

КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ ТАРАСА ШЕВЧЕНКА
ЕКОНОМІЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ
КАФЕДРА ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ, МАКРО- І МІКРОЕКОНОМІКИ

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА МАГІСТРА

на тему:

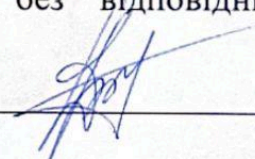
**ІНСТИТУЦІЙНІ ЗАСАДИ Й ДЕТЕРМІНАНТИ ПРОМИСЛОВОЇ ПОЛІТИКИ
УКРАЇНИ**

студента 2-го курсу магістратури
денної форми навчання
спеціальності 051 Економіка
освітньо-наукової програми
«Економіка та економічна
політика»

Гіналюка Дмитра Сергійовича

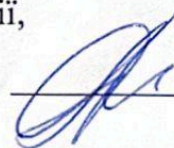
Науковий керівник к.е.н., доцентка
Колоша Васирина Василівна

Засвідчую, що в цій кваліфікаційній
роботі немає запозичень із праць
інших авторів без відповідних
посилань

Гіналюк Д.С. 

Роботу допущено до захисту в Екзаменаційній комісії рішенням кафедри економічної
теорії, макро- і мікроекономіки від «15» травня 2026 р., протокол № 11

Завідувач кафедри економічної теорії,
макро- і мікроекономіки



д.е.н., проф. Аліна ХОДЖАЯН

Київ – 2026

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ I. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ СУЧАСНОЇ ПРОМИСЛОВОЇ ПОЛІТИКИ.....	6
1.1. Загальна характеристика промислової політики та її інструментів.....	6
1.2. Інституційне забезпечення промислової політики.....	13
Висновки до розділу I.....	17
РОЗДІЛ II. АНАЛІЗ СВІТОВИХ МОДЕЛЕЙ ПРОМИСЛОВОЇ ПОЛІТИКИ: ДОСВІД ДЛЯ ПОВОЄННОГО ВІДНОВЛЕННЯ УКРАЇНИ.....	19
2.1. Післявоєнне відновлення Південної Кореї та Японії: уроки для України.....	19
2.2. Сучасна промислова політика країн Європейського Союзу.....	30
2.3. Глобальні тренди та нові парадигми промислової політики.....	40
Висновки до розділу II.....	51
РОЗДІЛ III. НОВА ПРОМИСЛОВА ПОЛІТИКА УКРАЇНИ.....	53
3.1 . Аналіз сучасної промислової політики в Україні.....	53
3.2. Інституційне забезпечення вітчизняної промислової політики.....	58
3.3. Макроекономічні детермінанти нової промислової політики в Україні.....	62
3.4. Стратегічні напрями нової промислової політики України в умовах повоєнного відновлення.....	69
Висновки до розділу III.....	73
ВИСНОВКИ.....	76
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	81

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. Питання промислової політики перетворилось із периферійної академічної дискусії на один із центральних предметів економічної науки і практики державного управління. Протягом тривалого часу панувало уявлення, що держава не повинна втручатись у галузеву структуру економіки, а ринок самостійно забезпечить оптимальний розподіл ресурсів між секторами. Однак успіх Східної Азії, реіндустріалізаційні програми США і ЄС, а також провали країн, що сліпо дотримувались ринково-фундаменталістської доктрини, переконливо призвели до зміни пануючої ідеології. Сьогодні найбільші і найбільш ринково орієнтовані економіки світу реалізують масштабну промислову політику і це є не відступом від ринкових принципів, а їхнім сучасним виразом.

Для України питання промислової політики є не лише економічним, а й екзистенційним. Три десятиліття деіндустріалізації залишили країну структурно вразливою через домінування сировинних секторів, хронічне недоінвестування у дослідження і розробки та розрив між задекларованими стратегіями і їхньою практичною реалізацією. Повномасштабне вторгнення росії суттєво посилило ці деформації, водночас принципово змінивши умови для промислово-політичного діалогу. Те, що раніше відкидалось як надмірне державне втручання, сьогодні сприймається як умова виживання і відновлення суверенітету. Це відкриває унікальне вікно можливостей для проведення реформ, що за мирних умов зустрічали б значно більший опір з боку усталених зацікавлених груп.

Водночас саме по собі усвідомлення необхідності впровадження заходів промислової політики є лише відправною точкою. Набагато складнішим є питання про те, яка саме промислова політика є доцільною в конкретному інституційному середовищі і на який теоретичний фундамент вона повинна спиратися. Ефективність промислово-політичних інтервенцій значною мірою залежить від якості інституцій, культурного підґрунтя підприємницької активності і здатності держави дотримуватись принципу умовності підтримки. Без розуміння цих детермінантів

промислова політика ризикує перетворитись на спосіб перерозподілу ренти, а не на інструмент підвищення продуктивності.

Метою кваліфікаційної роботи є визначення та кількісне обґрунтування ключових макроекономічних детермінантів нової промислової політики України, що здатні забезпечити структурну трансформацію економіки.

Досягнення поставленої мети передбачає вирішення наступних **завдань дослідження**:

- охарактеризувати основні теоретичні підходи до визначення сутності промислової політики та систематизувати її основні інструменти;
- дослідити інституційні моделі формування та реалізації промислової політики;
- здійснити порівняльний аналіз моделей промислової політики Південної Кореї та Японії з метою виявлення уроків для післявоєнного відновлення України;
- розкрити особливості промислової політики Європейського союзу
- охарактеризувати глобальні тренди сучасної промислової політики;
- проаналізувати промислову політику України в сучасних умовах промислової політики України;
- оцінити стан інституційного забезпечення промислової політики в Україні;
- виявити основні макроекономічні детермінанти нової промислової політики в Україні та спрогнозувати їх вплив на економічне зростання в середньостроковій перспективі;
- окреслити стратегічні напрями нової промислової політики в Україні в контексті повоєнного відновлення.

Об'єктом дослідження є промислова політика України.

Предметом дослідження є макроекономічні детермінанти та інституційні передумови нової промислової політики України, що забезпечують зростання ВВП на душу населення.

Методи дослідження. У ході роботи було використано низку загальнонаукових та специфічних методів дослідження, зокрема метод аналізу і синтезу (при побудові причинно-наслідкового ланцюга), індукції (від конкретних кейсів Японії і Кореї до загальних висновків про промислову політику), порівняння (при співставленні моделей промислової політики Японії і Кореї), абстрагування і моделювання (застосування моделі Солоу для оцінки детермінантів), статистичного аналізу та економіко-математичного моделювання (розрахунок параметрів моделі Солоу ($g, n, \delta, \alpha, A_0$)) тощо.

Інформаційна база складається з первинних статистичних джерел, теоретичних праць та аналітичних матеріалів. Серед статистичних джерел використано бази даних Penn World Tables 11.0, Worldwide Governance Indicators Світового банку, World Development Indicators Світового банку, Індекс сприйняття корупції Transparency International, European Innovation Scoreboard, дані Євростату щодо зайнятості у переробній промисловості ЄС; дані МВФ World Economic Outlook. Теоретичну основу дослідження становили праці нобелівських лауреатів і провідних економістів, зокрема Д. Норта, Д. Аджемоглу і Дж. Робінсона, П. Ромера, Е. Фелпса, Р. Джухаса, Н. Лейна та Д. Родріка, К. Айгінгера, Дж. Ходжсона, а також монографії вітчизняних та зарубіжних учених.

Структура роботи. Кваліфікаційна робота магістра складається зі вступу, трьох розділів та двох додатків. Основний матеріал викладено на 73 сторінках, містить 2 додатки, 1 рисунок та 14 таблиць.

РОЗДІЛ I. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ СУЧАСНОЇ ПРОМИСЛОВОЇ ПОЛІТИКИ

1.1. Загальна характеристика промислової політики та її інструментів

Поняття «промислова політика» є одним із найбільш полісемантичних в економічній науці. Різні автори наповнюють його принципово різним змістом залежно від епохи, теоретичної школи та контексту застосування. Це не є вадом категоріального апарату – це відображення реальної складності об'єкта.

У науковій літературі поняття промислової політики розглядається у широкому та вузькому значенні. У вузькому сенсі, промислова політика є галузевою політикою, призначеною для просування конкретних секторів «із причин національної незалежності, технологічної автономії, провалів приватної ініціативи, занепаду традиційних видів діяльності, географічного або політичного балансу» [1, с. 85]. Схожу позицію займають Г. Пак та К. Саггі, які визначають промислову політику як «будь-який тип вибіркового втручання або політики уряду, спрямований на зміну галузевої структури виробництва в напрямі галузей, які, як очікується, пропонують кращі перспективи економічного зростання, ніж за відсутності такого втручання» [2, с. 268]. Обидва ці визначення акцентують увагу на вибірковості промислової політики – держава свідомо дискримінує між секторами, фірмами або видами діяльності.

У широкому розумінні промислова політика охоплює більш загальні поняття, як-от формування сприятливого інвестиційного клімату, розвиток інфраструктури, фіскальні стимули тощо. Таке трактування фактично стирає межу між промисловою та макроекономічною політикою, що має як переваги (комплексний погляд на економічний розвиток), так і недоліки (розмиває поняття до рівня, коли воно втрачає аналітичну визначеність). Ця неоднозначність зберегла актуальність в одному з найбільш цитованих оглядів «Нова економіка промислової політики», де промислова політика визначається як «урядові заходи, що явно цілеспрямовано трансформують структуру економічної активності задля досягнення певних суспільних цілей» [3, с.

216]. Таким чином автори розширюють поняття промислової політики за межі промисловості і включають до нього й інші аспекти – підтримка послуг, регіональна та місцева політики, розвиток інновацій та формування загального сприятливого ландшафту.

Аналіз вітчизняної наукової літератури виявляє характерний акцент на посиленні конкурентоспроможності й структурній перебудові як визначальних цілях промислової політики. Як зазначає В. Палехова [4], є суттєва розбіжність між трактуванням об'єкта промислової політики в вітчизняній та зарубіжній літературі. Українські вчені вбачають в об'єкті дослідження безпосередньо індустріальний комплекс держави. На противагу їм, зарубіжні економісти включають у поняття «промисловість» усі сфери економічної діяльності, в тому числі сферу послуг, ІТ, аграрну промисловість тощо.

Систематизацію підходів провідних українських вчених наведено в таблиці 1.1.

Таблиця 1.1.

Визначення поняття «промислова політика» в українській економічній науці

Автор	Визначення
Палехова В. А.	Сукупність довгострокових дій держави, спрямованих на покращення галузевої структури економіки, розроблення й освоєння науково-технічних досягнень та зростання обсягів експорту конкурентоспроможної продукції
Кондрашов О. М.	Система цілеспрямованих погоджених заходів, реалізованих державою з метою підвищення конкурентоспроможності товарів і послуг вітчизняних виробників на внутрішньому і зовнішньому ринках, а також подолання загроз економічній безпеці країни
Никифоров А. Є.	Діяльність держави в межах її економічної політики, спрямована на зростання виробництва, розроблення та впровадження науково-технічних досягнень, удосконалення структури виробництва, розвиток експорту, розв'язання соціальних проблем
Омельяненко В. А.	Активна участь держави у формуванні інноваційної екосистеми; синергія між інвестиціями в освіту, науку та державною підтримкою як ключовий механізм розвитку наукоємних секторів

Автор	Визначення
Герасимчук В. Г.	Збалансована державна промислова політика, що формується на багатофакторній основі з урахуванням довгострокових тенденцій, спрямована на відновлення промислового потенціалу та конкурентоспроможності

Джерело: складено автором самостійно на основі [4-8]

Порівняльний аналіз наведених визначень виявляє кілька важливих закономірностей. По-перше, українські автори розглядають державу як головного або єдиного суб'єкта промислової політики, на відміну від новітніх міжнародних підходів, де акцент зміщується на публічно-приватне партнерство та ітеративну співпрацю [3, с. 238]. По-друге, домінуючим критерієм успіху у вітчизняній традиції залишається конкурентоспроможність продукції та підприємств, тоді як у сучасній міжнародній літературі на перший план виходять інновації та якісна структурна трансформація. По-третє, лише найновіші праці починають інтегрувати вимір інноваційної екосистеми та технологічного укладу [7], що свідчить про поступове зближення вітчизняної традиції з глобальним мейнстрімом.

Промислова політика реалізується через широкий спектр інструментів, основною метою застосування яких є стимулювання такої поведінки економічних суб'єктів, що здатна забезпечити досягнення цілей структурної трансформації.. Науковці зазначають, що субсидії є лише найбільш очевидним інструментом промислової політики, тоді як реальний спектр засобів є значно ширшим і охоплює торговельний захист, регуляторні звільнення та публічне надання специфічних ресурсів, наприклад, земельних ділянок, старої державної нерухомості на пільгових умовах, програм навчання тощо.. Оскільки можливості держави щодо безпосереднього фінансування є обмеженими, публічно-приватні механізми координації, зокрема галузеві ради та круглі столи бізнесу і уряду, набувають дедалі більшого значення як самостійний інструмент промислової політики, що дозволяє виявляти галузеві обмеження без значних бюджетних видатків [3, с. 215].

Вітчизняні дослідники підходять до класифікації інструментів промислової політики дещо інакше, акцентуючи увагу на їхній функціональній ролі в системі

державного регулювання. У монографії «Промислова політика посткризової економіки» автори відзначають, що країни ЄС поєднують інструменти інноваційної, інвестиційної, грошово-кредитної, податкової та бюджетної політики із заходами державної підтримки промисловості та регіональними програмами розвитку пріоритетних галузей []. В. А. Омеляненко додає до цього переліку специфічні для умов Індустрії 4.0 інструменти зокрема, цільові податкові стимули, грантові та кредитні програми підтримки НДДКР, механізми публічно-приватного партнерства та державні закупівлі інноваційних продуктів []. Порівняння вітчизняних і міжнародних підходів виявляє суттєві відмінності у визначенні ключових орієнтирів. Український підхід наголошує на заходах прямої фінансової підтримки, тоді як сучасна міжнародна парадигма дедалі більше орієнтується на нефінансові інструменти усунення координаційних провалів і цільове забезпечення галузей ресурсами, які ринок не надає у достатньому обсязі.

Емпіричні дані глобальної бази промислових політик підтверджують, що набір реально використовуваних інструментів є ширшим і більш різноманітним, ніж традиційно вважається. Р. Джугас, Н. Лейн та Д. Родрік виявили суттєві відмінності у поєднанні інструментів промислової політики залежно від рівня доходу країни. У країнах з високим рівнем доходу переважають вимоги до місцевого походження компонентів, державні закупівлі та вливання капіталу в підприємства. У країнах з середнім рівнем доходу домінують державні позики та фінансові гранти. У країнах з низьким рівнем доходу найпоширенішими є торговельне фінансування та стимули до нарощування місцевої доданої вартості [3, с. 223]. Показово, що попри ці відмінності, більшість інструментів використовується країнами з різним рівнем розвитку одночасно, що свідчить про те, що ефективність визначається не вибором конкретного інструменту, а якістю його застосування в інституційному контексті. Систематизацію основних груп інструментів промислової політики наведено у таблиці 1.2.

Таблиця 1.2

Класифікація інструментів промислової політики

Інструменти	Форми	Механізм впливу
Фінансові	Субсидії, гранти, пільгові кредити, державні позики, торговельне фінансування, вливання капіталу в підприємства	Знижують вартість капіталу для цільових суб'єктів, стимулюють інвестиції у пріоритетні сектори
Податкові та фіскальні	Податкові пільги, звільнення від соціальних внесків, прискорена амортизація, податкові кредити	Підвищують приватну норму віддачі від цільових видів діяльності без прямого бюджетного видатку
Торговельні та протекціоністські	Імпортні тарифи, нетарифні бар'єри, експортні стимули, стимули на основі місцевої доданої вартості	Захищають внутрішні ринки від іноземної конкуренції або стимулюють інтеграцію у глобальні ланцюги доданої вартості
Регуляторні	Звільнення від окремих регуляцій, спрощення дозвільних процедур, стандарти якості та безпеки	Знижують операційні витрати для цільових суб'єктів або встановлюють мінімальні технологічні вимоги для підвищення якості продукції
Публічні ресурси та інфраструктура	Державні закупівлі, надання землі, спеціалізоване навчання кадрів, розвиток виробничої та наукової інфраструктури	Надають специфічні ресурси, які ринок не забезпечує у достатньому обсязі через провали координації або публічний характер блага
Публічно-приватна координація	Галузеві ради, круглі столи бізнесу і уряду, дорадчі механізми, інститути розвитку	Усувають координаційні провали та генерують розсіяне знання про галузеві обмеження через ітеративну взаємодію держави і виробників
Інноваційні та технологічні	Фінансування НДДКР, технологічні парки, університетсько-промислові платформи, програми технологічного трансферу, патентна підтримка	Усувають інноваційні екстерналії та знижують розрив між приватною і суспільною нормою віддачі від інвестицій у знання

Джерело: складено автором на основі [3, с. 215, 223; 6; 7; 9].

