним нематеріальним ресурсом зростання ефективності економіки [26].

Урахування наведеної ієрархії взаємодій нематеріальних ресурсів дозволяє розкрити механізм їх впливу на зростання економік. На наш погляд, його можна подати у вигляді такої логічної схеми подій: *удосконалення ринкових інститутів → зменшення соціальних обмежень факторної мобільності → розширення використання інших видів нематеріальних ресурсів → зменшення природних і технічних обмежень факторної мобільності → зростання мобільності факторів виробництва → сприятлива циклічна кон'юнктура для виробництва нових видів продукції → нові комбінації факторів виробництва ⇒ додаткові обсяги товарного виробництва за рахунок зростання сукупної факторної продуктивності.*

Наведена схема показує, що в економіках вплив нематеріальних ресурсів на динаміку товарного виробництва визначається рівнем досконалості ринкових інститутів. На користь цього висновку можна надати такі логічні докази. Економіка з високим рівнем удосконалення ринкових інститутів і невеликими витратами на науку може перетворитися на ефективну та спроможну до зростання в майбутньому. Для цього достатньо, щоб інституційні норми стимулювали імпорт передових технологій, здатних забезпечити випуск нових видів продукції. І навпаки, країна з недосконалими ринковими інститутами та великими витратами на науку, приречена перетворитися на неефективну, тому що в ній досягнення технологічного прогресу залишатимуться незатребуваними з боку товаровиробників. Іншими словами, вплив людського, соціального, інформаційного і правового, організаційного капіталу та капіталу організаційної культури на ефективність економіки може підсилуватись або блокуватись інституційними змінами. Інтуїтивно відчуваючи цю залежність, окремі вітчизняні науковці запропонували розглядати економічне зростання в Україні як індикатор якості економічних реформ [27, с. 66].

### **Основні елементи інституційного капіталу**

Визнання того, що інституційний капітал є не одним із, а визначальним нематеріальним ресурсом зростання ефективності економіки, актуалізує питання стосовно систематизації та опису основних його елементів. Складність його вирішення пов'язана з тим, що ринкові інститути становлять складне плетіння, насамперед, формальних правил, які внесені до національних та міжнародних законів і, в разі необхідності, можуть примусово запроваджуватися через рішення судів та етичні принципи, традиції тощо. У цьому зв'язку важливо знати, зміни в нормах і правилах яких інститутів можуть спричинити коливання факторної мобільності в економіці?

На наш погляд, відповідь на поставлене запитання можна одержати лише шляхом виокремлення та систематизації в складі ринкових інститутів тих, що безпосередньо зменшують соціальні обмеження факторної мобільності в економіці. Виявивши такі інститути, дослідник зможе вивчити зміни в них і здійснити пошук доказів щодо їх позитивного чи негативного впливів на розширення економічної

діяльності людей. Для здійснення такої систематизації доцільно скористатися здобутками науковців, які довели, що інститути ринку є неоднорідним явищем, оскільки до їх складу входять *базові інститути*, а також ті, що їх доповнюють, визначають механізм контролю за виконанням норм і порядок внесення до них змін. Завдяки існуванню базових інститутів усі ринки товарів і послуг в економіках виконують одні й ті самі функції. За висловом російського вченого Г. Клейнера, всі інститути можна уявити у вигляді сукупності “інституційних кущів”, основні стебла яких утворюють базові інститути [28, с. 413–415].

Пошук базових ринкових інститутів доцільно розпочати з конкретизації та уточнення соціальних обмежень факторної мобільності, які вони регулюють. На наш погляд, такі соціальні обмеження існують в економіці у формах індивідуальної ринкової поведінки, що збільшують невизначеність вибору споживачів щодо доцільності розширення витрат на придбання нової більш дорогої продукції та виробників щодо доцільності її виведення на ринок. Зазначені форми поведінки можна узагальнити та коротко подати таким чином:

1. Дезорієнтація підприємців у сфері виробництва щодо дохідності майбутніх інвестицій через брак інформації та обмежену раціональність. Дж. Кейнс одним з перших довів, що відсутність у підприємців точних знань про чинники, що визначатимуть доходи від інвестицій у довгостроковому періоді, є основною причиною, яка гальмує інвестиційний процес в економіці й не дає досягти рівня повної зайнятості [29, с. 254–255]. Спираючись на припущення про обмежену раціональність людей, факт існування зазначеної дезорієнтації підприємців, яка зменшує їхні бажання інвестувати, підтвердили засновники сучасної поведінкової економіки Г. Саймон, Д. Канеман, А. Тверські, Р. Талер. Зокрема, американський економіст Р. Талер за допомогою досліджень дійшов висновку про те, що люди не схильні ризикувати, щоб отримати більший прибуток, але прагнуть це робити, щоб не зазнати більших витрат [30, с. 51–54].

2. Опортуністична поведінка у сфері обміну окремих учасників ринку, які намагаються порушити право власності інших осіб на виробництво нової продукції або зробити нееквівалентний товарообмін. Для запобігання такої поведінки учасники ринку мають здійснювати транзакційні витрати. Очікування можливості їх зростання є чинником, який збільшує невизначеність товаровиробників щодо отримання доходів від інвестицій. Вагомі докази на користь того, що опортуністична поведінка окремих учасників ринку є однією з причин підвищення рівня невизначеності в економіці навів О. Вільямсон [31, с. 113].

3. Перерозподільча поведінка у сфері розподілу доходів окремих учасників ринку проявляється в намаганні власників ресурсів (найманих працівників, підприємців і держави) перерозподілити на свою користь факторні (первинні) та похідні (вторинні) доходи, що формуються у сфері виробництва. Зокрема, такі намагання з боку підприємців і держави уповільнюють зростання доходів зайнятого населення. Це породжує невизначеність учасників ринку щодо вибору пріоритетів майбутніх споживчих витрат, доцільності їх зміни на користь нових видів продукції, особливо довгострокового користування. Окремі підходи до дослідження перерозподільчої активності в економіці висвітлив російський економіст В. Полтерович [32, с. 58–61].

4. Дезорієнтація покупців у сфері споживання щодо реальних споживчих властивостей нової продукції через брак досвіду її використання, повної інфор-

мації про неї, а також унаслідок власної обмеженої раціональності. Продукція з інноваційними та якіснішими властивостями зазвичай продається на ринку за більш високою ціною порівняно з традиційною. Збільшення витрат на купівлю нової продукції споживачами здійснюється за рахунок відмови від придбання інших видів традиційної продукції. Тому з появою на ринку нових товарів і послуг кожний потенційний покупець постає перед вибором: змінювати або не змінювати структуру своїх витрат на користь нової продукції? Невизначеність такого вибору пояснюється тим, що покупець не спроможний точно оцінити: чи забезпечить новий споживчий пріоритет повніше задоволення всієї сукупності його потреб?

