



ЕКОНОМІКА В УМОВАХ СУЧАСНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ

ECONOMY UNDER
MODERN TRANSFORMATIONS

<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 радянською 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 милітаризація. 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 формувалася 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 використовувались, 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 згори, 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 відрізняє 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 (Cornai, 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 дохідність. 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 середньому
Сільське, лісове та рибне господарство	8,42	14,19	10,84	12,67	9,71	11,10
Добувна промисловість і розроблення 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, поводження 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; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	16,24	16,22	16,22	15,84	13,95	16,05
Транспорт, складське господарство, поштова і кур'єрська діяльність	8,7	7,99	7,24	6,3	4,9	7,58
Тимчасове розміщування й організація 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 адміністративного й допоміжного обслуговування	1,24	1,28	1,65	1,45	1,16	1,41
Державне управління; обов'язкове 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 соціальної допомоги	4,04	3,05	3,13	2,88	3,25	3,27
Мистецтво, спорт, розваги й відпочинок	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 наукомістких 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 стикаються 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 країн;
- індексом умов торгівлі (співвідношення індексів цін експорту та імпорту), який показує, наскільки динаміка ВВП залежить від вигідної або, навпаки, невивідної 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 імпортовані товари;
- еластичністю реалізації вітчизняних та імпортованих 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 імпортованих 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 вкрай 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. Українці 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; 2020б).

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 здійснені 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 витратити 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 прогнозів. 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 прогнозів. НАН України». 264 с. URL: <http://ief.org.ua/wp-content/uploads/2022/10/Globalizaciyni-procesy-u-svitoviy-economici.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. *Word 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. Мюнхен. 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-svitoviy-economici.pdf> [in Ukrainian].
- Shadura-Nykyropets, 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.*