Вибір конкретного інструменту або їх комбінації визначається характером ринкового провалу, що підлягає виправленню. Р. Югас, Н. Лейн та Д. Родрік підкреслюють, що різні типи ринкових провалів потребують принципово різних типів інструментів. Зовнішні ефекти найкраще усуваються субсидіями Пігу, що

спонукають фірми інтерналізувати суспільну вартість їхньої діяльності. Координаційні провали не потребують субсидій і можуть вирішуватись через механізми одночасних інвестиційних зобов'язань або державних гарантій. Дефіцит публічних ресурсів усувається через їхнє безпосереднє надання державою [3, с. 217]. За координаційних провалів, де проблема полягає не у рівні витрат, а у синхронізації рішень різних суб'єктів, ефективнішими є механізми публічно-приватного діалогу. Зокрема, досвід галузевих круглих столів у Перу, Польщі та навіть в Україні показав, що фокус на усуненні конкретних перешкод для продуктивності без прямих субсидій може бути принципово дієвішим за фінансову підтримку [3, с. 228].

Принциповим є також питання умовності підтримки. Будь-який інструмент промислової політики передбачає певну форму умовності, що варіюється від жорстких формальних критеріїв прийнятності, визначених до надання підтримки, до гнучкого моніторингу результатів після її надання [3, с. 215]. Жорстка умовність передбачає наперед визначені формальні критерії, яким реципієнт має відповідати до отримання підтримки, зокрема розмір фірми, галузева належність або регіон розташування виробничих потужностей. Гнучка умовність натомість передбачає попередні, відкриті та еволюційні умови, де ключовою є не відповідність критеріям, а добровільна участь і залученість до спільного вирішення проблем продуктивності. Вибір між цими формами є не технічним, а інституційним рішенням, що відображає рівень державної спроможності та якість публічно-приватної взаємодії.

Концептуальним переломом у міжнародній науці став перехід від корекційної до трансформаційної парадигми промислової політики. Якщо традиційний підхід зводив її до виправлення конкретних ринкових провалів – екстерналій у НДДКР, координаційних проблем в інвестиціях, то сучасна концепція переосмислює промислову політику як «пошуковий процес у невідомому», що виходить за рамки усунення неспроможностей ринку і спрямовується суспільними цілями сталого розвитку та відповідальної глобалізації [9]. Ця зміна парадигми відображена в порівняльній таблиці 1.3.

Таблиця 1.3

Порівняльна характеристика традиційної та нової промислової політики

Вимір	Традиційна промислова політика	Нова промислова політика
Цільові провали ринку	НДДКР, навчання, координаційні проблеми в інвестиціях	НДДКР, навчання, координаційні проблеми в інвестиціях, якісні робочі місця, напрям інновацій, відсутні публічні ресурси
Сектори	Обробна промисловість	Не обмежується конкретним сектором
Фірми	Великі, глобально конкурентоспроможні	Усі розміри, включно з МСП
Припущення щодо держави	Держава може ідентифікувати провали ринку ex ante та є достатньо ізольованою від захоплення	Знання про місцезнаходження і масштаб провалів є розпорошеним; держава стикається зі значною невизначеністю; державна спроможність є ендегенною
Тип стимулів	Податкові та кредитні субсидії	Портфель ділових послуг: маркетинг, управлінська допомога, точкове навчання, інфраструктура
Наявність обов'язкових умов	Жорсткі ex ante критерії, наприклад: <ul style="list-style-type: none"> - кількість працівників; - річний виторг; - галузі діяльності підприємства; - регіон виробничих потужностей; - мінімальний обсяг інвестицій; - тощо 	Гнучка, тимчасова, відкрита та еволюційна
Відносини з реципієнтами	На відстані витягнутої руки	Співпраця, ітеративні; активне управління проектами

Джерело: створено автором на основі [3, с. 238].

Ця зміна парадигми має безпосереднє значення для інституційного виміру промислової політики. Інституції за визначенням Д. Нортона, нобелівського лауреата і засновника нової інституційної економіки, це «правила гри або будь-які обмеження, придумані людьми, для спрямування їх діяльності в правильне русло» – формальні (правові норми, регуляції) і неформальні (норми поведінки, традиції) [10, с. 11]. Від

якості інституцій також залежить і сама ефективність промислової політики, у тому числі здатність держави відмовлятися від підтримки неефективних реципієнтів, як це описали Р. Джугас, Н. Лейн та Д. Родрік «*letting losers go*», може вберегти держави від зайвих витрат [3, с. 218]. Саме в цьому і полягає центральний аналітичний зв'язок, що задає логіку цього дослідження – промислова політика не є нейтральним набором інструментів. Це ендогенне явище інституційного середовища, у якому промислова політика реалізується.

З урахуванням викладеного вище, випливає, що промислова політика розуміється як цілеспрямована система заходів держави, що змінює структуру економічної активності в напрямі секторів та видів діяльності з вищими суспільними нормами віддачі порівняно з приватними, забезпечуючи підвищення сукупної факторної продуктивності та якісну структурну трансформацію в умовах заданого інституційного середовища.

1.2. Інституційне забезпечення промислової політики

Розуміння промислової політики як системи цілеспрямованих державних заходів, викладене у підрозділі 1.1, залишається аналітично неповним без відповіді на більш фундаментальне питання: чому однакові за формою інструменти промислової політики дають принципово різні результати в різних країнах? Відповідь на нього лежить у площині інституційної теорії. Інституції – це не просто умови реалізації промислової політики, вони є її структурною детермінантою, що визначає як вибір інструментів, так і ймовірність їхньої ефективності.

За визначенням інституцій Д. Норта, вони поділяються на формальні (конституційні норми, законодавство, регуляції, права власності) та неформальні (норми поведінки, традиції, кодекси ділової репутації). Принципово важливим є те, що інституції не є нейтральними правилами гри – вони визначають систему стимулів і, через неї, поведінку організацій та індивідів. Головний теоретичний висновок Д. Норта полягає в характеристиці інституцій як основи функціонування

економіки. Саме інституції визначають трансакційні витрати – витрати на вимірювання якості контрагентів, захист прав власності, нагляд та виконання угод [10, с. 89–90]. Чим вищі трансакційні витрати, тим нижча складність і обсяг економічного обміну, тим менша здатність держави реалізовувати ефективну промислову політику, яка, за своєю природою, вимагає складної публічно-приватної координації.

Функціональна роль інституцій у реалізації промислової політики розкривається через чотири взаємопов'язані механізми. По-перше, інституції структурують стимули, визначають, чи буде для економічних агентів більш вигідним продуктивний обмін або ж рентоорієнтована поведінка. По-друге, вони знижують невизначеність, надаючи стабільні та прозорі правила гри між державою та приватним сектором, що є критичним для реалізації промислової політики з її довгостроковим горизонтом планування. По-третє, інституції забезпечують виконання контрактів. Без надійного механізму примусового виконання угод неможливі ані інвестиції, ані довгострокові галузеві зобов'язання держави. По-четверте, вони визначають характер залежності від шляху (path dependence). Вибір, зроблений в інституційному розвитку в минулому, обмежує можливі траєкторії змін у майбутньому [10, с. 118]. Саме цей ефект пояснює, чому поверхневе копіювання інструментів промислової політики успішних країн без відповідної інституційної трансформації рідко дає очікуваний результат.

З-поміж усіх теоретичних внесків в інституційний аналіз економічного розвитку особливе місце посідає концепція інклюзивних та екстрактивних інституцій, розроблена Д. Аджемоглу і Дж. Робінсоном. Її емпіричне підґрунтя закладене у дослідженні «Колоніальне походження порівняльного розвитку», де автори використали відмінності у смертності європейських колонізаторів як інструментальну змінну для виявлення причинно-наслідкового зв'язку між якістю інституцій та ВВП на душу населення. Ключовий результат полягав в аргументації, що інституції, а не географія чи культура, є першопричиною відмінностей у рівнях економічного розвитку. Як зазначають автори, «країни з кращими інституціями,

надійнішими правами власності та менш спотворювальними політиками більше інвестують у фізичний і людський капітал і ефективніше використовують ці фактори для досягнення вищого рівня доходу» [11, с. 1369].

Центральна дихотомія зазначеної концепції полягає в протиставленні інклюзивних та екстрактивних інституцій. Екстрактивні інституції, типовим прикладом яких є «екстрактивні (диктаторські) держави», встановлені колонізаторами у колоніях з несприятливим кліматом для поселення, не забезпечують захисту приватної власності і не містять противаг державному свавіллю – «їхня основна мета полягала у перекачуванні якомога більшої кількості ресурсів колонії до метрополії» [11, с. 1370]. Інклюзивні ж інституції – ті, що формувалися в «нових Європах» (США, Канада, Австралія) – гарантують надійні права власності, підзвітність влади та широку економічну участь. Принципово важливим для теорії промислової політики є висновок про інституційну персистентність. Контрольні структури, що були встановлені за часів колоніалізму, збереглися після здобуття незалежності, визначаючи сучасні інституційні траєкторії [11, с. 1375]. Цей механізм залежності від шляху прямо відповідає концепції Д. Норта і пояснює, чому деякі країни десятиліттями не можуть сформувати ефективне інституційне середовище для промислової політики попри формально правильні реформи.

Для цілей промислової політики рух в напрямку створення інклюзивних чи екстрактивних інституцій має конкретний операційний зміст. Екстрактивні інституції породжують хибний трикутник – держава реалізує промислову політику не заради виправлення ринкових провалів, а заради перерозподілу ренти на користь пов'язаних з владою груп; бізнес інвестує не в продуктивну діяльність, а у здобуття привілеїв; продуктивна конкуренція витісняється рентоорієнтованою поведінкою [11, с. 1370-1375]. Інклюзивні інституції, навпаки, створюють середовище, в якому держава здатна здійснювати те, що Д. Аджемоглу та Д. Родрік називають «вибором дискреційного втручання» – обирати сектори для підтримки виходячи з суспільних, а не приватних критеріїв [3, с. 216].

Ще глибше в напрямі дослідження інституцій пішов Джоел Мокір, який у 2025 році розділив Нобелівську премію за внесок у пояснення економічного зростання через технологічний прогрес. У своїй книзі «Культура зростання» (2016) він описав три ключові передумови сталого зростання: корисні знання, механічну компетентність та інституції, сприятливі для технологічного прогресу. Внесок Дж. Мокіра є принципово важливим тому, що переосмислює сам зміст поняття інституцій. Дж. Ходжсон, аналізуючи центральний аргумент книги, зазначає: Дж. Мокіра та А. Грейф прямо визнають, що «інновації також потребували інституційної підтримки» і що «інституції могли змінитись більше в період, що передував промисловій революції, ніж вважалось раніше» [12, с. 160,161]. Водночас Дж. Мокір доводить, що кращий захист прав власності та ефективний розподіл ресурсів самі по собі не пояснюють сучасне економічне зростання. Аналіз виключно інституційних чинників не дає повної відповіді на питання про походження технологічної творчості та інноваційного прискорення, яке ознаменувало Велику промислову революцію. Відповіддю Дж. Мокіра є концепція культури зростання – системи переконань, цінностей і преференцій, що сформувалась у Європі між 16-18 ст. і перетворила вивчення природи з академічної діяльності на інструмент покращення матеріального добробуту.

Синтезуючи ці теоретичні напрями, можна виокремити ключову функцію інституційного забезпечення промислової політики: воно визначає державну спроможність, тобто здатність держави реалізовувати задекларовані цілі промислової політики. Як показує у своїй моделі Д. Родрік, параметр ϕ , який характеризує державну спроможність, безпосередньо визначає оптимальний рівень субсидій i , через нього, темпи економічного зростання [3, с. 225]. За низької державної спроможності, що є ознакою переважно екстрактивних інституцій, навіть технічно правильно розроблена промислова політика генеруватиме субоптимальні результати або слугуватиме інструментом вилучення ренти.

Висновки до розділу I

Поняття промислової політики охоплює широкий спектр підходів і не має єдиного загально визнаного визначення. Фундаментальна методологічна дискусія розгортається навколо меж самого поняття, де традиційно протиставляються вузьке трактування галузевого вибіркового втручання держави і широке, що охоплює загальне формування умов для структурних змін. Вітчизняна наукова школа розглядає державу як єдиного суб'єкта, а головною метою визначає конкурентоспроможність. Натомість сучасна міжнародна парадигма спирається на публічно-приватну ітеративну взаємодію, де критерієм відбору пріоритетів є суспільні цілі. Принциповим концептуальним переломом є перехід від корекційної до трансформаційної парадигми, де нова промислова політика характеризується гнучкими умовами підтримки, адаптивністю до специфіки фірм і секторів та активним управлінням спільними проектами.

Систематизація інструментів промислової політики виявила, що ефективність визначається не вибором конкретного інструменту, а відповідністю між його типом і характером ринкового провалу. Зовнішні ефекти потребують субсидій Пігу, тоді як координаційні провали усуваються через механізми публічно-приватного діалогу, дефіцит публічних ресурсів вирішується через їхнє безпосереднє надання державою. Порівняння вітчизняного і міжнародного підходів виявило суттєву розбіжність в акцентах: вітчизняна школа зосереджена на прямій фінансовій підтримці, тоді як міжнародна парадигма орієнтується на нефінансові інструменти усунення координаційних провалів і цільове забезпечення галузей ресурсами, які ринок не надає у достатньому обсязі.

Інституційне середовище є структурною детермінантою ефективності промислової політики, а не лише зовнішньою умовою її реалізації. Інституційне середовище є структурною детермінантою ефективності промислової політики, а не лише зовнішньою умовою її реалізації. Д. Норт, Д. Аджемоглу і Дж. Робінсон показують, що екстрактивні інституції перетворюють промислову політику на інструмент перерозподілу ренти, тоді як інклюзивні створюють умови для

продуктивного державного втручання. Дж. Мокір доповнює цей аналіз, наголошуючи, що поряд із формальними інституціями необхідне культурне підґрунтя, яке перетворює технологічний прогрес і підприємницький ризик на суспільні цінності. Саме синтез цих двох вимірів визначає параметр державної спроможності у моделі Д. Родріка і, через нього, реальну ефективність будь-якої промислово-політичної інтервенції.

РОЗДІЛ II. АНАЛІЗ СВІТОВИХ МОДЕЛЕЙ ПРОМИСЛОВОЇ ПОЛІТИКИ: ДОСВІД ДЛЯ ПОВОЄННОГО ВІДНОВЛЕННЯ УКРАЇНИ

2.1. Післявоєнне відновлення Південної Кореї та Японії: уроки для України

Досвід Східної Азії є одним із найважливіших феноменів сучасної економічної історії та водночас центральним полем дебатів про ефективність промислової політики. Р. Джугас, Н. Лейн та Д. Родрік констатують, що «економіки, що здійснили диво», а саме Гонконг, Сингапур, Південна Корея, Тайвань і, раніше, Японія – пережили стрімку структурну трансформацію і увійшли до клубу країн із високими доходами за одне-два покоління. Водночас ефективність промислової політики в цьому регіоні залишається дискусійною темою, оскільки сучасна емпірична наука почала досліджувати її зовсім недавно. [3, с. 232].

Важливо відзначити, що Східна Азія є досить неоднорідним регіоном і безумовне перенесення її досвіду на інші країни та часові горизонти без урахування інституційних відмінностей є методологічно некоректним [3, с. 233]. Д. Аджемоглу та Дж. Робінсон у своїй роботі «Інституції як фундаментальна причина довгострокового зростання» (2004) підтверджують цей висновок через порівняння Північної та Південної Кореї як «квазіприродного експерименту». Дві частини однієї країни з однаковою мовою, культурою та початковими умовами пішли принципово різними траєкторіями виключно через різницю в державних інституціях [13, с. 6]. Це є вагомим свідченням того, що першопричиною відмінностей у розвитку є саме якість інституцій, а не географічне розташування, культура чи природні багатства.

Масштаб трансформації Південної Кореї важко переоцінити. У 1962 році ВВП на душу населення країни становив лише 87 доларів США – рівень, зрівняний із Ганою та Суданом [14]. За наступні три десятиліття, після запуску першого п'ятирічного плану, ВВП Південної Кореї зростав середньорічними темпами понад 8%, а ВВП на душу населення збільшився з 94 дол. США у 1961 р. (найнижчої позначки за даними Світового банку) до рівня, що перетнув позначку 20 000 дол. у

2005 р. [15]. У 2006 р. Південна Корея стала десятою країною, що увійшла до клубу трильйонних економік, за даними МВФ. У 2025 р. ВВП на душу населення Республіки Корея становив 36 230 дол. США за даними Міжнародного валютного фонду [16]. Це перетворення є одним із найшвидших переходів від низького до середнього і далі до високого рівня доходів в економічній історії.