Дезорієнтація підприємців щодо дохідності майбутніх інвестицій і випадки опортуністичної поведінки інших учасників ринку є чинниками, що стримують структурні зміни в сукупній пропозиції на користь нових видів продукції. Останнє можна довести за допомогою такого гіпотетичного прикладу. Уявімо ситуацію, що один товаровиробник здійснив інвестиції у випуск нового продукту і почав отримувати додаткові доходи, а інший – порушуючи право на об'єкти промислової власності, самовільно скопіював його виробництво і заповнив торговельну мережу своїм аналогом. Такі випадки опортуністичної поведінки демотивують інших товаровиробників інвестувати у виробництво нової продукції.

Дезорієнтація покупців щодо реальних властивостей нової продукції, випадки перерозподільчої поведінки інших учасників ринку є чинниками, що стримують структурні зміни в попиті на користь нових видів продукції. Це можна довести за допомогою такого гіпотетичного прикладу. Уявімо ситуацію, що товаровиробник вивів на ринок новий вид споживчої продукції – дорожчої, але якіснішої. Проте споживачі, не маючи досвіду її використання, достовірної інформації про всі властивості та переваги, не планують закуповувати таку продукцію навіть у майбутньому, тому що їхня купівельна спроможність зростає занадто повільно через гіпертрофований перерозподіл факторних доходів у сфері виробництва на користь власників бізнесу та держави.

Розглянуті форми ринкової поведінки є соціальними обмеженнями, за існування яких в економіці втрачається сенс долати природні та технічні обмеження мобільності факторів виробництва у процесі їх нового комбінування для випуску нових видів продукції. Дійсно, кому в країні потрібні розробки нових матеріалів, технологій, зразків продукції або методів управління, якщо потенційні виробники нової продукції не зацікавлені в її виведенні на ринок.

В економіці подолати соціальні обмеження факторної мобільності можна лише в один спосіб – удосконалити ринкові інститути так, щоб їх норми створювали бар'єри для виникнення форм ринкової поведінки, які є небажаними для більшості економічних агентів.

Повертаючись до проблеми виокремлення у складі ринкових інститутів базових, які в економіці зменшують соціальні обмеження факторної мобільності, варто зауважити, що її можна вирішити так. Зокрема, до складу базових інститутів віднести ті, які у сферах виробництва, обміну, розподілу та споживання продукції зменшують невизначеність споживачів стосовно доцільності розширення витрат на придбання нової, дорожчої, продукції, а також виробників стосовно доцільності її виведення на ринок. Набір таких базових ринкових інститутів можна систематизувати у такому вигляді (табл. 1).

**Базові ринкові інститути,  
які регулюють соціальні обмеження факторної мобільності в економіці \***

<p><b>1. Інститути, що зменшують невизначеність товаровиробників стосовно доцільності виведення на ринок нових видів продукції та її масового виробництва</b></p> <p>1.1. Інститути, що у сфері виробництва зменшують дезорієнтацію підприємців щодо дохідності інвестицій у випуск:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– нових видів продукції: виведення на ринок нової продукції, ціноутворення на нові види продукції, нецінової конкуренції за споживача, кооперації виробничих можливостей щодо створення нових зразків продукції;</li> <li>– традиційних видів продукції: входу на ринок та виходу з ринку, ціноутворення на традиційну продукцію, цінової конкуренції за споживача, економічної концентрації.</li> </ul> <p>1.2. Інститути, що у сфері обміну регулюють опортуністичну активність та трансакційні витрати щодо її запобігання:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– вимірювання цінних атрибутів товарів (послуг), власності, нагляду за дотриманням ринкових угод, грошей.</li> </ul> <p><b>2. Інститути, що зменшують невизначеність споживачів стосовно доцільності розширення витрат на придбання нових видів продукції</b></p> <p>2.1. Інститути, що у сфері розподілу регулюють перерозподільчу активність власників виробничих ресурсів:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– формування факторних і похідних доходів найманих працівників, бізнесу та держави.</li> </ul> <p>2.2. Інститути, що у сфері споживання зменшують дезорієнтацію покупців щодо споживчих властивостей нової продукції:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– гарантування прав споживачів щодо отримання інформації про споживчі властивості продукції, її повернення в разі потреби продавцю</li> </ul>
---

\* Складено автором.

**Оцінювання впливу нематеріальних ресурсів  
на зростання економік, що розвиваються**

У 1991–1997 рр. американські економісти Дж. Кім, Л. Лау, П. Кругман, О. Янг на матеріалах країн Східної Азії провели ряд досліджень, які поставили під сумнів те, що сукупна факторна продуктивність є важливим чинником економічного зростання країн, що розвиваються. У 1990-х роках їх прискорене економічне зростання пояснювалося переважно нагромадженням фізичного капіталу [33, с. 78].

Схожих висновків у своїх дослідженнях дійшли також окремі українські економісти. Так, С. Шумська на основі виробничої функції Кобба – Дугласа проаналізувала дане питання і довела, що в 1996–2006 рр. в Україні економічне зростання, як і в інших країнах з перехідною економікою, визначалось інвестиціями (валовим нагромадженням капіталу), а не сукупною факторною продуктивністю [34, с. 121]. А. Сухоруков і Ю. Харазішвілі, аналізуючи за допомогою аналітичної моделі загальної економічної рівноваги “Альфа” вагові коефіцієнти впливу різних чинників на економічне зростання України у 2011–2012 рр., дійшли висновку, що вітчизняна економіка розвивалася переважно екстенсивним шляхом (через збільшення кількості використовуваних макрофакторів: доходів і видатків бюджету, інвестицій, праці, капіталу та ін.) [35, с. 16].

Разом з тим на початку 1990-х років фахівці американської дослідницької організації “Рада Національної промислової конференції” (The Conference Board) розробили методику аналізу ВВП країн як функцію робочої сили, капіталу і су-

купної факторної продуктивності та використали її для дослідження економічної динаміки не тільки розвинутих країн, але й тих, які розвиваються. Сьогодні ця організація охопила такими дослідженнями 123 країни світу.

На початку 2000-х років американські економісти, які здійснювали дослідницьку діяльність у межах проектів Світового банку, навели аргументовані докази того, що сукупна факторна продуктивність є потенціально важливим чинником економічного зростання країн, які розвиваються [33, с. 79]. Проте її внесок в економічне зростання складно оцінити кількісно, тому що процес збільшення сукупної факторної продуктивності тісно пов'язаний з нагромадженням в економіці фізичного капіталу.