У 1950-1953 роках Корейська війна спустошила Корейський півострів. Відновлення потребувало масштабної зовнішньої підтримки, і значна частина інвестиційного капіталу в 1960-х надходила у вигляді японської та американської допомоги у формі позик для підприємств-експортерів [17]. У 1961 році, після військового перевороту генерала Пак Чон Хі, адміністрація оголосила перший п'ятирічний план економічного розвитку, в основі якого лежала експортно-орієнтована індустріалізація. Гасло «Розвиток перш за все, об'єднання – потім» стало не просто риторикою, а операційним принципом. Уряд використав загрозу податкових перевірок, розслідувань щодо незаконного збагачення та, у крайньому випадку, звинувачень у пропівнічнокорейських симпатіях як механізм дисциплінування приватного бізнесу [18, с. 108].

Центральним інституційним механізмом корейського дива стала система взаємодії між державою та *чеболями* – диверсифікованими сімейними конгломератами (Samsung, Hyundai, LG, Daewoo та ін.). Уряд надавав чеболям пільгові кредити через державні банки та преференційний доступ до іноземної валюти в обмін на досягнення конкретних цілей щодо обсягів виробництва і, передусім, експорту. «Найбільш широко застосовуваною загрозою було відкликання пільгових внутрішніх банківських кредитів, якщо цільові показники, включно з обсягами виробництва та темпами зростання експорту, не досягались» [18, с. 108]. Цей механізм встановлення обов'язкових умов для отримання державних преференцій є принциповою відмінністю корейської моделі від більшості пострадянських практик промислової підтримки, де субсидії надавались без прив'язки до результату.

Не менш важливим є розуміння того, як промислова політика Кореї змінювалась протягом часу. У 1960–1970-х роках корейська держава реалізовувала вертикальну промислову політику – цілеспрямовану підтримку конкретних секторів і чеболів через систему п'ятирічних планів розвитку, пільгове кредитування та програму розвитку важкої хімічної промисловості (ВХП) [18, с. 107–115]. У 1980-х, після кризи 1979 року, уряд перейшов до якісно іншої моделі. Промислове таргетування змінилось від вибору цільових секторів для масштабного субсидування до підтримки «західних» галузей з чітким часовим обмеженням у три роки та поступовим скороченням загального обсягу підтримки [18, с. 117]. Промислові ліцензії для приватного бізнесу були скасовані в більшості галузей, а комплексна держава розвитку трансформувалась у обмежену з акцентом на регулюванні, а не на прямому керівництві [18, с. 117–118]. Ця динамічна логіка – не статична підтримка «традиційних» переваг, а постійне підвищення складності – є одним із ключових уроків для України.

Важливою особливістю корейського досвіду є стимулювання розвитку важкої хімічної промисловості у рамках масштабної промислово-політичної програми, реалізованої у 1973–1979 роках за президентства Пак Чон Хі. Науковець Н. Лейн зазначає, що каталізатор ВХП матеріалізувався насамперед тому, що зміна безпекового середовища переконала корейське керівництво у необхідності набуття внутрішніх спроможностей у виробництві озброєнь. Принципово важливим є те, що до початку реалізації програми ніхто, включно зі Світовим банком, не був готовий фінансувати проєкти у сфері важкої хімічної промисловості в Кореї, оскільки мало хто вірив у конкурентоспроможність країни в цих секторах [3, с. 233].

Програма охоплювала сталь, суднобудування, автомобілебудування, хімічну та електронну промисловість. Інструментарій підтримки включав у себе преференційну податкову та фінансову підтримку, низькі тарифи на вхідні ресурси для цільових секторів, пряме державне фінансування через Банк розвитку Кореї [3, с. 229]. Ці заходи були реалізовані в умовах авторитарного режиму, що дозволяло уникати стандартних колективних дій та рентоорієнтованої поведінки. Проте

соціальна ціна таких рішень є неприйнятною для демократичного контексту, якщо не створити відповідних інституційних замінників.

Сучасна емпірична оцінка програми розвитку ВХП суттєво відрізняється від початкового її сприйняття. Використовуючи цей приклад як природний експеримент, Н. Лейн встановив, що ці заходи прискорили коротко- та довгострокове зростання у цільових галузях – ефекти виявились стійкими та частково покращили сукупну факторну продуктивність (СФП); крім того, промислова політика сприяла зміні порівняльних переваг у важкій хімічній промисловості. Дж. Чой та А. Левченко вказують на позитивний вплив програми розвитку ВХП на промисловий розвиток і значні довгострокові виграші в зростанні добробуту населення. Разом із тим, дослідження виявили, що програма частково спричинила не оптимальний розподіл ресурсів між секторами та змінила мережеву структуру економіки, зробивши сектори важкої і хімічної промисловості надмірно центральними у міжгалузевих зв'язках [3, с. 233].

Теоретичне пояснення того, чому сектори у ВХП виявились «правильним вибором», пропонує дослідження Е. Лю. Оптимальними секторами для таргетування є ті, де провали ринку є найбільш значущими з урахуванням їхнього впливу через зв'язки «витрати – випуск» у виробничій мережі. Концепція «централізованості спотворення» дозволяє показати, що сектори, обрані Кореєю в рамках програми розвитку важкої хімічної промисловості, характеризувалися найвищою централізованістю спотворення [3, с. 233]. Це означає, що критерієм відбору пріоритетних галузей для промислової політики має бути не частка у ВВП, а їхня позиція у виробничих мережах – наскільки широко продукція цієї галузі використовується як проміжний ресурс в інших секторах і наскільки її розвиток підвищує продуктивність у всій економіці.

Д. Аджемоглу, С. Джонсон та Дж. Робінсон використовують поділ Кореї як «природний» експеримент для виявлення причинно-наслідкового впливу інституцій на економічний розвиток. Корею було розділено на дві частини з принципово різними інституційними устроями, тоді як географія, культура та інші потенційні

детермінанти добробуту залишилися фіксованими, тому будь-які відмінності в економічних результатах можна обґрунтовано пояснити відмінностями в інституціях. На момент поділу за міжнародними оцінками рівень доходу на душу населення обох частин Кореї був приблизно однаковим. Проте відтоді обидві Кореї пройшли принципово різні траєкторії розвитку: наприкінці 1960-х Південна Корея перетворилась на одного з Азійських тигрів, переживши одне з найстрімкіших економічних піднесенень в історії, тоді як Північна Корея стагнувала. До 2000 р. рівень доходу на душу населення в Південній Кореї становив 16 100 дол., тоді як у Північній – лише 1 000 дол. [13, с. 19].

Д. Аджемоглу та Дж. Робінсон у книзі «Чому нації занепадають» (2012) розглядають Південну Корею як приклад зростання в умовах екстрактивних політичних інституцій при збереженні інклюзивних економічних. Режим Пак Чон Хі був авторитарним, однак активно стимулював економічне зростання – частково тому, що він не спирався безпосередньо на екстрактивні економічні інституції. У 1980-х Південна Корея здійснила перехід від екстрактивних до інклюзивних політичних інституцій, що віддалило її від радянської траєкторії розвитку, де такого переходу не відбулось [19, с. 107-108]. Це підтверджує ключовий інституційний принцип – промислова політика стає стійкою та ефективною лише тоді, коли вона імплементується в середовищі, де економічні агенти захищені від довільного вилучення результатів їхніх інвестицій. Для України, де Світовий банк фіксує низькі показники верховенства права та підзвітності, це означає, що інституційна реформа є не передумовою, а критичною частиною будь-якої промислово-політичної стратегії [20].

Наведені вище механізми державного управління реалізовувались у конкретному макроекономічному середовищі, яке суттєво змінювалось протягом усього періоду розвитку. Для розуміння масштабу та динаміки корейського економічного дива наведено кількісні дані, що відображають як стартові умови 1961 року, так і результати, досягнуті до кінця ХХ століття та у наш час. Ключові

макроекономічні показники, що характеризують цю траєкторію відповідно до чинної промислової політики, систематизовано у таблиці 2.1.

Таблиця 2.1

Ключові макроекономічні показники розвитку Південної Кореї

Рік	Зміна ВВП на душу населення (дол. США)	Особливості промислової політики
1962	106,6	Перший п'ятирічний план (1962–1966): експортна орієнтація
1963–1980	147 → 1745,6	Послідовні п'ятирічні плани; програма розвитку важкої хімічної промисловості 1973–1979 рр.
1981–1996	1918,4 → 13864,9	Реструктуризація чеболів; горизонтальна політика замість вертикальної
1997–1998	12821,7 → 8583,4 (Азійська криза)	Пакет МВФ 21 млрд дол.; ліквідація Daewoo; реформа фінансового ринку
2012	26600,5	Входження до клубу ОЕСД-розвинутих економік
2024	36238,6	Цифрове лідерство

Джерело: складено автором на основі [15; 16; 17; 18 с. 104–118].

Японське повоєнне відновлення є не менш вражаючим. У 1949 році ВВП на душу населення Японії становив приблизно 100 доларів. Проте в 1950-60х роках Японія показала зростання ВВП близько 10% [21, с. 2], а вже у 1969 році Японія стала третьою індустріальною економікою за розміром у світі (після США та сср) [22, с.5].

Одним із ключових чинників японського зростання стала стрімко зростаюча норма капітальних інвестицій. За даними Penn World Tables 11.0, частка валових інвестицій у ВВП Японії зростає з 14,4% у 1950 р. до 38,6% у 1970 р [23]. Це дозволило профінансувати масштабне оновлення виробничого обладнання, яке у поєднанні з технологічними запозиченнями забезпечило стрімке зростання продуктивності і перетворило Японію на одного з найбільших у світі виробників сталі та автомобілів [24]. Зведену динаміку економічного зростання Японії подано в Таблиці 2.2.

Таблиця 2.2

Динаміка макроекономічних показників Японії

Показник	Використані змінні PWT 11.0	Рік				
		1950	1970	1990	2010	2022*
ВВП на душу населення, дол.	$\frac{rgdpe}{pop}$	3 217	15 518	32 787	43 441	41 946
Темп зростання ВВП, %	$\frac{rgdpna_t}{rgdpna_{t-20}} - 1$	н.д.	+487,10	+140,47	+20,21	+7,37
Інвестиції у % до ВВП, млн	$ersh_i$	14,41	38,59	36,04	24,17	27,10
Норма внутрішніх заощаджень, % ВВП	$1 - esh_i - esh_g$	18,20	38,90	39,50	27,92	25,99
Сукупна факторна продуктивність (СПФ)	$rtfpna$	н.д.	0,872	1,021	0,995	0,998

Джерело: складено автором на основі [23].

*Дані Penn World Tables для Японії доступні до 2022 року

Центральним координаційним механізмом японської промислової політики стало Міністерство міжнародної торгівлі та промисловості (МІТІ), створене у 1949 р. шляхом реорганізації Міністерства торгівлі та промисловості. До його структури від початку входили спеціалізовані бюро з машинобудівної, хімічної торгівлі та чорної металургії і сталі, а також Агентство промислових технологій і Патентне відомство. Вже у 1951 р. МІТІ реалізував Перший план раціоналізації чорної металургії, у 1956 р. – Другий план раціоналізації, а у 1957 р. – Закон про тимчасові заходи щодо розвитку машинобудівної промисловості [25].

Найбільш операційно значущою функцією МІТІ у повоєнний період був контроль над технологічними трансферами. Закон про іноземні інвестиції 1950 р. регулював контракти на технічне сприяння тривалістю понад один рік з оплатою в іноземній валюті і мав на меті допускати лише ті імпорти капіталу, які є «бажаними» для японської економіки. Якщо японська фірма мала намір отримати іноземну технічну допомогу, вона повинна була подати заявку на ліцензію до компетентних міністрів – Міністра фінансів і керівника відповідного міністерства, які розглядали

заявки, консультуючись з Радою з іноземних інвестицій. Одним із критеріїв відмови у ліцензії була недостатня спроможність фірми-набувача засвоїти технологію, що свідчить про те, що МІТІ ставило на меті не просто контролювати потік технологій, а забезпечити їхнє реальне виробниче засвоєння [26, с. 4].

Ефективність цієї стратегії підтверджується емпірично. С. Урата та Х. Кавай порівняли сукупну факторну продуктивність і продуктивність праці між японськими фірмами, що придбали іноземні технології, і фірмами без таких придбань за 1957–1970 рр. У 1970 р. фірми з придбаними технологіями демонстрували на 33,1% вищу сукупну факторну продуктивність і на 33,9% вищу продуктивність праці, ніж фірми без них. Показово, що ця різниця спостерігається лише після 1961 р. – до 1960 р. фірми з придбаними технологіями демонстрували нижчу продуктивність [26, с. 7, 22]. Цей результат розкриває внутрішню логіку японської стратегії: ефект від імпорту технологій виявляється не миттєво, а лише після їхнього засвоєння і адаптації до виробничих процесів. Саме тому МІТІ ставило спроможність до засвоєння як обов'язкову умову ліцензування.

Результатом цієї стратегії стало планомірне нарощування Японією технологічної незалежності. Співвідношення японського експорту технологій до імпорту зросло з 0,12 у 1971 р. до 0,30 у 1983 р., а у нових контрактах це співвідношення зросло з 1 у 1972 р. до 1,76 у 1984 р. Це означає, що японські фірми стали нетто-експортерами інтелектуальної власності за новими контрактами. Середньорічний темп зростання японських платежів за імпорт технологій знизився з 31% у 1950-х до 6% наприкінці 1970-х років. Серед промислово розвинутих країн лише Японія зафіксувала зростання кількості отриманих патентів у розрахунку на одного вченого та інженера протягом 1967-1984 рр. Японське патентування у США зросло більш ніж на 650% у період з 1963-1968 по 1980-1985 рр. – більше, ніж у будь-якій іншій промисловій економіці, а у 1988 р. японські фірми становили найбільшу частку серед іноземних власників американських патентів [27, с.107, 108].

Паралельно з контролем над технологічними трансферами МІТІ розвинуло інноваційний механізм – державно-приватні НДДКР-консорціуми. Найбільш відомим прикладом є програма VLSI, спрямована на розробку дуже великих інтегральних схем для конкуренції з американськими виробниками напівпровідників. Японський уряд у 1981 році запустив Національну програму НДДКР для ключових технологій наступного покоління; у 1985 році розпочав фінансування базових досліджень приватного сектору створив Японський центр ключових технологій [28].

Інституційна архітектура цих програм варта особливої уваги. Агентство промислових наук і технологій (AIST), засноване у 1948 році, виступало проектувальником промислово-технологічної політики, тоді як Організація з розвитку нової енергії (NEDO, реорганізована у 1988 році) відповідала за реалізацію – підтримку приватних НДДКР-інфраструктур [28]. Цей поділ між проектуванням і реалізацією функцій є важливим, адже він дозволяв зберігати стратегічне бачення в AIST, не перевантажуючи його операційним управлінням.

Японська промислова політика у сфері НДДКР відрізнялась і від американської, де домінувало оборонне замовлення Агентства передових оборонних дослідницьких проєктів США (DARPA) [29], і від корейської (де ставка робилась на чеболі). Ключовою особливістю японської моделі була кооперативна конкуренція. Там приватні фірми-конкуренти об'єднувались у консорціуми для проведення спільних НДДКР під координацією МІТІ, після чого конкурували між собою на ринку продуктів, заснованих на спільно розробленій базовій технології. Це дозволяло подолати координаційний провал – жодна окрема фірма не мала стимулів фінансувати базові технології, результатами яких могли б скористатись конкуренти, зберігаючи при цьому ринкові стимули до комерційного інноваційного використання.

Твердження про унікальність японської моделі кооперативної конкуренції знаходить широке підтвердження в економічній літературі, зокрема в роботах, присвячених МІТІ та японським дослідницьким консорціумам. Так у таблиці 2.3

зібрано порівняння між японськими, корейськими та американськими підходами до моделей промислової політики. У додатку 1 наведена деталізована таблиця з порівняльною характеристикою промислово-політичних моделей Японії та Південної Кореї.

Таблиця 2.3

Порівняльна характеристика моделей промислової політики

Модель	Рушійна сила	Характерна особливість
Корея (чеболі)	Великі конгломерати	- Вертикальна інтеграція. - Держава підтримує конкретних гігантів промисловості через дешеві кредити.
Японія (МІТІ)	Консорціуми	Горизонтальна співпраця конкурентів на ранніх стадіях.
США (DARPA)	Оборонні замовлення	Інновації «переходять» із військового сектору в цивільний.

Джерело: складено автором на основі [3, 14, 29]

Р. Югас, Н. Лейн та Д. Родрік, спираючись на роботу соціолога П. Еванса, розкривають інституційну архітектуру, що стоїть за успіхом обох країн. Успішні уряди Східної Азії, і зокрема Південна Корея, поєднували автономію від груп приватних інтересів із вбудованістю у соціальні зв'язки, що забезпечували «інституціоналізовані канали для постійних переговорів та перегляду цілей і політик». П. Еванс писав: «Держава, яка була б лише автономною, не мала б ані джерел інформації, ані здатності покладатися на децентралізовану приватну реалізацію» [3 с. 235].

Принципово важливим є висновок П. Еванса, що відтворюється Р. Югасом, Н. Лейном та Д. Родріком: різниця між Кореєю і менш успішними аналізованими країнами – Індією та Бразилією – полягала «не у формальних аспектах заходів (тарифах чи субсидіях), а у способі, динамічного управління цими кооперативними відносинами із плином часу» [3, с. 235–236]. Це є вирішальним застереженням для будь-яких спроб копіювати «азійські» інструменти без відповідного інституційного середовища.

К. Айгінгер та Д. Родрік у статті «Відродження промислової політики та програма для XXI століття» узагальнюють уроки азійського досвіду і наголошують, що промислова політика може бути дуже різною – від формування лише загальних умов ведення бізнесу до стратегій, близьких до директивного планування. Східноазійські країни мають тенденцію пріоритизувати сектори та визначати важливі технології. Фірми, що дотримуються цих стратегій, отримують дешевші кредити та вищі субсидії. Проте всі ці країни також активно задіювали і ринкові механізми – відкриті економіки, спеціальні зони або сприятливі умови для транснаціональних корпорацій [9]. Саме це поєднання планування і ринкових сил відрізняє успішний азійський досвід від невдалих спроб суто директивного управління промисловим розвитком.

К. Айгінгер та Д. Родрік також підкреслюють, що промислова політика є «пошуковим процесом у невідомому». Що більш амбітні цілі, то менше уряд знає про доступні техніки їхнього досягнення. Тому уряд і бізнес мають вести «інтенсивний діалог, збираючи децентралізовану інформацію», але при цьому уряд повинен уміти відокремлювати важливу інформацію від егоїстичних порад діючих гравців [9]. Ця формула є практичним описом «вбудованої автономії» в термінах пошукової парадигми.

Підсумовуючи аналіз досвіду Японії та Південної Кореї крізь призму потреб України, можна систематизувати операційно значущі уроки в таблиці 2.4. Їхній досвід не є рецептом прямого копіювання. Ключовим застереженням, яке підкреслюють як Р. Югас, Н. Лейн та Д. Родрік, так і Д. Аджемоглу та Дж. Робінсон, є те, що успіх Японії та Кореї не був результатом якогось унікального і ексклюзивного набору інструментів – він визначався якістю інституційного процесу, в якому ці інструменти застосовувались.

Таблиця 2.4

**Уроки для поствоєнного відновлення України на основі досвіду Японії та
Південної Кореї**

Урок	Механізм у Кореї/Японії	Застосування до України
Безпековий катализатор	Програма розвитку ВХП запущена через зміну безпекового середовища	Оборонно-промисловий комплекс як природний катализатор промислової трансформації; технології подвійного використання
Жорсткі умови підтримки	Чеболі отримували кредити під загрозою відкликання при недосягненні експортних цілей	Будувати механізми фінансування з обумовленими результатами замість безумовних субсидій
Динамічна пріоритизація по мережевому критерію	Корея обирала сектори з високою централізацією ринкових провалів; Японія – централізованість НДДКР.	Відбирати цільові підприємства та галузі за позицією у виробничих мережах, а не часткою у ВВП
Стратегічний імпорт технологій	МІТІ контролював кожен ліцензійний договір; примушував знижувати роялті; накопичував технологічні активи	Технологічна дипломатія: умови трансферу технологій у рамках відновлення (ЄС, США-партнери)
Інституційна основа інклюзивності	Корея демонструє перехід від екстрактивних до інклюзивних інституцій через демократизацію 1987 р.	Реформа WGI-індикаторів (верховенство права, підзвітність) як стратегічне завдання, паралельне промисловій політиці

Джерело: складено автором на основі [13; 14; 17; 18; 21; 24-26].

Найбільш важливою рисою є не конкретний тип субсидій чи тарифів, а здатність держави вибудовувати ітеративний, чесний і результатно-орієнтований діалог із промисловістю. Для України, де «ідеологічний опір промисловій політиці» вже усунутий реаліями воєнного часу [30, с.11], головним завданням залишається формування саме таких інституційних спроможностей.

2.2. Сучасна промислова політика країн Європейського Союзу

Промислова політика Європейського Союзу (ЄС) пройшла через кілька принципово відмінних фаз, і розуміння цієї еволюції є важливим для коректного трактування сучасних вимог до України. Відправною точкою є Договір про

Європейське об'єднання вугілля і сталі (ЄОВС), підписаний 18 квітня 1951 року і чинний з 23 липня 1952 року. Шість країн об'єднали свої вугільну та сталеливарну галузі під керівництвом наднаціонального «Вищого органу» і це заклало конституційний прецедент для всієї подальшої інтеграції [31]. ЄОВС діяв рівно п'ятдесят років і припинив дію 23 липня 2002 року; показово, що його активи були передані Дослідницькому фонду вугілля і сталі, а не розподілені між державами-членами, що відображало вже усталену логіку спільного управління стратегічними ресурсами. Римські договори (25 березня 1957 р., чинні з 1 січня 1958 р.) заснували Європейську економічну спільноту (ЄЕС) та Євroatом. Договір ЄЕС заборонив тарифи у взаємній торгівлі (повністю знято до 1968 р.) і субсидії, що спотворюють конкуренцію, однак сам ЄЕС у цей період не мав активної промислової політики [32]. Після 1972 р. ЄЕС розпочав спільні дії у сфері екології, регіонального розвитку та соціальної політики [33]. Маастрихтський договір (1992) вперше закріпив промислову політику як окрему компетенцію ЄС у тому, що стало Статтею 173 Договору про функціонування ЄС (ДФЄС): «Союз та держави-члени забезпечують умови, необхідні для конкурентоспроможності промисловості Союзу». Із того часу промислова політика ЄС будувалась переважно на горизонтальному підході (покращенні загальних умов ведення бізнесу) на відміну від вертикального вибору секторів, характерного для корейської та японської моделей.

Лісабонська стратегія 2000 року проголосила амбітну ціль стати найбільш конкурентоспроможною та динамічною економікою знань у світі до 2010 р., проте темп прогресу у низці сфер виявився недостатнім [34]. Криза 2008–2009 рр. виявила системну вразливість країн зі слабкою промисловою базою. Греція вступала у кризу з дефіцитом поточного рахунку 15,9% ВВП (2007 р.) і державним боргом 103,1% ВВП – гіршими показниками, ніж в Ірландії, Італії, Португалії та Іспанії. ВВП на душу населення впав на 24,8% між 2008 і 2014 рр. – значно глибше, ніж в Ірландії (6,1%), Італії (10,3%), Португалії (7,8%) та Іспанії [35, с. 2-3]. К. Айгінгер та Д. Родрік характеризують Грецію як приклад «драми деіндустріалізації – втрати минулих переваг без набуття нових» [9, с. 189]. Ця закономірність є особливо

актуальною для України. Деіндустріалізація підвищує вразливість до зовнішніх шоків і це безпосередній аргумент на користь активної промислової політики в поствоєнний період. У 2014 р. Комісія прийняла Комюніке COM/2014/014 «За Європейське промислове відродження» («For a European Industrial Renaissance») з конкретною кількісною ціллю – підвищити частку промисловості у ВВП ЄС з 16% (2011 р.) до 20% до 2020 р. [36]. К. Айгінгер та Д. Родрік відзначають, що постановка такої кількісної цілі є методологічно проблематичною. У своїй роботі вони зазначили: «немає сенсу встановлювати цілі щодо торговельного надлишку або частки промисловості» – але це рішення відображало реальне та обгрунтоване занепокоєння деіндустріалізацією [9, с. 198-199]. Дані Світового банку щодо індикаторів розвитку підтверджують ці побоювання, адже частка виробництва у доданій вартості ЄС (без Великобританії) знизилась з 21% (1995 р.) до 15% (2023 р.), а чисельність зайнятих у промисловості скоротилась з 25 до 17 млн осіб; кількість промислових підприємств у Європі впала майже на 10% у 2005-2021 рр. [37]. Водночас з 2017 р. ряд показників вказує на вказує інший тренд. Наприклад, зайнятість у переробній промисловості ЄС зростала з 2015 р. і досягла рекордного рівня у вересні 2019 р., однак станом на грудень 2025 р. скоротилась до 29,9 млн осіб за даними Євростату. ВВП ЄС у 2025 р. зріс на 1,5%, проте промислове виробництво у лютому 2026 р. залишалось нижчим за рівень року раніше.

Нова промислова стратегія, що була прийнята в березні 2020 року поставила три пріоритети: 1) глобальна конкурентоспроможність; 2) кліматична нейтральність до 2050 р.; 3) цифрове лідерство [39]. Вона збіглась у часі з початком пандемії COVID-19, яка спричинила падіння економіки ЄС на 6,3% у 2020 р. і виявила критичні стратегічні залежності. З 5 200 проаналізованих імпортованих товарів 137 виявились такими, що ЄС критично залежить від обмеженого кола зовнішніх постачальників і не має достатньої внутрішньої виробничої бази для їх заміщення. З них 34 товарні позиції були визнані особливо вразливими через низький потенціал диверсифікації постачальників та заміщення власним виробництвом [40]. У відповідь Оновлена промислова стратегія, що була прийнята у травні 2021 р., і Фонд

відновлення та стійкості (RRF) обсягом 723,8 млрд євро спрямували 37% коштів на зелений і 20% на цифровий перехід [41]. У лютому 2025 р. Комісія ухвалила документ Clean Industrial Deal (Угода про чисту промисловість), що зібрав понад 100 млрд євро для чистих технологій, включив критерії «виготовлено в ЄС» у держзакупівлі та затвердив галузеві плани для автомобільної, сталеливарної та хімічної галузей [42]. Це ознаменувало повернення вертикальних елементів у промислову політику ЄС після десятиліть домінування горизонтального підходу. Еволюція промислової політики ЄС від галузевої координації вугільного і сталеливарного секторів у 1950-х до комплексного «подвійного переходу» у 2020-х відображає принципову зміну в розумінні ролі держави в економічному розвитку. Хронологію ключових етапів цієї еволюції систематизовано у таблиці 2.5.

Таблиця 2.5

Еволюція промислової політики ЄС

Період	Ключовий документ/подія	Зміст та значення для промислової політики
1951–1957	Паризький договір (ЄОВС)	Перший наднаціональний механізм промислової координації: об'єднання вугільної та сталевих галузей 6 країн. Заклав інституційний прецедент для спільної промислової політики.
1957–1972	Римські договори (ЄЕС, Євратом)	Спільний ринок, митний союз, заборона субсидій, що спотворюють конкуренцію. Промислова політика залишалась переважно національною компетенцією.
1972–1992	Спільні дії у промисловій та регіональній сфері	Після 1972 р. ЄЕС запровадив спільні дії у сферах екології, регіональної та соціальної політики, промисловості. Акцент на структурних фондах для відсталих регіонів.
1992–2000	Маастрихтський договір (1992), Стаття 173 ДФЄС	Вперше закріплено промислову політику як окрему компетенцію ЄС. Горизонтальний підхід: покращення загальних умов замість вибору секторів.
2000–2010	Лісабонська стратегія (2000); Лісабонський договір (2007)	Стати найбільш конкурентоспроможною економікою знань у світі до 2010 р. та інтегрувала промислову політику з інноваційною. Прогрес виявився частковим.
2010–2019	Стратегія Європа 2020; COM/2014/014 «European Industrial Renaissance»	Підвищення частки промисловості у ВВП ЄС з 16% (2011) до 20% (2020) через поєднання горизонтальної та галузевої підтримки з акцентом на інноваціях та МСП.

Період	Ключовий документ/подія	Зміст та значення для промислової політики
2019–2020	Європейський зелений курс; Нова промислова стратегія	Стратегія «подвійного переходу» (зеленого і цифрового) визначила три пріоритети: глобальна конкурентоспроможність, кліматична нейтральність до 2050 р. та цифрове лідерство. Запроваджено 14 промислових екосистем.
2021–2024	Оновлена промислова стратегія (травень 2021); Next Generation EU (750 млрд євро)	COVID-19 виявив стратегічні залежності ЄС. RRF: 37% на зелений перехід, 20% на цифровий. 137 критичних імпорتنих залежностей з 5 200 проаналізованих товарів.
2025	Clean Industrial Deal	Понад 100 млрд євро для чистих технологій. Галузеві плани для автомобільної, сталеливарної, хімічної галузей. Критерії «виготовлено в ЄС» у держзакупівлях.

Джерело: складено автором на основі [31-34; 36-42;].

Промислова політика ЄС сьогодні базується головним чином на горизонтальному підході, але галузева підтримка також присутня [37]. Горизонтальний підхід означає, що заходи спрямовані не на конкретні сектори, а на покращення загальних умов конкуренції, наприклад, спрощення регулювання, доступ до фінансування, захист прав інтелектуальної власності, розвиток людського капіталу. Галузева підтримка в ЄС жорстко регулюється як така, що потенційно шкодить конкуренції, і повинна відповідати п'яти чітким умовам: 1) надається для галузей у скрутному становищі; 2) націлена на конкретні заходи реструктуризації з довгостроковим ефектом; 3) є обмеженою у часі; 4) не перешкоджає конкуренції; 5) має чіткі критерії оцінки результативності [42]. Цей набір умов є, по суті, нормативним відображенням принципу умовності підтримки, що, як ми показали у підрозділі 2.1, є ключовим уроком корейської моделі.

К. Айгінгер та Д. Родрік наголошують, що промислова політика ЄС не може бути ізольованою від конкурентної, торговельної, регіональної та податкової [9]. Цей принцип матрично-орієнтованої промислової політики передбачає, що рядки матриці відображають сектори, а стовпці – найрелевантніші для цих секторів інструменти. Окремо слід виділити інструмент Важливих проєктів спільного загальноєвропейського інтересу (IPCEI). Він дозволяє державам-членам

координувати національні субсидії для стратегічних секторів у рамках спеціального виключення з правил State Aid за Статтею 107(3)(b) ДФЄС. На практиці це означає, що у сфері батарей, водню, мікроелектроніки та хмарних технологій ЄС фактично реалізує вертикальну промислову політику – просто через механізм міжурядової координації, а не пряме наднаціональне управління. Для України, яка прагне інтеграції у ці ланцюги доданої вартості, розуміння IPSEI-механізму є критично важливим. Участь у таких спільних дослідницьких і виробничих консорціумах можлива лише для держав-членів або асоційованих учасників із відповідною інституційною спроможністю.

Промислова політика ЄС реалізується через широкий арсенал інструментів, що охоплюють регуляторні, фінансові, торговельні та інституційні механізми. Кожен із них спирається на конкретну правову основу в праві ЄС і має чітко визначений бюджет або цільовий показник. Систематизовану характеристику ключових інструментів промислової політики ЄС та їхньої правової основи наведено у таблиці 2.6

Таблиця 2.6

Інструменти промислової політики ЄС та їх права основа

Тип інструменту	Механізм / Приклади	Правова основа / Бюджет
Регуляторні інструменти	Єдиний ринок; стандарти якості та безпеки; Загальний регламент про захист даних (Регламент ЄС 2016/679); Закон про цифрові ринки; правила державної допомоги (State Aid)	Статті 107–109, 114, 173 ДФЄС; Регламент (ЄС) 2022/1925
Інвестиційні та фінансові	Горизонт Європа (Horizon Europe); Фонди згуртованості (Cohesion Funds); Програма «ІнвестЄС» (InvestEU); Європейський інвестиційний банк (EIB); Фонд відновлення та стійкості (Recovery and Resilience Facility)	Horizon Europe 2021–2027: 95,5 млрд євро; RRF: 723,8 млрд євро (37% зелений, 20% цифровий)
Промислові альянси та IPSEI	Важливі проєкти спільного загальноєвропейського інтересу: батареї (2017), водень (2020), мікроелектроніка (2021), хмарні технології, охорона здоров'я	Стаття 107(3)(b) ДФЄС; спеціальне звільнення від правил State Aid для стратегічних секторів

Тип інструменту	Механізм / Приклади	Правова основа / Бюджет
Торговельні та конкурентні	Спільна торговельна політика; антидемпінгові заходи; Біла книга (White Paper) щодо іноземних субсидій; Механізм вуглецевого коригування імпорту (CBAM)	Стаття 207 ДФЄС; Регламент (ЄС) 2023/956 (CBAM – повна дія з 2026 р.)
Підтримка МСП	Програма єдиного ринку (Single Market Programme); Мережа підприємств Європи (Enterprise Europe Network); Стратегія для малого і середнього бізнесу 2020 (SME Strategy 2020); доступ до фінансування, кластерна політика	Single Market Programme 2021–2027: 4,2 млрд євро; Україна бере участь з лютого 2023 р.
Розумна спеціалізація (RIS3)	Регіональні стратегії RIS3 – ідентифікація конкурентних переваг регіонів. Обов'язкова умова отримання структурних фондів	Регламент про Структурні фонди 2021–2027; скринінг Глави 20 фіксує впровадження RIS3 в Україні

Джерело: складено автором на основі [7; 8; 10; 11; 12; 14].