Ці висновки вказували на необхідність пошуку нових методів оцінки внеску сукупної факторної продуктивності в зростання економік, що розвиваються. Серед українських економістів дослідження в цьому напрямі розпочали І. Могілат, Н. Горшкова, С. Кожем'якіна [36, с. 16]. Так, С. Кожем'якіна на основі методології проекту ЕС KLEMS, яка передбачає, що зміна якості факторів виробництва впливає на зростання економіки, здійснила експериментальне оцінювання того, як на економічне піднесення України впливають продуктивність праці, капіталу та сукупна факторна продуктивність. Здійснені за її даними розрахунки свідчать, що у 2000–2009 рр. середня частка щорічного внеску продуктивності праці становила 51,1% у прирості ВВП, сукупної факторної продуктивності – 32,4%, продуктивності капіталу – 26,9% \* [37, с. 13–14].

І. Тараненко, досліджуючи економічну динаміку країн на основі методики фахівців аналітичної організації “Рада Національної промислової конференції”, Центру зростання і розвитку Гронінгенського університету (Нідерланди) та інших учених, розробила прогнозні сценарії подій, якими передбачається, що у 2015–2030 рр. щорічний середній внесок сукупної факторної продуктивності у приріст вітчизняної економіки може становити від 0,61 до 3,2%. Величину такого внеску визначатиме рівень скорочення в Україні інституційних, економічних, соціально-політичних та екологічних ризиків [38, с. 104, 108].

Наведені наукові підходи, з одного боку, не надають емпіричних доказів можливості зростання економік країн, що розвиваються, за рахунок збільшення сукупної факторної продуктивності, а з іншого – високо оцінюють її вклад в економічне зростання. На наш погляд, вийти з цього “зачарованого кола” дещо взаємосуперечливих наукових результатів можна лише в один спосіб – продовжити пошук точнішої та переконливішої методики оцінювання сукупної факторної продуктивності економіки. Спробуємо окреслити один з можливих напрямів її розвитку.

Як уже зазначалося, сукупна факторна продуктивність відображає ті обсяги приросту виробництва, які не можна пояснити витратами факторів праця, земля та капітал, тобто матеріальними ресурсами економічного зростання. Єдиним джерелом підвищення є капіталізовані нематеріальні ресурси, що входять до складу людського, інституційного, соціального, інформаційного і правового, організаційного капіталу та капіталу організаційної культури. В економіці додаткові обсяги виробництва можуть продукуватися за рахунок збільшення споживання

---

\* Проте С. Кожем'якіна у своєму дослідженні зауважила, що її оцінки щорічних внесків продуктивності праці, капіталу та сукупної факторної продуктивності в зростання економіки не відображають її реального стану через відсутність достовірних статистичних даних про вартість основних засобів.

нематеріальних та/або матеріальних ресурсів. Це дозволяє функцію залежності ринкової пропозиції продукції від кількості застосованих у виробництві ресурсів подати так:

$$Q = f(R, Rp), \quad (2)$$

де  $Q$  – обсяг товарного виробництва в економіці,  $R$  – обсяг виробничого споживання матеріальних ресурсів економічного зростання,  $Rp$  – обсяг виробничого використання нематеріальних ресурсів економічного зростання.

У межах наведеної функціональної залежності на темпи приросту економіки впливає виробниче використання матеріальних і нематеріальних ресурсів, яке можна змоделювати за допомогою такого математичного запису:

$$\Delta Q = \Delta Qr + \Delta Qp = \Delta R + \Delta Rp, \quad (3)$$

де  $\Delta Qr$  – приріст товарного виробництва за рахунок зростання виробничого споживання матеріальних ресурсів економічного піднесення (%);  $\Delta Qp$  – приріст товарного виробництва за рахунок збільшення використання нематеріальних ресурсів економічного піднесення (%).

Економічне трактування отриманого результату можна подати так. В економіці розширення випуску на 1% традиційної продукції з незмінними споживчими властивостями може відбутися за умови збільшення на 1% виробничого споживання матеріальних ресурсів економічного зростання; а на 1% нових видів продукції – за умови збільшення на 1% використання нематеріальних ресурсів економічного зростання.

З огляду на те, що показник  $\Delta Qp$  відображає приріст виробництва, який не можна пояснити витратами факторів праця, земля та капітал, є всі підстави трактувати його як приріст, що досягається за рахунок їх сукупної факторної продуктивності. Що стосується методики розрахунку зазначених показників, то вона може мати такий вигляд. Зокрема, приріст у темповій формі:  $\Delta Qr = \Delta R$ ;  $\Delta Qp = \Delta Rp$ ;  $\Delta Rp = \Delta Q - \Delta R$ . Для оцінки змін  $\Delta R$  варто використати такі методичні припущення. Сукупність матеріальних ресурсів, які споживаються в економіці, доцільно прирівняти до одного “узагальненого” ресурсу – природної сировини, що у процесі переробки перетворюється на кінцеві товари та послуги. Аргументувати це припущення можна так. Для збільшення випуску традиційної продукції з незмінними споживчими властивостями в економіку необхідно залучити додаткові робочу силу, засоби виробництва та сировину. При цьому робоча сила та засоби виробництва підвищуються до рівня, який є необхідним, щоб переробити додаткові обсяги природної сировини. Отже, темп приросту споживання останньої є доволі точним індикатором динаміки додаткового виробничого використання в економіці таких факторів, як праця та капітал.

При розрахунку та трактуванні показника  $\Delta Qp$  також важливо враховувати, що його величина може змінюватися під впливом тимчасово діючих чинників, які не входять до складу нематеріальних ресурсів економічного зростання. До таких чинників належать підвищення рівня експортних цін та/або девальвація національної валюти. Кожна з цих подій дає можливість експортерам тимчасово отримувати додаткові доходи й у такий спосіб збільшувати ефективність галузей зокрема та економіки в цілому.

### Окремі результати апробації методики оцінювання впливу нематеріальних ресурсів на економічне зростання

Наведену методику оцінювання внеску нематеріальних ресурсів в економічне зростання можна використати для аналізу джерел економічної динаміки галузей або економіки в цілому. Прикладні можливості методики було перевірено в ДУ “Інститут економіки та прогнозування НАН України” у ході дослідження причин нерівномірного зростання вітчизняної економіки протягом 1990–2017 рр. Дослідницькі роботи здійснювалися з дотриманням принципу, що вплив нематеріальних ресурсів на економічну динаміку визначається рівнем досконалості ринкових інститутів та оцінюється за допомогою показника  $\Delta Qp$ . За результатами дослідження було встановлено, що нематеріальні ресурси активно використовувалися в економіці та періодично змінювали свій вплив на її зростання. Це дало підставу для доказу гіпотези, що в 1997–2015 рр. в Україні мав місце інституційно обумовлений цикл зростання, який визначив довгострокову траєкторію розвитку вітчизняної економіки [39].