Незважаючи на спільну регуляторну концепцію *acquis*, промислова політика держав-членів ЄС зберігає суттєві відмінності, що є виявом принципу неоднорідності, який, як бачимо, діє не лише на рівні Східної Азії, а й у межах самого ЄС. Для України особливо релевантні три національні моделі. Модель Німеччини ґрунтується на концепції *Mittelstand* – потужного сегменту інноваційних малих і середніх підприємств, що є «прихованими чемпіонами» у вузьких глобальних нішах [43].

Модель Франції є більш схильною до інтервенцій. Держава зберігає значну участь у капіталі стратегічних підприємств (Airbus, EDF, Renault); BPI France функціонує як державний інвестиційний банк, що надає пільгові кредити та гарантії. Водночас частка промисловості у реальному ВВП Франції знизилась до 15,8% у 2022 р., [44] що свідчить про те, що навіть активна державна участь не гарантує збереження промислової бази за відсутності структурної конкурентоспроможності. Польська модель є найбільш релевантною для України. Польща послідовно використовувала структурні фонди ЄС (понад 160 млрд євро у 2007-2020 рр.) для модернізації промисловості, Польська агенція розвитку підприємництва (PARP) функціонує як операційний орган підтримки МСП. Витрати на НДДКР зросли з

0,64% ВВП (2000 р.) до 1,44% у 2022 р. [65]. Польська траєкторія підказує конкретний операційний шлях: 1) послідовне використання механізмів ЄС; 2) реформа регуляторного середовища; 3) RIS3 реіндустріалізація. На противагу цьому, Україна за той самий період скоротила витрати на НДДКР з 1,05% до 0,32% ВВП, а частку промисловості – з 18,4% до 7,0% (2022 р.).

Національні моделі промислової політики держав-членів ЄС відрізняються між собою за інституційною архітектурою, типом втручання та досягнутими результатами, попри спільну регуляторну рамку *acquis*. Порівняльний профіль промислової політики Німеччини, Франції та Польщі систематизовано у таблиці 2.7

Таблиця 2.7

Порівняльна характеристика промислової політики країн-членів ЄС

Показник	Німеччина	Франція	Польща
Частка промисловості у ВВП (реальна, 2018)	21,5% (зросла з 19,3% у 1995 р.)	10,3% (майже не змінилась із 1995 р.)	~19,5% (середній показник частки промисловості у ВВП по групі країн Центральної та Східної Європи; зростає)
Ключовий інститут	Федеральне міністерство економіки; модель Mittelstand; Fraunhofer Society	BPI France (держ. інвест. банк); держ. участь в Airbus, EDF, Renault; JEDI	PARP (агенція розвитку підприємництва); активне використання структурних фондів ЄС
Тип промислової політики	Горизонтальна + технологічна нейтральність; інновації, стандарти, навчання	Вертикальна + стратегічні «чемпіони»; активна роль держави в капіталі	Горизонтальна + структурні фонди ЄС для модернізації та реіндустріалізації
Витрати на НДДКР у % до ВВП (2023)	3,15%	2,18%	1,56%
Урок для України	Mittelstand-модель: інноваційні МСП як основа промисловості; технологічна стандартизація як інструмент підвищення якості без прямих субсидій	Держ. інвест. банк (аналог BPI France) як інструмент промислової трансформації в межах правил ЄС State Aid	Польська траєкторія: послідовне використання фондів ЄС + реформа регуляторного середовища + RIS3 = реіндустріалізація

Джерело: складено автором на основі [43; 44 ; 64].

Розуміння загальної архітектури промислової політики ЄС, її інструментів і національних моделей є необхідною передумовою для аналізу конкретних вимог, що постають перед Україною в рамках переговорного процесу про вступ. Промислова складова євроінтеграційного курсу зосереджена насамперед у Главі 20 переговорів про вступ України до ЄС «Підприємництво та промислова політика», яка є частиною Кластеру 2 «Внутрішній ринок». Правовою основою цієї Глави є Стаття 173 Договору про функціонування ЄС, що закріплює промислову політику як окрему компетенцію ЄС і визначає її ціль — забезпечення умов для конкурентоспроможності промисловості Союзу [45]. Мета промислової політики ЄС відповідно до цієї статті полягає у сприянні промисловим стратегіям, що підвищують конкурентоспроможність, прискорюють адаптацію до структурних змін та формують сприятливе бізнес-середовище». Досвід Чорногорії – першої країни, що тимчасово закрила Главу 20 у грудні 2024 р. – визначає практичну «дорожню карту» для України: єдина формальна умова закриття Глави 20 – прийнята комплексна промислова стратегія з системою індикаторів і бенчмарків. Однак цим формальним закриттям вимоги не вичерпуються – паралельно діють жорсткі вимоги Кластеру 1 (верховенство права, боротьба з корупцією) і пов'язаних глав у сфері екологічної, енергетичної та конкурентної політики. Без прогресу в Кластері 1 просування в Главі 20 буде структурно заблоковано [46].

Особливої уваги заслуговує вимога Механізму вуглецевого коригування імпорту (СВАМ) – Carbon Border Adjustment Mechanism (Механізм вуглецевого регулювання імпорту), що набирає повну силу з 2026 р. Механізм зобов'язує всіх експортерів до ЄС сталі, алюмінію, цементу, добрив, електроенергії та водню звітувати про викиди CO₂, що закладені у виробництві, і сплачувати відповідне вирівнювальне мито. Для України, де до 2022 р. металургія формувала до 7% ВВП і понад 20% валютних надходжень, це є не просто регуляторною вимогою, а структурним викликом для всієї моделі експортної орієнтації традиційної промисловості. Запропоновані ЄС 15 млрд євро на декарбонізацію металургії є вікном можливостей, але їх освоєння вимагає інституційної готовності: наявності

відповідних програм, систем моніторингу викидів та узгодженості з EU ETS (European Union Emissions Trading System – це ринковий механізм, за яким підприємства отримують або купують квоти на викиди CO₂ і можуть торгувати ними між собою). Реальна середньорічна оцінка прогресу України у сфері підприємництва та промислової політики за 2024 р. становила лише 0,69 зі шкали від -3 до +3 за методологією UAEUmeter – найнижчий показник серед усіх монітованих напрямів, що свідчить про системне відставання темпів реформ від амбіції євроінтеграційного курсу [47]. Зведена таблиця аналізу відповідності України вимогам ЄС у промисловості подана у додатку 2.

Порівняльний аналіз стандартів ЄС і поточного стану України виявляє кілька системних висновків. По-перше, Україна не просто «відстає» від стандартів ЄС, вона перебуває у процесі одночасного вирішення трьох різнорівневих завдань: воєнного виживання промисловості, структурної реіндустріалізації та інституційної реформи відповідно до вимог *acquis*. Жодна з країн-кандидатів попередніх хвиль розширення не стикалась із такою комбінацією викликів. По-друге, євроінтеграція сама по собі є промислово-політичним інструментом: Угода про асоціацію (DCFTA) функціонує з 2016 р.; торгівля товарами між ЄС та Україною у 2024 р. досягла 67,2 млрд євро – більш ніж вдвічі вище рівня до Поглибленої і всеохопної зони вільної торгівлі (DCFTA) [48]. Участь у Програмі «Єдиний ринок» (Single Market Programme) (з лютого 2023 р.), «Горизонт Європа» (Horizon Europe) та «Механізм сполучення Європи» (Connecting Europe Facility) відкривають прямий доступ до інструментів промислової підтримки ЄС ще до формального членства. По-третє, (СВАМ) є найбільш структурно значущим регуляторним викликом для традиційних секторів експорту України у короткостроковій перспективі і, водночас, стимулом для декарбонізації, без якої конкурентоспроможність на ринку ЄС після 2026 р. буде підірвана. По-четверте, порівняння динаміки витрат на НДДКР України (-0,73 п.п. за 2000–2022 рр.) і Польщі (+0,83 п.п. за той самий період) ілюструє фундаментальне розходження траєкторій двох постсоціалістичних країн: якщо Польща поступово наближалась до інноваційних стандартів ЄС, Україна рухалась у

протилежному напрямку. Усунення цього розриву є центральним завданням нової промислової політики, аналіз якої здійснюється у Розділі 3.

Досвід ЄС переконливо демонструє, що сучасна промислова політика є не набором ізольованих інструментів, а системною архітектурою, де регуляторні рамки, фінансові механізми і інституційна спроможність утворюють єдине ціле. Для України ця архітектура є одночасно зовнішньою вимогою і внутрішньою необхідністю. Водночас досвід ЄС є лише одним із проявів ширших глобальних зрушень у промислово-політичній парадигмі, що відбуваються у світі від початку 2000-х років і кардинально змінили саме розуміння ролі держави в економічному розвитку.

2.3. Глобальні тренди та нові парадигми промислової політики

Для розуміння того, чим є сучасна промислова політика, необхідно спочатку зрозуміти, від чого вона відійшла. Протягом приблизно двох десятиліть, від середини 1980-х до початку 2000-х, у глобальній економічній науці та практиці панував так званий «Вашингтонський консенсус», сформульований економістом Джоном Вільямсоном у 1989 р.. Він являє собою набір рекомендацій для країн Латинської Америки, та містить три ключові настанови щодо промислової політики: лібералізацію торгівлі, приватизацію державних підприємств та дерегулювання економіки. Відповідно до нього, державне втручання з метою зміни галузевої структури вважалось неприпустимим. Теоретичним підґрунтям цієї позиції слугували аргументи Фрідріха фон Гаєка про розсіяне знання, де держава не може знати краще за ринок, які сектори є пріоритетними, а тому будь-яка спроба «вибрати переможців» приречена на провал [43, с. 519-524]. До цього додавались емпіричні свідчення провалів імпортозаміщення в Латинській Америці та Африці, де промислова політика перетворилась на механізм захисту неефективних підприємств і ренти для пов'язаних з владою груп [3, с. 214].

Проте вже на початку 2000-х р. цей консенсус почав руйнуватися. Д. Родрік у серії праць показав, що «Вашингтонський консенсус» зосереджувався виключно на питанні «чи варто втручатись у ринок?», тоді як значно важливішим є питання «як саме слід організувати публічно-приватну взаємодію для підвищення продуктивності?» [3, с. 214]. Успіх Східної Азії, особливо Південної Кореї та Тайваню, неможливо пояснити без активної промислової політики. Водночас Мексика, Аргентина та Бразилія, що значно більше дотримувались Вашингтонського консенсусу, демонстрували суттєво нижчі темпи зростання. Найбільш показовим стало порівняння Китаю, що систематично ігнорував Вашингтонський консенсус, однак забезпечив найстрімкіше подолання бідності. Після глобальної фінансової кризи 2008-2009 рр. і особливо після пандемії COVID-19 будь-які залишки консенсусу остаточно розсипались. Р. Джугас, Н. Лейн та Д. Родрік у своєму огляді 2024 р. констатують: «Мало які економічні заходи викликають більш нервову реакцію відторгнення з боку економістів, ніж промислова політика. Це не завадило урядам активно використовувати її навіть тоді, коли вони, здавалося б, ідеологічно їй ворожі» [3, с. 213].

Реабілітація промислової політики відбувалась не шляхом повернення до старих практик субсидування і протекціонізму, а через формування принципово нової концепції. Було переосмислено саму природу державного втручання в економіку – від «виправлення провалів ринку» до «трансформаційної» та «місіонерської» ролі держави. Розуміння цього переходу є ключем до розуміння того, чому сучасна промислова політика виглядає інакше, ніж будь-яка з її попередніх версій.

Ядром нової теоретичної парадигми є принципова відмова від логіки «вибору переможців» і перехід до логіки «пошукового процесу». Р. Джугас, Н. Лейн та Д. Родрік формулюють це так, що промислова політика є урядовими заходами, що цілеспрямовано трансформують структуру економічної активності задля досягнення певних суспільних цілей [3, с. 214]. Ключова відмінність від старої парадигми полягає у визнанні того, що знання про ринкові провали є розсіяними. Держава не

знає заздалегідь, де саме знаходяться найбільш значущі ринкові провали і які інструменти є найбільш ефективними. Це знання виявляється лише в процесі ітеративної публічно-приватної взаємодії. Отже, замість того щоб проектувати промислову політику «зверху вниз» на основі апріорного знання, нова парадигма пропонує будувати інституційні рамки, в яких це знання може бути виявлено і використано.

Принципово важливим є також нове розуміння державної спроможності. У старій парадигмі вона розглядалась як екзогенна умова, при якій або держава є достатньо компетентною і чесною для реалізації промислової політики, або ні. У новій парадигмі вчені наполягають, що державна спроможність є ендогенною. Вона формується і зростає в процесі реалізації промислової політики [3, с. 220]. Це спостереження має фундаментальні практичні наслідки для України. Очікування, що спочатку треба сформувати досконалі інституції, а потім розпочати промислову політику, виявилось помилковим. Промислова політика і інституційний розвиток мають відбуватись паралельно і взаємно підсилювати одне одного. К. Айгінгер та Д. Родрік розвивають цю думку, наголошуючи, що промислова політика майбутнього навряд чи буде схожою на традиційне уявлення економістів про неї, а саме ухвалення рішень зверху вниз, таргетування наперед визначених секторів і застосування стандартного переліку субсидій та стимулів. Натомість вона дедалі більше орієнтована на встановлення тривалої співпраці між публічним і приватним секторами навколо питань продуктивності та суспільних цілей [9, с. 191].

Порівняльна характеристика традиційної та нової промислової політики (табл. 2.8), адаптована з Р. Джугаса, Н. Лейна та Д. Родріка, наочно ілюструє масштаб цього концептуального зсуву.

Таблиця 2.8

Порівняльна характеристика традиційної та нової промислової політики

Вимір	Традиційна промислова політика	Нова промислова політика
Цільові провали ринку	Зовнішні ефекти НДДКР, навчальні екстерналії, координаційні провали в інвестиціях	Зовнішні ефекти НДДКР, навчальні екстерналії, координаційні провали в інвестиціях, а також екстерналії «якісних робочих місць», напрям інновацій, відсутні публічні ресурси
Сектори	Обробна промисловість, оптова та роздрібна торгівля	Сфера послуг, обробна промисловість
Фірми	Великі, глобально конкурентоспроможні	Фірми усіх розмірів, включаючи малий та середній бізнес
Припущення щодо спроможності держави	Держава може виявляти провали ринку заздалегідь і є достатньо ізольованою від захоплення лобі	Знання про провали ринку є розсіяними; держава стикається зі значною невизначеністю; державна спроможність є ендогенною
Типи стимулів	Податкові та кредитні субсидії	Портфель ділових послуг, включно з маркетинговою і управлінською допомогою, підготовкою кадрів, інфраструктурою та стартовим капіталом для цільових технологій
Застосування стимулів	Фіксований розклад стимулів, крім пакетів стимулів для великих фірм, що можуть бути узгоджені	Адаптований до потреб фірм і контексту
Критерії відбору	Попередньо визначені	Добровільна участь і залученість
Наявність обов'язкових вимог	Жорстка; суворі критерії ex-ante	М'яка; попередня, відкрита та еволюційна
Відносини з реципієнтами	На відстані, без зайвого зближення	Спільна робота, ітеративна; активне управління проектами

Джерело: складено автором на основі [3].

Найбільш радикальним і водночас найбільш впливовим переосмисленням ролі держави в промисловій та інноваційній політиці є концепція «підприємницької держави», запропонована М. Мацукато у книзі «Підприємницька держава: спростування міфів про державний і приватний сектори». Її центральний аргумент є провокаційним: економічні успіхи США є результатом не малої держави і вільного

ринку, а масштабних публічних інвестицій в інновації та технології. М. Маццукато стверджує, що саме держава, а не венчурні капіталісти чи «гаражні умільці» – фінансувала найризикованіші і найпроривніші інновації, які згодом заклали основу цілих галузей [50].