Апробація методики оцінювання впливу нематеріальних ресурсів на економічне зростання України в 1997–2015 рр. дала поштовх для нових прикладних досліджень, які б мали підтвердити її безпомилковість. Вони показали, що сучасна наука ще не має у своєму арсеналі загально визнаного точного методу такого оцінювання в країнах, що розвиваються. Про це свідчать такі факти. Зокрема, у 2000–2007 рр. в Україні середньорічний приріст ВВП становив 6,9%, а у 2010–2017 рр. – мінус 0,23%. Згідно з даними американської дослідницької організації “Рада Національної промислової конференції”, у 2000–2007 рр. в Україні в середньому відбувався приріст ВВП на 8,5% на рік, який забезпечувався за рахунок сукупної факторної продуктивності, а у 2010–2017 рр. – на 1,7% \*. Відповідно до розрахунків, здійснених за наведеною методикою, величина зазначених внесків становила, відповідно, 6 і 0,15%.

На наш погляд, розроблений метод оцінювання є дещо точнішим для економік, що розвиваються. Якщо дослідник спиратиметься на оцінки американської організації, то основна проблема, яка постане перед ним, – це не відсутність значних інвестицій у нематеріальний капітал, а пошук чинників, які зменшують його внесок у зростання української економіки.

Незважаючи на різні підходи до оцінювання, кожний з розглянутих методів дав можливість виявити тенденцію до зниження ефективності української економіки у 2010–2017 рр. порівняно з рівнем, який спостерігався протягом 2000–2007 рр. На нашу думку, причиною цього стало погіршення інституційного середовища на внутрішньому ринку.

У 2014 р. в Україні розпочалися інституційні реформи, які можуть дати поштовх для формування нового циклу зростання [40]. Перші обнадійливі факти стосовно можливості його початку було виявлено у 2017 р., коли вітчизняна економіка змінила джерела свого піднесення (табл. 2).

Дані таблиці 2 свідчать, що у 2017 р. в Україні внесок нематеріальних ресурсів у приріст ВВП становив 2,8%, а матеріальних – мінус 0,3%. Якщо інституційне се-

\* Total Economy Database / The Conference Board. – April 2019. – P. 108 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [https://www.conference-board.org/retrievefile.cfm?filename=TED\\_ProductivityBrief\\_20191.pdf&type=subsite](https://www.conference-board.org/retrievefile.cfm?filename=TED_ProductivityBrief_20191.pdf&type=subsite).



редовище на внутрішньому ринку не погіршиться, то можна очікувати, що економічне піднесення почне і надалі прискорюватися за рахунок розширеного використання нематеріальних ресурсів в економіці, зростаючої її ефективності.

Таблиця 2

**Джерела зростання економіки України у 2013–2017 рр. \***

(% до попереднього року)

Економічні показники	Роки				
	2013	2014	2015	2016	2017
Виробництво природних ресурсів	100,0	94,5	90,6	102,9	99,7
Приріст виробництва природних ресурсів		–5,5	–9,4	2,9	–0,3
ВВП	100	93,4	90,2	102,4	102,5
Приріст ВВП		–6,6	–9,8	2,4	2,5
у тому числі за рахунок використання:					
– матеріальних ресурсів (%)		–5,5	–9,4	2,9	–0,3
– нематеріальних ресурсів (%)		–1,1	–0,4	–0,5	2,8

\* Складено автором за: Валовий внутрішній продукт : стат. інформація. – К. : Державна служба статистики України, 2018 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>; Статистичний щорічник України за 2017 рік. – К. : Державна служба статистики України, 2018. – 541 с.

Зібрані емпіричні дані за 1990–2017 рр. дозволили сформулювати такі рекомендації відносно регулювання української економіки:

– в Україні неможливо досягти тривалого прискореного економічного зростання виключно шляхом збільшення випуску традиційної продукції за рахунок додаткового виробничого споживання матеріальних ресурсів. Це зумовлено тим, що вітчизняні товаровиробники не зможуть навіть у середньостроковій перспективі щороку збільшувати, наприклад, на 6% виробництво та експорт металопродукції чи зерна. З цього виходить, що Україна має єдиний шлях прискорення зростання – підвищення ефективності виробництва за рахунок додаткового випуску нових видів продукції;

– державне стимулювання інвестицій у фізичний капітал не зможе вирішити проблему підвищення ефективності вітчизняної економіки, тому що воно не усуває наявні в ній природні, технічні та соціальні обмеження факторної мобільності. Для їх зменшення держава має активізувати певний набір нематеріальних ресурсів, серед яких ключову роль відіграє наявний в економіці інституційний капітал;

– в Україні збільшити інституційний капітал можна лише в один спосіб – направити додаткові інтелектуальні та фінансові ресурси суспільства на швидке вдосконалення ринкових інститутів. Згодом їх оновлені норми відкриють шлях економічним агентам для використання соціального та людського капіталу, а вони будуть здатні створити нові можливості для бізнесу щодо накопичення інформаційного, правового та організаційного капіталу.

**Висновки**

Проведені дослідження показали, що кожне суспільство для забезпечення свого розвитку використовує різноманітні нематеріальні ресурси. Проте лише частина з них може слугувати джерелом прискорення економічного зростання. До їх складу доцільно включити ті нематеріальні ресурси суспільства, які економічні агенти можуть капіталізувати та використати для зниження в економіці рівня

природних, технічних і соціальних обмежень мобільності факторів виробництва в процесі нового комбінування, спрямованого на випуск нових видів продукції. Усе різноманіття нематеріальних ресурсів економічного зростання утворює шість основних видів нематеріального капіталу: людський, інституційний, соціальний, інформаційний і правовий, організаційний капітал та капітал організаційної культури. При цьому інституційний капітал має властивість примножувати запаси інших видів нематеріального капіталу.

В економіці інституційний капітал використовується для зменшення соціальних обмежень факторної мобільності. Вони є тим чинником, який має вирішальне значення і визначає остаточний вибір (поведінку) учасників ринку в процесі виробництва, обміну, розподілу та споживання товарної продукції. За цих умов є підстави вивчати ринок з притаманною йому системою інститутів, що зменшують соціальні обмеження, не як нейтральне просторове чи віртуальне утворення для здійснення товарообмінних операцій, а як ендогенний чинник, що визначає рівень факторної мобільності в економіці та її зростання. На наш погляд, такий напрям досліджень варто було б іменувати як *інституційна теорія зростання*. В її межах є всі підстави трактувати позитивну динаміку зростання сукупної факторної продуктивності економіки як темпи зростання мобільності факторів виробництва у процесі їх нового комбінування для випуску нових видів продукції. Водночас є підстави аналізувати уповільнення таких темпів як процес виникнення в економіці розриву між фактичним і потенційним обсягом виробництва, який би мав місце, якби факторна мобільність зберігалася на попередньому рівні. Проведені дослідження підтвердили, що у 2005–2013 рр. через вичерпання потенціалу інституційних реформ, здійснених у другій половині 1990-х років, та уповільнення в економіці факторної мобільності ВВП України втрачав на рік у середньому близько 4,2% потенціального приросту, що спричиняло втрати добробуту суспільства.

Кожне суспільство, що ставить за мету прискорити піднесення економіки, зацікавлене в збільшенні використання в ній нематеріальних ресурсів. У цьому зв'язку перед українською економічною наукою постає необхідність вирішення важливого завдання – виявити, в які види нематеріального капіталу починають дедалі більше інвестувати українські підприємства, щоб підвищувати конкурентоспроможність власної продукції на внутрішньому та зовнішніх ринках. Такі дослідження вже не одне десятиліття проводяться західними вченими і показують, що в окремих розвинутих країнах світу інвестиції в нематеріальні активи збігаються з інвестиціями в матеріальні цінності (техніку, обладнання та будівлі) або випереджають їх. Наприклад, для аналізу цієї тенденції іспанські та американські науковці використали бази даних 599 компаній з 28 країн світу. За результатами дослідження вони дійшли висновку, що прибуткові та соціально відповідальні компанії схильні інвестувати в нематеріальні активи [41].

На жаль, сьогодні в Україні масштабні дослідження ще не проводяться через існування ряду об'єктивних перешкод. Основні серед них такі: великий тіньовий сектор економіки, значні труднощі обстеження вітчизняних підприємств на предмет визначення їх реального фінансового стану, відсутність процедури збирання статистичних даних про інвестиції в нематеріальні активи, брак досвіду та замовлень, тощо. Проте ці бар'єри не зменшують актуальності даних досліджень. Це пояснюється тим, що знання про рівень інвестування в різні види нематеріального капіталу можуть слугувати не тільки основним критерієм якості інституційних

реформ в Україні, але й вектором напрямів їх подальшого розвитку з метою повнішого використання наявного в країні економічного потенціалу.

#### Список використаної літератури

1. *Шумпетер Й.* Теория экономического развития ; [пер. с немец.]. – М. : Прогресс, 1982. – 455 с.
2. *Solow R.* Technical change and the aggregate production function // The Review of Economics and Statistics. – 1957. – Vol. 39. – No. 3 – P. 312–320 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.piketty.pse.ens.fr/files/Solow1957.pdf>.
3. *Lucas R.E.* On the mechanics of economic development // Journal of Monetary Economics. – 1988. – Vol. 22. – No. 1. – P. 3–42 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.parisschoolofeconomics.eu/docs/darcillon-thibault/lucasmechanicseconomicgrowth.pdf>.
4. *Romer P.M.* Endogenous technological change // Journal of Political Economy. – 1990. – Vol. 98. – No. 5. – S. 71–102 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://pages.stern.nyu.edu/~promer/Endogenous.pdf>.
5. *Mankiv N.G., Romer D., Weil D.N.* A contribution to the empirics of economic growth // The Quarterly Journal of economics. – 1992. – Vol. 107. – P. 407–438 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [https://eml.berkeley.edu/~dromer/papers/MRW\\_QJE1992.pdf](https://eml.berkeley.edu/~dromer/papers/MRW_QJE1992.pdf).
6. *Hall R.* The strategic analysis of intangible resources // Strategic Management Journal. – 1992. – Vol. 13. – No. 2. – P. 135–144.
7. *Grant R.M.* The resource-based theory of competitive advantage: implications for strategy formulation // California Management Review. – 1991. – Vol. 33 (3). – P. 114–135 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.ftms.edu.my/images/Document/MOD001074%20-%20Strategic%20Management%20Analysis/WK6\\_SR\\_MOD001074\\_Grant\\_1991.pdf](http://www.ftms.edu.my/images/Document/MOD001074%20-%20Strategic%20Management%20Analysis/WK6_SR_MOD001074_Grant_1991.pdf).
8. *Barney J.B.* Organizational culture: can it be a source of sustained competitive advantage? // The Academy of Management Review. – 1986. – Vol. 11. – No. 3. – P. 656–665 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [https://www.jstor.org/stable/258317?seq=1#metadata\\_info\\_tab\\_contents](https://www.jstor.org/stable/258317?seq=1#metadata_info_tab_contents).
9. *Warren K.* Building Strategy and Performance. – London : Saylor Foundation [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.opentextbooks.org.hk/system/files/export/22/22702/pdf/Building\\_Strategy\\_and\\_Performance\\_22702.pdf](http://www.opentextbooks.org.hk/system/files/export/22/22702/pdf/Building_Strategy_and_Performance_22702.pdf).
10. *Corrado C., Hulten C., Sichel D.* Intangible capital and economic growth. – April 2006. – 48 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.federalreserve.gov/pubs/feds/2006/200624/200624pap.pdf>.
11. *Бурдые П.* Формы капитала // Экономическая социология. – 2002. – Т. 3. – No. 5. – С. 60–74 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [https://ecsoc.hse.ru/data/2011/12/08/1208205039/ecsoc\\_t3\\_n5.pdf](https://ecsoc.hse.ru/data/2011/12/08/1208205039/ecsoc_t3_n5.pdf).
12. *Козенкова В.Д.* Визначення, вимірювання, оцінка нематеріальних активів: зарубіжний досвід та практика в Україні // Економічний вісник. – 2018. – No. 2. – С. 134–145 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://ev.nmu.org.ua/docs/2018/2/EV20182\\_134-145.pdf](http://ev.nmu.org.ua/docs/2018/2/EV20182_134-145.pdf).
13. *Diefenbach T.* Intangible resources: a categorial system of knowledge and other intangible assets // Journal of Intellectual Capital. – 2006. – Vol. 7. – Iss. 3. – P. 406–420. – DOI:10.1108/14691930610681483.