Доказова база М. Маццукато будується на конкретних прикладах. Американська державна агенція, а саме Відомство перспективних дослідних проєктів у сфері оборони (ДАПТО), фінансувала розробку Інтернету (ARPAnet), технологій штучного інтелекту і навіть сенсорного екрану. Національні інститути охорони здоров'я США, витративши з 1936 до 2011 р. 792 млрд дол. (у цінах 2011 р.), заклали основу для більшості сучасних фармацевтичних відкриттів. Що стосується «айфону Стіва Джобса» – кожна технологія, що робить його «розумним»: Інтернет, GPS, сенсорний екран, голосовий помічник Siri, стільниковий зв'язок – була розроблена за рахунок державних коштів раніше, ніж Apple об'єднала їх в один пристрій. Держава фінансувала саме ті ризики, на які приватний капітал не наважувався, і лише після успішного подолання початкової невизначеності приватний бізнес заходив і отримував прибутки [43, с. 109].

З цього М. Маццукато виводить нормативний висновок: держава не є лише «виправником провалів ринку» – вона є їх творцем. Ця теза суперечить панівному неоліберальному уявленню про державу як пасивного «кота», який лише усуває збої у грі, де всі справжні новатори – приватні актори. М. Маццукато пропонує образ «лева, а не кота»: держава, що бере реальний підприємницький ризик і активно формує напрям технологічного розвитку [50]. Критично важливим є й нормативний висновок: якщо держава бере на себе ризики інновацій, вона має право і на частку в їхніх результатах. М. Маццукато разом з В. Лазоніком у спільній роботі 2013 р. сформулювала «парадокс ризику і винагороди»: ризик соціалізується, а прибуток приватизується. Цей дисбаланс підриває не лише справедливість, а й довгострокову спроможність держави фінансувати нові раунди ризикованих інновацій [51].

У книзі «Економіка місій» (2021) М. Маццукато розвиває цю концепцію до рівня практичної програми. Її ключова ідея полягає в тому, що промислова політика

має організовуватись не навколо секторів або технологій, а навколо суспільних місій: амбітних, конкретних і вимірюваних суспільних цілей. Прикладом є «Програма Аполлон», ціль якої «висадити людину на Місяць до кінця десятиліття» не визначала наперед, які технології потрібні, але вона координувала зусилля тисяч організацій і стимулювала інновації у матеріалознавстві, електроніці, програмному забезпеченні та десятках інших галузей одночасно [50]. У сучасному контексті аналогічними «місіями» є досягнення вуглецевої нейтральності, ліквідація онкологічних захворювань або забезпечення населення доступним житлом. Місіонерська логіка є особливо релевантною для України, де конкретність і масштабність завдань повоєнного відновлення природно формує місіонерський порядок денний: відбудова зруйнованої інфраструктури, відновлення промислового потенціалу, перехід на «зелені» технології, технологічна суверенність у галузі озброєнь.

Зелений перехід став, мабуть, найпотужнішим поодиноким чинником, що прискорив реабілітацію промислової політики в розвинутих країнах. Д. Родрік у знаковій статті «Зелена промислова політика» формулює теоретичне обґрунтування зеленого промислово-політичного втручання з позицій ортодоксальної економіки. Його аргументація побудована навколо двох взаємодоповнювальних провалів ринку. Перший – класична екстерналія: ринок не враховує соціальні витрати викидів парникових газів, що призводить до надмірного виробництва вуглецевмістких товарів порівняно з суспільно оптимальним рівнем. Другий – провали ринку в інноваціях: приватні суб'єкти не можуть повністю привласнити суспільні вигоди від розробки зелених технологій, тому приватне інвестування в такі технології є систематично заниженим [52].

Д. Родрік наполягає на тому, що ціноутворення на вуглець саме по собі є недостатнім інструментом: навіть при оптимальному вуглецевому податку інноваційні провали залишаються невиправленими. Звідси виникає потреба в активній зеленій промисловій політиці – субсидіях, грантах, державних замовленнях і публічних інвестиціях у зелені технології, що виходять за межі того, що виправдовується лише ціноутворенням на вуглець. При цьому автор застерігає:

зелена промислова політика несе в собі ті самі інформаційні та політичні ризики, що й будь-яка інша форма промислового втручання. Уроки Solyndra – американської компанії з виробництва сонячних панелей, що збанкрутувала після отримання 500 млн дол. державних гарантій – полягають не у відмові від зеленої промислової підтримки, а в необхідності ретельнішого проектування інституційних рамок, що стримують як інформаційні, так і політичні ризики [52].

Зелений перехід сформував новий тип промислово-геополітичного протистояння. Закон про зниження інфляції (США, 2022) передбачає близько 370 млрд дол. на чисту енергію [53], причому значна частина субсидій прив'язана до вимог «зроблено в США». Це виявилось прямою загрозою для європейської зеленої промисловості: частина інвестицій у сонячну енергетику, виробництво акумуляторів і електромобілів стала переміщуватись зі Старого Світу до Сполучених Штатів. Відповіддю ЄС став Закон про нульову промисловість (2023) і Закон про критичну сировину (2024), а у 2025 р. – Пакт про чисту промисловість, що мобілізував понад 100 млрд євро [54]. Цей промислово-геополітичний цикл ілюструє ширшу закономірність, у межах якої зелений перехід перетворився з екологічного завдання на поле для конкуренції промислових потужностей між США, ЄС і Китаєм. Для України вступ до ЄС і вимоги вуглецевого прикордонного механізму є одночасно обмеженням і стимулом до впровадження зеленої промислової трансформації.

Якщо зелений перехід надав промисловій політиці екологічне виправдання, то геополітичне протистояння між США і Китаєм зробило її питанням національної безпеки. Закон про напівпровідники та науку, підписаний президентом Дж. Байденом 9 серпня 2022 р., став найбільшим державним вкладенням у дослідження і розробки в американській історії. Він передбачає 280 млрд дол. загальних видатків (авторизованих) протягом десяти років, з яких 52,7 млрд дол. безпосередньо асигновано на виробництво напівпровідників, дослідження і підготовку кадрів, а 39 млрд дол. – субсидії на будівництво виробничих потужностей на американській землі. Контекст є принципово важливим: частка США у світовому виробництві мікросхем знизилась з 37% у 1990 р. до 12% у 2020 р., тоді як 92% найпередовіших

мікросхем виробляється на Тайваньській фабриці напівпровідників, що робить американську обороноздатність залежною від геополітично вразливого постачальника [55].

Прийняття цього закону стало символічним. Це явне і беззаперечне відступництво від ринково-фундаменталістської доктрини, що панувала у США з часів Р. Рейгана. Фахівці Австралійського центру вивчення США констатують: «Закон про напівпровідники та науку представляє рішучий відхід від ринково-орієнтованого економічного мислення, що домінувало в американській політиці з 1980-х, і чітке прийняття стратегічного, керованого урядом економічного втручання – промислової політики». Цей відхід відбувся за умов двопартійної підтримки – Сенат проголосував 64 проти 33, Палата представників – 243 проти 187 [55]. Такий рівень консенсусу в нинішньому поляризованому американському Конгресі свідчить про те, що промислова політика перестала бути ідеологічною і стала питанням реальної політики.

Аналогічні процеси спостерігаються і в Європейському Союзі. Аналіз стратегічних залежностей, проведений Єврокомісією у 2021 р., виявив 137 критично залежних товарних позицій з 5200 проаналізованих – переважно у сировині та фармацевтичних субстанціях [40]. Закон про критичну сировину 2024 р. визначає конкретні кількісні цілі щодо видобутку (10%), переробки (40%) і вторинної переробки (15%) критичних матеріалів усередині ЄС до 2030 р. [54]. Промислова стратегія перетворюється на інструмент «стратегічної автономії» – здатності ЄС самостійно приймати стратегічні рішення без критичної залежності від третіх сторін. Для України цей тренд є надзвичайно важливим, адже вона сама є носієм значних запасів критичної сировини (літій, титан, рідкоземельні метали), і включення її у ланцюги постачання ЄС відповідає стратегічним інтересам обох сторін. Масштаб і географія цих промислово-геополітичних зрушень найкраще простежуються у порівнянні. Ключові заходи, що визначають сучасний дизайн геополітичної промислової політики у 2022-2025 рр., систематизовано у таблиці 2.9.

Таблиця 2.9

Ключові заходи геополітичної промислової політики (2022–2025)

Закон / Стратегія	Країна / Блок	Кількісний вимір заходів промислової політики	Ключові пріоритети
Закон про напівпровідники та науку (2022)	США	280 млрд дол. (авторизовано); 52,7 млрд дол. (асигновано на напівпровідники)	Відновлення внутрішнього виробництва мікросхем; протидія стратегічній залежності від Тайваню та Китаю
Закон про зниження інфляції (2022)	США	~370 млрд дол. на чисту енергію (за МЕА)	Скорочення викидів на 40% до 2030 р.; субсидії на виробництво чистої енергії з вимогами «зроблено в США»; вирівнювання конкурентних умов з Китаєм
Закон про нульову промисловість (2023)	ЄС	Ціль: 40% потреб у чистих технологіях покривати внутрішнім виробництвом до 2030 р.	Спрощення дозвільних процедур для «стратегічних» зелених проєктів; прискорена авторизація; протидія Закону про зниження інфляції США
Закон про критичну сировину (2024)	ЄС	10% видобутку, 40% переробки, 15% переробки вторсировини критичних матеріалів – до 2030 р.	Скорочення залежності від Китаю у рідкоземельних металах, літію, кобальту; диверсифікація ланцюгів постачання
«Зроблено в Китаї – 2025»; 14-й п'ятирічний план	Китай	Сотні млрд дол. щорічно через державні банки, субсидії, держзакупівлі	Лідерство у 10 стратегічних секторах (ШІ, робототехніка, авіакосмос, нові матеріали); самодостатність у напівпровідниках до 2030 р.
Пакт про чисту промисловість (2025)	ЄС	Понад 100 млрд євро для чистих технологій	Декарбонізація промисловості + конкурентоспроможність; відповідь на енергетичну кризу та відставання від США і Китаю

Джерело: складено автором на основі [53; 54; 55; 56].

Пандемія COVID-19 виявила системну вразливість глобальних ланцюгів доданої вартості, що будувались протягом чотирьох десятиліть на принципах «якраз-вчасно» і максимальної ефективності. Коли закрились кордони і зупинились виробництва в Китаї, лікарні США і Європи зіткнулись із дефіцитом масок, медикаментів і вентиляторів. Автовиробники зупиняли конвеєри через нестачу мікросхем. За оцінками Міністерства торгівлі США, дефіцит напівпровідників тільки у 2021 р. коштував американській економіці майже чверть трильйона доларів

[55]. Ці події каталізували глобальний тренд, що отримав назву «решорінг» або «ближній шорінг» – переміщення виробничих потужностей ближче до кінцевих ринків.

Однак більш точним описом поточних тенденцій є концепція «дружнього шорінгу» – перебудови ланцюгів постачання не стільки на суто національній основі, скільки на основі союзників і партнерів зі схожими цінностями та інтересами безпеки. США де-факто запроваджують цей підхід через вимоги «зроблено в США» у Законі про зниження інфляції та через обмеження Закону про напівпровідники щодо розширення виробництва в Китаї. ЄС дотримується такого ж курсу через інструменти стратегічної автономії. Р. Джухас, Н. Лейн та Д. Родрік фіксують, що сучасна промислова політика вже давно є переважно орієнтованою на зовнішній ринок і сприяння експорту, а не протекціоністською, що принципово відрізняється від імпортозаміщення попередніх десятиліть [3, с. 235].

Для України тренд на «дружній шорінг» є стратегічним вікном можливостей. Євросоюз активно шукає альтернативні джерела постачання для скорочення залежності від Китаю у критичній сировині та виробництві. Україна є власником значних родовищ титану, марганцю, кобальту, графіту і рідкоземельних елементів – усіх тих матеріалів, що визначені Законом ЄС про критичну сировину як стратегічно важливі. Б. Мілаковський і В. Власюк у доповіді «Промислова політика для виживання України» зазначають, що оборонна промисловість України вже демонструє «надзвичайно вдалі приклади стійкості», переміщуючи виробничі потужності із зон бойових дій і відновлюючи орієнтоване на експорт виробництво [30, с. 11]. Ця природна адаптивність є потенційним конкурентним активом в умовах нової геополітичної промислово-політичної архітектури.

Четверта і п'ята промислові революції – концепції, що описують проникнення цифрових, фізичних і біологічних систем у виробничі процеси – стали ще одним виміром, що переосмислив завдання промислової політики. В. Омеляненко у дослідженні 2025 р. аналізує роль приладобудування в умовах Індустрії 4.0 і 5.0, показуючи, що «виробництво приладів є центральним елементом стратегій цифрової

трансформації промисловості» в провідних країнах світу. Приладобудування при цьому розглядається не просто як виробництво вимірювальних пристроїв, а як «фундаментальна платформа для розвитку «розумних» технологій, кіберфізичних систем, робототехніки, сенсорних мереж, біотехнологій та наноматеріалів» [7].

Цифровізація промисловості породжує нові виклики для промислової політики, що виходять за межі традиційних категорій «галузі» чи «сектору». По-перше, платформи і мережеві ефекти породжують монополії нового типу: компанії, що першими встановлюють стандарти в певному сегменті цифрової промисловості, закріплюють конкурентні переваги, які практично неможливо подолати конкурентам з низькими витратами [3, с. 236]. Це означає, що промислова політика мусить бути спрямована не лише на вирівнювання поточних конкурентних умов, а й на «ставку на майбутнє» – підтримку секторів, де країна прагне закріпити технологічне лідерство. По-друге, штучний інтелект та автоматизація змінюють характер потрібної промислово-політичної підтримки: традиційна зайнятість у переробній промисловості скорочується, що загострює протиріччя між завданнями технологічної модернізації і збереженням «якісних робочих місць» [3; 9].

Для України цифровий вимір промислової політики є особливо значущим. Вітчизняний технологічний сектор – один з найстійкіших під час війни: за деякими оцінками, він формує близько 3,4% ВВП і зберіг більшість свого потенціалу навіть після 2022 р [57]. Інтеграція цього потенціалу в промислову трансформацію через цифровізацію виробничих процесів, розвиток кіберфізичних систем для оборонної промисловості і формування власних технологічних платформ є одним із нечисленних сценаріїв, де Україна має реальну можливість перейти до вищого технологічного укладу без тривалого «наздоганяння» у традиційних секторах.

Синтезуючи аналіз нових парадигм і глобальних трендів у промисловій політиці, можна сформулювати декілька принципів. По-перше, відмова від Вашингтонського консенсусу є не просто академічною позицією – вона відображена в конкретних рішеннях найпотужніших економік світу: США вкладають 280 млрд дол. у розвиток напівпровідникової промисловості, 370 млрд дол. у зелену

трансформацію; ЄС спрямовує 723,8 млрд євро через Фонд відновлення та стійкості з прямою прив'язкою до промислових пріоритетів. [3; 9].

По-друге, «місіонерська» логіка М. Маццукато є природно застосовною до контексту поствоєнного відновлення. Замість дискусії «які сектори підтримувати?» продуктивнішим є формулювання суспільних місій: відбудова зруйнованої критичної інфраструктури, технологічна самодостатність оборонно-промислового комплексу, декарбонізація металургії для відповідності вимогам вуглецевого прикордонного механізму. Ці місії визначають не конкретні підприємства-реципієнти, а суспільні вимоги до результату і відкривають простір для всіх суб'єктів, здатних ці результати забезпечити [50].

По-третє, пошуковий процес нової промислової політики потребує відповідних інституційних форм. Р. Джухас, Н. Лейн та Д. Родрік підкреслюють: сучасна промислова політика є «динамічною, ітеративною співпрацею між урядом і фірмами в переслідуванні більш дифузного набору цілей» [3, с. 238]. Практична реалізація нової промислової парадигми вимагає не копіювання конкретних інструментів корейської або японської моделі, а побудови відповідних інституційних рамок публічно-приватної співпраці, наприклад, галузевих рад, проектних офісів, механізмів зворотного зв'язку тощо. Такі інституції дозволяють генерувати необхідне знання зсередини взаємодії держави і виробників.

Висновки до розділу II

Дослідження моделей промислової політики Південної Кореї, Японії та ЄС виявило принципову неоднорідність успішних підходів. Корейська модель ґрунтувалась на жорстких умовах підтримки чеболів, де пільгові кредити надавались в обмін на досягнення конкретних показників виробництва та експорту, а загроза відкликання фінансування слугувала механізмом дисциплінування приватного бізнесу. Японська модель спиралась на принципово інший механізм кооперативної конкуренції, де фірми-конкуренти об'єднувались у консорціуми під координацією МІТІ для проведення досліджень, після чого конкурували на ринку готових

продуктів. Промислова політика ЄС еволюціонувала від галузевої координації секторів стратегічних ресурсів у 1950-х до комплексного горизонтального підходу, а у 2020-х повернулась до вертикальних елементів у відповідь на геополітичні виклики та зелений перехід. Спільним знаменником усіх трьох успішних моделей є не конкретний тип інструментів, а здатність держави вибудовувати ітеративний, результатно-орієнтований діалог із промисловістю в умовах достатньої інституційної спроможності.