14. *Corrado C., Haskel J., Jona-Lasinio C., Iommi M.* Intangible capital and growth in advanced economies: measurement methods and comparative results // IZA Discussion Paper. – July 2012. – № 6733 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://repec.iza.org/dp6733.pdf>.
15. *Roth F., Thum A.* Does intangible capital affect economic growth? // CEPS Working Document. – September 2010. – № 335. – 33 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://aei.pitt.edu/14978/1/WD335\\_Roth\\_and\\_Thum\\_Innodrive\\_final\\_report.pdf](http://aei.pitt.edu/14978/1/WD335_Roth_and_Thum_Innodrive_final_report.pdf).
16. *Black S.E., Lynch L.M.* Measuring organizational capital in the new economy // IZA Discussion Paper. – March 2005. – № 1524 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/21300/1/dp1524.pdf>.
17. *Hvižd'áková I., Urbanciková N.* The level of social capital, innovation and competitiveness in the countries of the European Union (EU) // European Spatial Research and Policy. – 2014. – Vol. 21. – № 1. – P. 123–136 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://doi.org/10.2478/esrp-2014-0009>.
18. *Landry R., Amara N., Lamari M.* Does social capital determine innovation? To what extent? // Technological forecasting & social change. – 2002. – Vol. 69. – № 7. – P. 681–701.
19. *Sadri G., Lees B.* Developing corporate culture as a competitive advantage // Journal of Management Development. – 2001. – Vol. 20. – № 10. – P. 853–859 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://pdfs.semanticscholar.org/9c32/54704cc6e7e990525b6869a688603a26260c.pdf>.
20. *Jochimsen B., Napier N.K.* Organizational Culture, Performance, and Competitive Advantage: What Next? / Strategic Management in the 21st Century ; [T.J. Wilkinson, V.R. Kannan (Eds.)]. – Santa Barbara, CA, ABC-CLIO, LLC. – 2013. – Vol. 2. – P. 233–254 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://pdfs.semanticscholar.org/0b3b/679f2debb54aa50837d064c3f3996994b92e.pdf>.
21. *Хикс Дж. Р.* Стоимость и капитал. – М. : Прогресс, 1993. – 488 с.
22. *Оленьский Й.* Людський, соціальний, інституціональний капітали як фактори синергії економічного розвитку транскордонних регіонів у наукомісткій економіці [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://dspace.uzhnu.edu.ua/jspui/bitstream/lib/10093/1/3.pdf>.
23. *Kuznets S.* Modern Economic Growth: Rate, Structure and Spread. – New Haven and London : Yale University Press, 1966. – 529 p.
24. *Acemoglu D., Robinson J.* The role of institutions in growth and development // Commission on Growth and Development. – Washington : The World Bank // Working Papers. – 2008. – № 10. – 30 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [https://siteresources.worldbank.org/EXTPREMNET/Resources/489960-1338997241035/Growth\\_Commission\\_Working\\_Paper\\_10\\_Role\\_Institutions\\_Growth\\_Development.pdf](https://siteresources.worldbank.org/EXTPREMNET/Resources/489960-1338997241035/Growth_Commission_Working_Paper_10_Role_Institutions_Growth_Development.pdf).
25. *Kohli H.A., Szyf Y.A., Arnold D.* Construction and analysis of a global GDP growth model for 185 countries through 2050 // Global Journal of Emerging Market Economies. – 2012. – Vol. 4. – Iss. 2. – P. 91–153.
26. *Paul B.* Institutional capital: a new analytical framework on theory and actions for economic development [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [https://www.researchgate.net/publication/254445551\\_Institutional\\_capital\\_A\\_new\\_analytical\\_framework\\_on\\_theory\\_and\\_actions\\_for\\_economic\\_development](https://www.researchgate.net/publication/254445551_Institutional_capital_A_new_analytical_framework_on_theory_and_actions_for_economic_development).
27. *Сімків Л.Є.* Економічне зростання як індикатор якості економічних реформ // Науковий вісник Мукачівського державного університету. – Сер. : Еко-

номіка. – 2015. – Вип. 2 (4). – Ч. 1. – С. 66–69 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.msu.edu.ua/visn/wp-content/uploads/2015/11/2-4-1-2015-11.pdf>.

28. Постсоветский институционализм ; [под. ред. Р.М. Нуреева, В.В. Дементьева]. – Донецк : Каштан, 2005. – 480 с.

29. Антология экономической классики ; [под. ред. И.А. Столярова]. – М. : ЭКОНОМ, 1992. – 486 с.

30. Талер Р. Поведінкова економіка. Як емоції впливають на поведінкові рішення ; [пер. з англ.]. – К. : Наш формат, 2018. – 464 с.

31. Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма: фирмы, рынки, “отношенческая” контрактация ; [пер. с англ.]. – СПб. : Лениздат, 1996. – 702 с.

32. Полтерович В.М. Элементы теории реформ. – М. : Экономика, 2007. – 447 с.

33. Томас В., Дайламі М., Дарешвар А. та ін. Якість економічного зростання. – К. : Вид-во Соломії Павличко “Основи”, 2002. – 350 с.

34. Шумська С.С. Інструмент виробничої функції в дослідженні української економіки // Економіка і прогнозування. – 2007. – № 4. – С. 104–123.

35. Сухоруков А., Харазішвілі Ю. Моделювання впливу макроекономічної політики на параметри економічного зростання // Вісник ТНЕУ. – 2012. – № 1. – С. 7–19.

36. Могілат І., Горшкова Н., Кожем'якіна С. Продуктивність праці, продуктивність капіталу та сукупна факторна продуктивність: динаміка і фактори впливу на них // Економіка України. – 2009. – № 8. – С. 4–16.

37. Кожемякина С. Определение вклада производительности труда в экономический рост Украины // БізнесІнформ. – 2011. – № 4. – С. 11–14.

38. Тараненко І.В. Моделювання економічного зростання країн на основі сукупної факторної продуктивності // Вісник Маріупольського державного університету. – Сер. : Економіка. – 2015. – Вип. 9. – С. 102–113 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vmdu\\_ek\\_2015\\_9\\_15](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vmdu_ek_2015_9_15).

39. Пустовойт О.В. Інституційна природа економічних циклів. Досвід України : моногр. – К. : Ін-т екон. та прогнозів. НАН України, 2016. – 388 с.

40. Пустовойт О.В. Економічне зростання України: проблеми та можливості прискорення // Економіка і прогнозування. – 2017. – № 4. – С. 71–92.

41. Surroca J., Tribó J.A., Waddock S. Corporate responsibility and financial performance: the role of intangible resources // Strategic Management Journal. – 2010. – Vol. 31. – Iss. 5. – P. 463–490 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/epdf/10.1002/smj.820>.

## References

1. Schumpeter J. *Teoriya Ekonomicheskogo Razvitiya* [Theorie der Wirtschaftlichen Entwicklung]. Moscow, Progress, 1982 [in Russian].

2. Solow R. Technical change and the aggregate production function. *The Review of Economics and Statistics*, 1957, Vol. 39, No. 3, pp. 312–320, available at: <http://www.piketty.pse.ens.fr/files/Solow1957.pdf>.

3. Lucas R.E. On the mechanics of economic development. *Journal of Monetary Economics*, 1988, Vol. 22, No. 1, pp. 3–42, available at: <https://www.parisschoolofeconomics.eu/docs/darcillon-thibault/lucasmechanicseconomicgrowth.pdf>.

4. Romer P.M. Endogenous technological change. *Journal of Political Economy*, 1990, Vol. 98, No. 5, pp. 71–102, available at: <http://pages.stern.nyu.edu/~promer/Endogenous.pdf>.

5. Mankiv N.G., Romer D., Weil D.N. A contribution to the empirics of economic growth. *The Quarterly Journal of economics*, 1992, Vol. 107, pp. 407–438, available at: [https://eml.berkeley.edu/~dromer/papers/MRW\\_QJE1992.pdf](https://eml.berkeley.edu/~dromer/papers/MRW_QJE1992.pdf).
6. Hall R. The strategic analysis of intangible resources. *Strategic Management Journal*, 1992, Vol. 13, No. 2, pp. 135–144.
7. Grant R.M. The resource-based theory of competitive advantage: implications for strategy formulation. *California Management Review*, 1991, Vol. 33 (3), pp. 114–135, available at: [http://www.ftms.edu.my/images/Document/MOD001074%20-%20Strategic%20Management%20Analysis/WK6\\_SR\\_MOD001074\\_Grant\\_1991.pdf](http://www.ftms.edu.my/images/Document/MOD001074%20-%20Strategic%20Management%20Analysis/WK6_SR_MOD001074_Grant_1991.pdf).
8. Barney J.B. Organizational culture: can it be a source of sustained competitive advantage? *The Academy of Management Review*, 1986, Vol. 11, No. 3, pp. 656–665, available at: [https://www.jstor.org/stable/258317?seq=1#metadata\\_info\\_tab\\_contents](https://www.jstor.org/stable/258317?seq=1#metadata_info_tab_contents).
9. Warren K. Building Strategy and Performance. London, Saylor Foundation, available at: [http://www.opentextbooks.org.hk/system/files/export/22/22702/pdf/Building\\_Strategy\\_and\\_Performance\\_22702.pdf](http://www.opentextbooks.org.hk/system/files/export/22/22702/pdf/Building_Strategy_and_Performance_22702.pdf).
10. Corrado C., Hulten C., Sichel D. Intangible capital and economic growth, available at: <https://www.federalreserve.gov/pubs/feds/2006/200624/200624pap.pdf>.
11. Bourdieu P. *Formy kapitala* [Forms of capital]. *Ekonomicheskaya sotsiologiya – Economic sociology*, 2002, Vol. 3, No. 5, pp. 60–74, available at: [https://ecsoc.hse.ru/data/2011/12/08/1208205039/ecsoc\\_t3\\_n5.pdf](https://ecsoc.hse.ru/data/2011/12/08/1208205039/ecsoc_t3_n5.pdf) [in Russian].
12. Kozenkova V.D. *Vyznachennya, vymiryuvannya, otsinka nematerial'nykh aktyviv: zarubizhnyi dosvid ta praktyka v Ukraini* [Definition, measurement and evaluation of intangible assets: foreign experience and practices in Ukraine]. *Ekonomichniy visnyk – Economics Bulletin*, 2018, No. 2, pp. 134–145, available at: [http://ev.nmu.org.ua/docs/2018/2/EV20182\\_134-145.pdf](http://ev.nmu.org.ua/docs/2018/2/EV20182_134-145.pdf) [in Ukrainian].
13. Diefenbach T. Intangible resources: a categorial system of knowledge and other intangible assets. *Journal of Intellectual Capital*, 2006, Vol. 7, Iss. 3, pp. 406–420. DOI:10.1108/14691930610681483.
14. Corrado C., Haskel J., Jona-Lasinio C., Iommi M. Intangible capital and growth in advanced economies: measurement methods and comparative results. IZA Discussion Paper No. 6733, July 2012, available at: <http://repec.iza.org/dp6733.pdf>.
15. Roth F., Thum A. Does intangible capital affect economic growth? CEPS Working Document No. 335, September 2010, available at: [http://aei.pitt.edu/14978/1/WD335\\_Roth\\_and\\_Thum\\_Innodrive\\_final\\_report.pdf](http://aei.pitt.edu/14978/1/WD335_Roth_and_Thum_Innodrive_final_report.pdf).
16. Black S.E., Lynch L.M. Measuring organizational capital in the new economy. IZA Discussion Paper No. 1524, March 2005, available at: <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/21300/1/dp1524.pdf>.
17. Hvižd'áková I., Urbanciková N. The level of social capital, innovation and competitiveness in the countries of the European Union (EU). *European Spatial Research and Policy*, 2014, Vol. 21, No. 1, pp. 123–136, available at: <https://doi.org/10.2478/esrp-2014-0009>.
18. Landry R., Amara N., Lamari M. Does social capital determine innovation? To what extent? *Technological forecasting & social change*, 2002, Vol. 69, No. 7, pp. 681–701.
19. Sadri G., Lees B. Developing corporate culture as a competitive advantage. *Journal of Management Development*, 2001, Vol. 20, No. 10, pp. 853–859, available at: <https://pdfs.semanticscholar.org/9c32/54704cc6e7e990525b6869a688603a26260c.pdf>.

20. Jochimsen B., Napier N.K. Organizational Culture, Performance, and Competitive Advantage: What Next?, in: Strategic Management in the 21st Century. T.J. Wilkinson, V.R. Kannan (Eds.). Santa Barbara, CA, ABC-CLIO, LLC, 2013, Vol. 2, pp. 233–254, available at: <https://pdfs.semanticscholar.org/0b3b/679f2debb54aa50837d064c3f3996994b92e.pdf>.