Дослідження Д. Аджемоглу, С. Джонсона та Дж. Робінсона, підтверджений аналізом поділу Кореї як «природного експерименту», свідчить, що відмінності в інституційному устрої є першопричиною різних траєкторій розвитку. Південна Корея демонструє, що авторитарний режим може поєднуватись з інклюзивними економічними інституціями та ринковими стимулами, але стійкий розвиток забезпечив саме перехід до демократичних інституцій у 1980-х, а не авторитарна фаза.

Аналіз глобальних трендів засвідчив, що реабілітація промислової політики відбулась через формування нової парадигми, де держава виступає організатором пошукового процесу в умовах розсіяного знання. Концепція підприємницької держави М. Маццукато переосмислила роль публічних інвестицій як першоджерела проривних інновацій, а місіонерська логіка запропонувала організувати промислову підтримку навколо суспільних цілей, а не секторів. Геополітизація промислової політики, втілена у промислових законах США та ЄС, перетворила промислову стратегію на інструмент національної безпеки і відкрила для України стратегічне вікно можливостей через її запаси критичної сировини та оборонно-промисловий потенціал.

РОЗДІЛ III. НОВА ПРОМИСЛОВА ПОЛІТИКА УКРАЇНИ

3.1 . Аналіз сучасної промислової політики в Україні

Україна, що обирає євроінтеграційний шлях, діє в середовищі, де активна промислова політика є не відступом від ринкових принципів, а їхнім сучасним виразом. Приклади післявоєнних відновлень Японії та Південної Кореї, трансформація промислової політики ЄС задають логіку розробки нової промислової політики України, де інституційна реформа є не передумовою, а невід’ємним компонентом самої промислової політики. План промислової політики повинен враховувати не лише розвиток промисловості всередині країни, а й місце України в глобальних ланцюгах постачання, збільшення доданої вартості, відповідати принципам та нормам ЄС і враховувати глобальний політичний та безпековий контекст.

У червні 2022 року Україна отримала статус кандидата на членство в ЄС, а у червні 2024 року розпочались офіційні переговори про вступ [58]. Для промислового сектору це означає не лише зміну торговельних правил, а й системну трансформацію всього регуляторного, інституційного та промислово-політичного ландшафту. Промислова політика є частиною Кластеру 2 «Внутрішній ринок» переговорного процесу і охоплює Главу 20 «Підприємництво та промислова політика». У квітні 2025 року, 28-29 квітня, в Брюсселі відбувся офіційний скринінг відповідності українського законодавства *acquis* ЄС за Главою 20. Україна успішно пройшла скринінг, представивши прогрес за ключовими напрямками: розвиток промислових екосистем, впровадження принципів розумної спеціалізації, підтримка зеленої трансформації виробництва, розвиток малого та середнього підприємництва (МСП), кластерна політика, декарбонізація металургії [59, 60]. Станом на вересень 2025 року скринінговий процес по всіх Главах було завершено [58]. Проте «успішний скринінг» є лише першим кроком, що підтверджує розуміння вимог *acquis communautaire*, але не є підтвердженням повної відповідності. Реальна відповідність

вимагатиме глибокої інституційної, законодавчої та практичної трансформації, масштаб якої розкривається нижче. Для коректного розуміння цих вимог необхідно спочатку окреслити саму логіку еволюції промислової політики ЄС від її витоків до сучасної парадигми «подвійного переходу».

Аналіз сучасної промислової політики України неможливий без розуміння довгострокової траєкторії деіндустріалізації, що розгорталась протягом останніх трьох десятиліть і досягла критичного рівня внаслідок збройної агресії росії. Ця траєкторія є структурною, що визначає як масштаб нинішніх викликів, так і обмежені можливості для відповіді на них.

Відправною точкою є 1991 рік. На момент здобуття незалежності у 1991 р. промисловий сектор України був одним із найбільших у Східній Європі як в абсолютних показниках, так і за часткою у ВВП [30 с. 6]. Наприкінці 1990 р. в країні функціонувало 7,9 тис. промислових підприємств із загальною чисельністю зайнятих 7,1 млн осіб [8, с. 76]. Номенклатура промислової продукції охоплювала ракетно-космічну техніку («Південмаш»), авіаційну промисловість (Ан-124 «Руслан», Ан-225 «Мрія»), суднобудування («Чорноморський завод»), енергетичне машинобудування («Турбоатом») – виробництва, що мали стратегічне значення не лише для радянської, а й для глобальної економіки [8, с. 70]. Руйнування централізованого планування та розрив ланцюгів доданої вартості спричинили катастрофічний спад: до 1998 року українська промисловість виробляла лише 30% від доданої вартості 1991 року [30, с. 6]. Цей спад є одним із найтяжчих структурних шоків в економічній історії України.

Подальний розвиток промислового виробництва характеризувався циклічними коливаннями. Упродовж 1991-2020 років динаміка ВВП та обсягів промислового виробництва демонструвала яскраво виражені фази підйому і спаду з критичними точками падіння у 1999, 2009 та 2015 роках. Максимальних значень ВВП досягав у 2008 році (179,82 млрд дол.) та 2013 році (183,31 млрд дол.), тоді як кожне наступне потрясіння – глобальна криза 2008-2009 років, анексія Криму та початок російської агресії на Донбасі у 2014 році, пандемія COVID-19 – відкочувало

відновлення назад [8, с. 73]. Для візуального відображення, динаміку ВВП подано на рисунку 3.1.



Рисунок 3.1. Динаміка ВВП України 1992-2024 рр.

Джерело: складено автором на основі [61]

Принципово важливим є порівняльний вимір: ВВП Польщі з 1991 до 2025 року зріс у понад три рази з урахуванням інфляції, тоді як частка промисловості у її ВВП залишалась стабільною на рівні 15-20% [30, с. 6]. Натомість частка промисловості у ВВП України скоротилась із 28% у 2006 році до 20% у 2013–2014 роках і до 2025 року не зросла. Показово, що у 2009 році, внаслідок світової кризи, падіння ВВП в Україні склало 15,1%, а промислової продукції – 21,9%, тоді як у Німеччині аналогічні показники становили 4,9% і 16,9% відповідно [6, с. 226] – різниця, що відображає вищу вразливість сировинно орієнтованої економіки до зовнішніх шоків.

Ключова системна проблема цього тридцятилітнього періоду полягає не у відсутності намірів, а у хронічному розриві між проголошеними стратегіями і їхньою реалізацією. Програми промислової політики приймалися у 1996, 2003, 2008,

2013 роках, однак жодна з них не була виконана. Головною причиною зафіксованого провалу є «відсутність ефективного організаційного та економічного механізму управління державними програмами» [8, с. 70]. З точки зору теорії промислової політики, це є прямим проявом низької державної спроможності (параметра ϕ у моделі Д. Родріка), що робить будь-яку промислово-політичну інтервенцію субоптимальною незалежно від її формального дизайну [3, с. 225].

Підтримка, яку держава надавала промисловості, носила переважно вертикальний і реактивний характер: надавалися податкові пільги окремим галузям, пряма фінансова підтримка «чутливих» підприємств із соціальних міркувань, субсидування вугільної галузі. Така підтримка «не стимулювала реструктуризацію та розвиток проблемних галузей, а навпаки, консервувала їх проблеми» [62, с. 3]. Інвестиції у промисловість становили лише близько 30% від загального обсягу інвестицій в економіку, причому більше половини з них забезпечувалось підприємствами з власних коштів [6, с. 34]. Для порівняння: інвестиції у основний капітал в Україні у 2013 році склали 17% ВВП, тоді як у Південній Кореї цей показник сягав 30%, Китаї – 47% [62, с. 5]. Ці цифри ілюструють не просто різницю в обсягах – вони відображають принципово різний тип відносин між державою, приватним капіталом та виробничим сектором.

Повномасштабне вторгнення Росії у лютому 2022 року радикально загострило накопичені структурні проблеми. Обсяги промислового виробництва впали на понад третину порівняно з і так уже недостатньо продуктивним рівнем 2021 року, ВВП скоротилось на 28,8% (за даними Світового банку ВВП впав із 199,7 млрд дол. до 161,99 млрд дол.) [61]. Руйнування «Азовсталі» та металургійного комбінату імені Ілліча лише за кілька місяців знищило 40% української металургії. Виробництво металів, будівельних матеріалів і хімікатів знизилось більш ніж на 60%, а частка переробної промисловості у ВВП впала до шокуючого історичного мінімуму – 7% [30, с. 11]. За Європейським інноваційним табло 2024 р. Україна залишається у групі «Emerging Innovators» – найнижчій інноваційній групі серед 38 охоплених країн, що є погіршенням порівняно з «останнім місцем» у виданні 2021 р.

з оцінкою 33,6 бали зі 180 можливих [8, с. 71]. Незважаючи на певне покращення показника (+3,7 п.п. з 2017 р. до 2024), Україна продовжує суттєво відставати від середнього значення цього показника по країнах ЄС за методологією Європейського інноваційного табло [63, с.105].

Водночас поствоєнний контекст формує якісно нові умови для промислової політики. Витрати на НДДКР в Україні у 2024 році становили лише 0,37% ВВП (у порівнянні з 4,94% у Південній Кореї та 3,15% у Німеччині) [64]. Норма внутрішніх заощаджень залишається критично низькою для запуску моделі зростання через накопичення капіталу. Інституційне середовище, попри реформи останніх років, зберігає ознаки екстрактивності у розумінні Д. Аджемоглу та Дж. Робінсона: високу корупцію, слабкий захист прав власності, непередбачуваність регуляторного середовища. Разом із тим, саме воєнний контекст усунув один із ключових бар'єрів – ідеологічний опір промисловій політиці: «в умовах агресії проти України та потреб безпеки й виживання промислова політика набула нового значення» [30, с. 4].

Підсумовуючи, варто відзначити, що сучасна промислова політика в Україні може бути охарактеризована через три взаємопов'язані виміри:

1. *Структурний* (три десятиліття деіндустріалізації залишили Україну з домінуванням сировинних секторів, хронічним недоінвестуванням у НДДКР та людський капітал, зношеними основними фондами.)
2. *Інституційний* (розрив між проголошеними стратегіями і їхньою реалізацією є системним наслідком низької державної спроможності та екстрактивності інституційного середовища.)
3. *Воєнний* (повномасштабне вторгнення не лише поглибило структурні деформації, а й створило принципово новий контекст, у якому промислова політика є вже не питанням розвитку, а питанням виживання та відновлення суверенітету. Саме він задає цей контекст задає логіку аналізу зовнішніх моделей і розробки стратегічних рекомендацій.)

3.2. Інституційне забезпечення вітчизняної промислової політики

Аналіз, здійснений у підрозділах 1.2 і 3.1, встановив, що інституційне середовище є структурною детермінантою ефективності промислової політики. Параметр ϕ у моделі Д. Родріка відображає вартість втручання, обернено пропорційну державній спроможності, і безпосередньо визначає, чи генерує промислова підтримка позитивний ефект, чи лише перерозподіляє ренту на користь пов'язаних з владою груп [3, с. 225]. Від рівня цього параметра залежить не лише вибір конкретних інструментів промислової політики, а й сама доцільність масштабного втручання до завершення ключових інституційних реформ. Тому дослідження інституційного стану є не допоміжним, а центральним завданням цього підрозділу.

Операціоналізацію інституційної якості забезпечують Світові індикатори врядування Світового банку, що охоплюють шість вимірів і 214 економік за 1996-2023 рр. Порівняння динаміки WGI-індикаторів для України з даними Польщі як країни-орієнтира, а також Індекс сприйняття корупції Transparency International (ІСК) систематизовано у таблиці 3.1.

Таблиця 3.1

Динаміка WGI-індикаторів та ІСК України

Індикатор WGI (0–100)	2005	2010	2014	2019	2023	2014–2023 зміна	Польща 2023
Ефективність уряду	35,1	33,8	38,9	42,1	44,7	+5,8	72,1
Верховенство права	27,6	22,5	24,2	27,4	28,1	+3,9	66,3
Контроль корупції	22,5	16,3	18,2	22,6	23,5	+5,3	60,1
Якість регулювання	37,2	35,6	37,7	46,2	49,2	+11,5	68,8
Підзвітність та голос	38,9	37,1	32,5	40,6	42,3	+9,8	71,2
ІСК (0–100)	26	25	25	30	35	+10	54

Джерело: складено автором на основі [20].

Таблиця 3.1 виявляє кілька принципових закономірностей. По-перше, найшвидший прогрес зафіксовано за показником якості регулювання +11,5 п.п. за 2014-2023 рр. Це відображає реальне просування у дерегуляції та гармонізації законодавства з *acquis* ЄС, підтверджене успішним скринінгом Глави 20 у квітні 2025 р. [7]. По-друге, верховенство права і контроль корупції зростали значно повільніше, зафіксувавши лише +3,9 і +5,3 п.п. відповідно. Це є класичним виявом інституційної пастки, яку Норт описує через концепцію залежності від шляху: формальне законодавство змінюється швидше, ніж реальні практики правозастосування [10, с. 113]. По-третє, розрив між Україною та Польщею залишається значним за всіма показниками, і найбільшим він є саме за верховенством права і контролем корупції — 38 і 37 п.п. відповідно. Разом із тим ІСК Польщі у 2000 р. за наявними оцінками становив близько 35 балів і це саме стільки, скільки Україна має у 2024 р. Це означає, що дистанція є реалістично подоланною, але потребує системних реформ на горизонті 15–20 років.

Окремим критичним виміром є стан фінансових ринків як механізму трансформації заощаджень у промислові інвестиції. Ринок корпоративних облігацій в Україні залишається нерозвиненим: підприємства фінансуються переважно за рахунок банківських кредитів і власних коштів, тоді як небанківські фінансові інструменти з горизонтом понад 5-7 років фактично відсутні. Пілявоз та ін. фіксують суттєве скорочення ринку корпоративних цінних паперів, що обмежує здатність реального сектору залучати довгострокові ресурси [64]. Норма внутрішніх заощаджень у 2024 р. опустилась до -0,3% ВВП, тоді як у довоєнному 2021 р. вона становила 13,1% за даними Світового банку [66]. Для промислової політики це має пряме наслідкове значення: навіть правильно розроблені інструменти підтримки не матимуть системного мультиплікативного ефекту, поки фінансові ринки не забезпечують ефективну трансформацію заощаджень у продуктивні інвестиції.

Водночас існують виміри, що демонструють значно кращу динаміку і є реальними точками опори для нової промислової політики. Система публічних

закупівель ProZorro є однією з найбільш прозорих у регіоні. Цифровізація державних послуг через Дію суттєво знизилася транзакційні витрати для бізнесу. Успішний скринінг Глави 20 у 2025 р. засвідчив системність прогресу в адаптації промислово-регуляторного законодавства до стандартів ЄС, а приєднання до програм «Горизонт Європа» відкрило вітчизняним дослідникам і підприємствам участь у спільних дослідницьких проєктах [7]. Оборонно-промисловий комплекс, що вимушено адаптувався до умов повномасштабного вторгнення, демонструє нові практики організаційної ефективності і децентралізованого прийняття рішень, що є природним прообразом тих інституційних форм, які необхідні для ефективної промислової політики [30, с. 11]. Ці позитивні сигнали не нівелюють загальний інституційний дефіцит, але свідчать про те, що рух у правильному напрямку вже відбувається.

Глибший погляд на інституційний стан України виявляє принципову асиметрію, яку неможливо пояснити лише кількісними індикаторами. Верховенство права і контроль корупції ростуть повільніше, ніж якість регулювання – незважаючи на те, що всі три виміри отримують увагу реформаторів одночасно. Д. Норт пояснює цей феномен через різні швидкості змін формальних і неформальних інституцій: неформальні обмеження (норми поведінки, традиції, кодекси ділової репутації) «беруть свій початок у суспільно передаваній інформації як частині спадщини, котру називаємо культурою» і змінюються значно повільніше, ніж офіційні правила [10, с. 52–53, 113]. Дж. Ходжсон розвиває цю думку через концепцію «зворотній причинно-наслідковий вплив інституцій на індивіда» (reconstitutive downward causation), яка показує, що інституції формують індивідуальні преференції і культурні норми так само, як норми формують інституції, утворюючи систему взаємного формування [67, с. 400]. Саме ця взаємообумовленість пояснює, чому зміна антикорупційних законів не автоматично змінює корупційні практики. Закон змінює формальне правило, але не культурну матрицю, яка визначає ставлення до його виконання.