21. Hicks J.R. *Stoimost' i Kapital* [Value and Capital]. Moscow, Progress, 1993 [in Russian].

22. Olens'kyi I. *Lyuds'kyi, sotsial'nyi, instyutsional'nyi kapitaly yak faktory synerhii ekonomichnoho rozvytku transkordonnykh rehioniv u naukomistkii ekonomitsi* [Human, social, institutional capital as factors of synergy of economic development of cross-border regions in knowledge-intensive economy], available at: <https://dspace.uzhnu.edu.ua/jspui/bitstream/lib/10093/1/3.pdf> [in Ukrainian].

23. Kuznets S. Modern Economic Growth: Rate, Structure and Spread. New Haven and London, Yale University Press, 1966.

24. Acemoglu D., Robinson J. The role of institutions in growth and development. Commission on Growth and Development, Working Paper No. 10, available at: [https://siteresources.worldbank.org/EXTPREMNET/Resources/489960-1338997241035/Growth\\_Commission\\_Working\\_Paper\\_10\\_Role\\_Institutions\\_Growth\\_Development.pdf](https://siteresources.worldbank.org/EXTPREMNET/Resources/489960-1338997241035/Growth_Commission_Working_Paper_10_Role_Institutions_Growth_Development.pdf).

25. Kohli H.A., Szyf Y.A., Arnold D. Construction and analysis of a global GDP growth model for 185 countries through 2050. *Global Journal of Emerging Market Economies*, 2012, Vol. 4, Iss. 2, pp. 91–153.

26. Paul B. Institutional capital: a new analytical framework on theory and actions for economic development, available at: [https://www.researchgate.net/publication/254445551\\_Institutional\\_capital\\_A\\_new\\_analytical\\_framework\\_on\\_theory\\_and\\_actions\\_for\\_economic\\_development](https://www.researchgate.net/publication/254445551_Institutional_capital_A_new_analytical_framework_on_theory_and_actions_for_economic_development).

27. Simkiv L.E. *Ekonomichne zrostannya yak indykator yakosti ekonomichnykh reform* [Economic growth as an indicator of quality of economic reforms]. *Naukovyi visnyk Mukachivs'koho derzhavnogo universytetu. Ser.: Ekonomika – Scientific Bulletin of Mukachevo State University. Ser.: Economics*, 2015, Iss. 2 (4), Part. 1, pp. 66–69, available at: <http://www.msu.edu.ua/visn/wp-content/uploads/2015/11/2-4-1-2015-11.pdf> [in Ukrainian].

28. *Postsovetskii Instyutsionalizm* [Post-Soviet Institutionalism]. R.M. Nureev, V.V. Dement'ev (Eds.). Donetsk, Kashtan, 2005 [in Russian].

29. *Antologiya Ekonomicheskoi Klassiki* [Anthology of Economic Classics]. I.A. Stolyarov (Ed.). Moscow, Ekonom, 1992 [in Russian].

30. Thaler R. *Povedinkova Ekonomika. Yak Emotsii Vplyvayut' na Povedinkovi Rishennya* [Misbehaving: The Making of Behavioral Economics]. Kyiv, Nash format, 2018 [in Ukrainian].

31. Williamson O.E. *Ekonomicheskie Instytuty Kapitalizma: Firmy, Rynki, "Otnoshencheskaya" Kontraktatsiya* [The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting]. SPb, Lenisdat, 1996 [in Russian].

32. Polterovich V.M. *Elementy Teorii Reform* [Elements of the Reform Theory]. Moscow, Ekonomika, 2007 [in Russian].

33. Thomas V., Dailami M., Dhareshwar A. et al. *Yakist' Ekonomichnoho Zrostannya* [The Quality of Growth]. Kyiv, PH of Solomiya Pavlychko "Osnovy", 2002 [in Ukrainian].

34. Shumska S.S. *Instrument vyrobnychoi funktsii v doslidzhenni ukrains'koi ekonomiky* [The tool of production function in the development of Ukraine's economy].

*Ekonomika i prognozuvannya – Economy and forecasting*, 2007, No. 4, pp. 104–123 [in Ukrainian].

35. Sukhorukov A., Kharazishvili Yu. *Modelyuvannya vplyvu makroekonomichnoi polityky na parametry ekonomichnoho zrostannya* [Modeling the impact of macroeconomic policies on the parameters of economic growth]. *Visnyk TNEU – The HERALD of Ternopil National Economic University*, 2012, No. 1, pp. 7–19 [in Ukrainian].

36. Mogilat I., Gorshkova N., Kozhem"yakina S. *Produktyvnist' pratsi, produktyvnist' kapitalu ta sukupna faktorna produktyvnist': dynamika i faktory vplyvu na nykh* [The Labor productivity, capital productivity, and aggregate factor productivity: their dynamics and factors influencing them]. *Ekonomika Ukrainy – Economy of Ukraine*, 2009, No. 8, pp. 4–16 [in Ukrainian].

37. Kozhemyakina S. *Opreделение vklada proizvoditel'nosti truda v ekonomicheskii rost Ukrainy* [Determination of deposit of the labour productivity in economy growing of Ukraine]. *BiznesInform – BusinessInform*, 2011, No. 4, pp. 11–14 [in Russian].

38. Taranenko I.V. *Modelyuvannya ekonomichnoho zrostannya krain na osnovi sukupnoi faktornoj produktyvnosti* [Modeling economic growth of countries based on total factor productivity]. *Visnyk Mariupol's'koho derzhavnogo universytetu. Ser.: Ekonomika – Bulletin of Mariupol State University. Ser.: Economics*, 2015, Iss. 9, pp. 102–113, available at: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vmdu\\_ek\\_2015\\_9\\_15](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vmdu_ek_2015_9_15) [in Ukrainian].

39. Pustovoit O.V. *Instytutsiina Pryroda Ekonomichnykh Tsykliv. Dosvid Ukrainy* [The Institutional Nature of Economic Cycles. Experience of Ukraine]. Kyiv, Institute for Economics and Forecasting of the NAS of Ukraine, 2016 [in Ukrainian].

40. Pustovoit O.V. *Ekonomichne zrostannya Ukrainy: problemy ta mozhyvosti pryskorennya* [Economic growth in Ukraine: problems and revival prospects]. *Ekonomika i prognozuvannya – Economy and forecasting*, 2017, No. 4, pp. 71–92 [in Ukrainian].

41. Surroca J., Tribó J.A., Waddock S. Corporate responsibility and financial performance: the role of intangible resources. *Strategic Management Journal*, 2010, Vol. 31, Iss. 5, pp. 463–490, available at: <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/epdf/10.1002/smj.820>.

*Стаття надійшла до редакції 11 червня 2019 р.  
The article was received by the Editorial staff on June 11, 2019.*