Зазначена проблема спонукає до розробки нового аналітичного конструкту, що міг би охопити обидва виміри одночасно. Традиційний поділ на «інституції» і «культуру» виявляється методологічно недостатнім, оскільки насправді йдеться про дві прояви однієї системи, які не можуть існувати окремо. Культура без інституцій не має механізму примусового виконання, а інституції без культурного підґрунтя не мають ані суспільного визнання, ані реального дотримання. Е. Фелпс у нобелівській лекції (2006) встановив зв'язок між культурними цінностями, зокрема, ставленням до ініціативи, відповідальності і задоволення від роботи та економічним динамізмом країни, не стверджуючи при цьому, що одне завжди визначає інше [68, с. 359]. Це є важливим нюансом: не «культура визначає інституції» і не навпаки, а система з двома шляхами взаємного впливу, які діють з різною швидкістю. Культурні цінності змінюються повільно, передаючись від покоління до покоління, а формальні правила можна змінити швидше, але не миттєво і не без опору з боку усталених практик.

На основі синтезу теоретичних позицій Д. Норта, Дж. Ходжсона і Е. Фелпса пропонується ввести концепт інституційно-культурного континууму зростання. Під ним розуміється нерозривна система взаємного впливу, в якій культурні норми формують неписані правила гри, що стають основою для формальних інституцій, тоді як самі інституції з часом поступово змінюють культурні практики через зворотний вплив. Обидва компоненти є нероздільними, а їхня взаємодія утворює систему з двома петлями зворотного зв'язку різної швидкості. Різниця у цих швидкостях пояснює, чому просте копіювання формальних правил успішних країн без урахування культурного середовища дає непередбачувані результати.

Для промислової політики України концепт інституційно-культурного континууму має пряме практичне значення. Він пояснює, чому реформи, зосереджені виключно на формальному законодавстві дають менший ефект, ніж очікується. Розрив між темпом зростання якості регулювання (+11,5 п.п.) і темпом зростання верховенства права (+3,9 п.п.) за 2014–2023 рр. є кількісним виразом цього феномену. Перший індикатор відображає переважно зміни формальних правил, а другий – реальні практики правозастосування, що залежать від обох рівнів

континууму. Тому ефективне інституційне забезпечення промислової політики потребує паралельної роботи на обох рівнях, а саме антикорупційних реформ і судової незалежності на рівні формальних інституцій, а також розбудови університетсько-бізнесових платформ, STEM-освіти і культури підприємницького ризику на рівні культурного підґрунтя [7; 30, с. 11].

Повоєнний контекст відкриває специфічне вікно можливостей для прискорення інституційної трансформації на обох рівнях одночасно. Д. Аджемоглу та Дж. Робінсон показують, що перехід до інклюзивних інституцій нерідко відбувається у критичних вузлових моментах, коли зовнішні шоки послаблюють опір екстрактивних еліт і відкривають простір для системних змін [19, с. 107–108]. Повномасштабне вторгнення змінило суспільний запит на доброчесність, зменшило толерантність до корупції і посилило розуміння ефективних інституцій як умов виживання. Водночас зовнішній тиск через євроінтеграційний процес є одним з найдієвіших механізмів інституційної трансформації. Вимоги Кластеру 1 про верховенство права є обов'язковою умовою для просування у переговорах за всіма іншими главами. Польська траєкторія зростання підтверджує, що поєднання внутрішнього суспільного запиту і зовнішнього євроінтеграційного тиску є ефективною моделлю трансформації інституційно-культурного континууму.

3.3. Макроекономічні детермінанти нової промислової політики в Україні

У підрозділі 3.1 та 3.2 було описано інституційні рамки та важливість фактору культури зростання для формування промислової політики. Також розкрито теоретичну концепцію Д. Родріка, яка дозволяє визначити наскільки ефективним буде державне втручання за певного рівня інституційного розвитку. Однак інституційне середовище саме по собі не є достатнім для повного розуміння детермінантів промислової політики. Воно формує пояснює умови реалізації, але не механізм, через який ці умови перетворюються на економічне зростання, головним

кількісним показником якого є ВВП на душу населення. Саме для розуміння цього механізму необхідно побудувати комплексний підхід до дослідження чинників, що впливають на ВВП на душу населення.

Синтез теорій, що були розглянуті в розділах I та II дозволяє вибудувати причинно-наслідковий ланцюг, у якому кожна ланка є одночасно результатом попередньої і передумовою наступної. Цей ланцюг є теоретичним стрижнем концепції нової промислової політики України, що був сформований і вдосконалений аналізуючи досвід економічного зростання Японії, Південної Кореї, країн ЄС та праць нобелівських лауреатів, і може бути схематично подано у такому вигляді:

Інституційно-культурний континуум → підприємництво → внутрішні заощадження → внутрішні інвестиції → інновації → сукупна факторна продуктивність (СФП) → ВВП на душу населення

Для післявоєнної України причинно-наслідковий ланцюг пояснюється так: без відновлення інституційно-культурного середовища не відновиться підприємницька активність, без якої не відновляться заощадження і продуктивні інвестиції, без яких не зросте СФП, без якої не відновиться ВВП на душу населення незалежно від обсягу зовнішньої фінансової допомоги.

Відправною точкою ланцюга є інституційно-культурний континуум, концепт якого розгорнуто у підрозділі 3.2. Його роль є подвійною. По-перше, він визначає стимули до підприємницької активності через рівень трансакційних витрат і ступінь захисту прав власності. Д. Норт показав, що інституції структурують стимули таким чином, що одним підприємцям вигідніше займатись продуктивною діяльністю, а іншим пошуком ренти. Саме цей вибір визначає загальний рівень продуктивності економіки [10, с. 89–90]. По-друге, інституційно-культурний континуум формує культурне підґрунтя підприємницької активності через систему цінностей. Е. Фелпс у нобелівській лекції показав зв'язок між культурними атрибутами, зокрема цінуванням ініціативи, готовністю до ризику і задоволенням від змістовної роботи, та динамізмом економіки, що вимірюється через оновлення фірм, патентування і

ефективність НДДКР [68, с. 359]. В Україні, де контроль корупції за індикатором WGI становить лише 23,5 зі 100, значна частина підприємницької енергії відволікається у рентоорієнтований напрям, знижуючи сукупну продуктивність незалежно від рівня інших параметрів.

Другою ланкою є підприємницька активність як механізм перетворення культурно-інституційного потенціалу на реальний економічний процес. Дж. Ходжсон, аналізуючи концепцію Дж. Мокіра, показує, що підприємець є носієм практичного знання, яке перетворює наукові відкриття на виробничі технології і продукти, і що саме через цю функцію підприємництво є центральною ланкою між культурою зростання і реальним виробництвом [12, с. 161]. В Україні підприємництво виявило безпрецедентну стійкість, адаптивність та креативність у боротьбі з викликами, що спричинило повномасштабне вторгнення. Оборонна промисловість демонструє здатність до адаптації і технологічних інновацій в умовах повномасштабного вторгнення [30, с. 12]. Це свідчить про те, що культурний і підприємницький потенціал в Україні існує й питання полягає у формуванні інституційних умов для його масштабування.

Третьою ланкою є норма заощаджень як фінансова основа промислових інвестицій. У моделі Р. Солоу параметр s є прямим детермінантом рівноважного стаціонарного стану Y^* , у якому вищий s забезпечує більший запас капіталу на одного ефективного працівника і відповідно вищий рівень добробуту.

$$Y^* = \left(\frac{s}{n+g+\delta} \right)^{\frac{\alpha}{1-\alpha}} * A_0 * e^{gt},$$

де Y^* — рівноважний ВВП на душу населення, s — норма заощаджень, n — темп приросту населення, g — темп технологічного прогресу, δ — норма амортизації, α — частка капіталу в доході, A_0 — початковий рівень технологій; e^{gt} — експонента, що показує вплив накопичених технологій у часі.

Для України ситуація є критичною. Норма внутрішніх заощаджень скоротилась з 13,1% ВВП у 2021 р. до від'ємних значень у 2024 р. і становить -0,3%

за даними Світового Банку [66]. При від'ємному s рівноважний стаціонарний стан у моделі Р. Солоу фактично не існує без постійного зовнішнього фінансування, що робить відновлення заощаджень першочерговим завданням. Цю відновлювальну функцію забезпечують три механізми. Перший – зростання доходів населення і підприємств у мирний час через підвищення продуктивності. Другий – запровадження накопичувальних пенсійних фондів. Третій – розвиток ринку корпоративних облігацій як каналу трансформації заощаджень у довгострокові промислові інвестиції.

Четвертою ланкою є внутрішні інвестиції як механізм нагромадження капіталу. Принципово важливо розрізнити два типи інвестицій за їхнім впливом на СФП. Звичайні капіталовкладення у фізичний капітал, зокрема обладнання, будівлі та інфраструктуру, підвищують запас капіталу K і рухають економіку до стаціонарного стану, але не змінюють самого рівня технологічного розвитку A . Натомість інвестиції в НДДКР, освіту і технологічну модернізацію впливають безпосередньо на A і саме через цей канал визначають довгострокову траєкторію зростання в моделях ендогенного зростання [69]. Як було розглянуто в розділі II, досвід Японії є переконливим свідченням цього механізму. Частка валових інвестицій у ВВП зросла з 14,4% у 1950 р. до 38,6% у 1970 р., і саме це масштабне нагромадження капіталу у поєднанні зі стратегічним управлінням технологічними трансферами через МІТІ забезпечило японське економічне піднесення. У підрозділі 2.2 було показано, що фірми з придбаними іноземними технологіями демонстрували на 33,1% вищу СФП і на 33,9% вищу продуктивність праці порівняно з фірмами без таких придбань у 1970 р..

П'ятою ланкою є інновації як безпосередній механізм, що вплине на підвищення СФП. Саме в цій ланці інвестиції перетворюються на нові технології, продукти і виробничі процеси, що підвищують ефективність використання всіх факторів виробництва. К. Айгінгер і Д. Родрік підкреслюють, що нова промислова політика ставить у центр не сектори або обсяги виробництва, а саме інновації і трансформацію моделі зростання від нагромадження капіталу до підвищення

продуктивності [9, с. 191]. Для України особливе значення мають інновації у сфері технологій подвійного використання, де оборонний і цивільний попит збігаються. Зокрема, у сферах дронів, кіберзахисту, засобів зв'язку і матеріалознавства Україна вже має конкурентні розробки, що можуть стати основою для ширшої промислової трансформації після завершення активних бойових дій [30, с. 12-13].

Шостою ланкою є зростання сукупної факторної продуктивності. Цей показник відображає ефективність використання всіх факторів виробництва і не зводиться ані до фізичного капіталу, ані до праці. П. Ромер показав, що знання є невичерпним фактором виробництва, а тому інвестиції в НДДКР мають зростаючу, а не спадну граничну продуктивність [69].

Кінцевою ланкою є зростання ВВП на душу населення як інтегральний вимір добробуту. У моделі Солоу рівноважний стан Y^* є функцією норми заощаджень s , норми вибуття капіталу δ , темпу приросту населення n і темпу технологічного прогресу g . Нелінійна залежність Y^* від параметрів моделі є суттєвою, зростання s від 0% до 7% дає непропорційно більший ефект на рівноважний стан, ніж зростання від 20% до 27%, що робить відновлення норми заощаджень першочерговим завданням саме в умовах поточного стану України. Водночас параметр g є єдиним, що забезпечує необмежене довгострокове зростання. У моделях ендогенного зростання саме він визначає, чи рохується економіка до стаціонарного стану, чи продовжує зростати і після його досягнення. Параметр g визначається як середньорічний логарифмічний приріст індексу СФП. Для наших розрахунків візьмемо десятирічний термін 2013–2023 рр. на основі змінної $rtfpa$ з Penn World Tables 11.0 [23]. Розрахунок здійснено за формулою середньорічного логарифмічного приросту:

$$g = \frac{\ln TFP_{t2} - \ln TFP_{t1}}{t2 - t1} = \frac{\ln TFP_{2023} - \ln TFP_{2013}}{2023 - 2013} = \frac{\ln(0,76040) - \ln(0,91220)}{10} = -0,018$$

Щодо параметра темпу приросту населення n , слід зазначити, що починаючи з 24 лютого 2022 р. Державна служба статистики України не оприлюднює офіційних демографічних даних. З огляду на це у дослідженні застосовано змінну pop з Penn

World Tables, а темп приросту розраховано аналогічним чином як середньорічний логарифмічний приріст за десятирічний період:

$$n = \frac{\ln(n)_{t_2} - \ln(n)_{t_1}}{t_2 - t_1} = \frac{\ln(n)_{2023} - \ln(n)_{2013}}{2023 - 2013} = \frac{\ln(37,732836) - \ln(46,12677)}{10} = -0,02$$

Норму амортизації δ взято безпосередньо з бази Penn World Tables, де для України станом на 2023 р. вона становить 0,0257. Оскільки актуальніших верифікованих даних не існує, використовується останнє доступне значення. Зміна цього показника у короткостроковому горизонті є несуттєвою для кінцевих результатів розрахунку.

Частку капіталу у доході α розраховано через частку оплати праці у ВВП (змінна *labsh* – share of labour compensation in GDP at current national prices). За даними Penn World Tables, у 2023 р. в Україні *labsh* = 0,5584, звідси:

$$\alpha = 1 - 0,5584 = 0,4416;$$

Початковий рівень технологічного прогресу A_0 прив'язано до 2023 р. як базового року. За даними Penn World Tables, $A_{2023} = 0,7604$.

За отриманими значеннями параметрів знаменник формули рівноважного доходу набуває такого вигляду:

$$n + g + \delta = -0,02 + (-0,018) + 0,0257 = -0,0123$$

Отриманий від'ємний знаменник є кількісним виразом критичного стану економіки України у воєнний період. Модель Солоу висуває фундаментальну вимогу $n + g + \delta > 0$, і порушення цієї умови означає, що рівноважний стаціонарний стан фактично не існує. Економіка за таких параметрів не наближається до рівноваги, а перебуває на траєкторії структурного скорочення виробничої бази. Це не є свідченням неминучого колапсу, проте математично підтверджує, що за збереження поточних параметрів жодна норма заощаджень не здатна забезпечити стабілізацію капіталу на сталому рівні.

Водночас важливо розмежувати структурні і тимчасові складники цього результату. Від'ємне значення g відображає руйнування виробничої бази, відтік

кваліфікованих кадрів і розрив виробничих ланцюгів внаслідок повномасштабного вторгнення. Ці процеси є реальними, однак принципово зворотними при послідовній реалізації відповідної промислової і технологічної політики. Від'ємне n фіксує масову вимушену еміграцію 2022–2023 рр. і демографічні втрати, зумовлені збройною агресією. Від'ємна норма заощаджень s є характерною рисою воюючих економік, де поточне споживання підтримується переважно за рахунок зовнішньої допомоги, а не власних внутрішніх ресурсів.

Хоча модель Солоу-Свона має суттєвий недолік, а саме визначення параметру технологічного прогресу як екзогенного чинника, вона слугує відправною точкою для окреслення базових чинників на які повинна опиратися промислова політика. Обмеженість базової моделі Солоу у контексті аналізу промислової політики полягає в екзогенному характері технологічного прогресу. Сукупна факторна продуктивність зростає із заданим постійним темпом, що унеможлиблює кількісну оцінку впливу інституційних змін та державних інвестицій на технологічну траєкторію. Через екстремальний шок, який отримала економіка України, базова неокласична теорія ламається. Математичний знаменник моделі Солоу стає від'ємним, що унеможлиблює знаходження рівноважного стану. Для вирішення цього проблемного питання методологічно виправданим є перехід до моделей ендогенного зростання.

Щоб змоделювати потенційний рівень ВВП на душу населення у 2035 році на основі причинно-наслідкового ланцюга, статичне рівняння моделі Солоу-Свонна не буде доречним. Потрібно побудувати динамічну сценарну модель, де параметри s та g не є заданими ззовні константами, а змінюються з часом залежно від якості інституцій. Параметр n також динамічний та сьогодні є вкрай непередбачуваним через неможливість очного підрахунку кількості населення. Також складність моделювання впливу детермінантів промислової політики на ВВП на душу населення полягає в тому, що бойові дії ще не завершено і прогнозувати коли це буде неможливо. Проте нині можливо структурувати таке моделювання для подальшого використання через періодизацію прогнозу. Пропонується модель розбити на три фази з різними умовами:

1. Перша фаза – вживання. Параметри s , n , g залишаються від’ємними або близькими до нуля. Продовження бойових дій, капітал руйнується, ВВП тримається на зовнішній допомозі.
2. Друга фаза – відновлювальне зростання. У цій фазі спрацює ефект низької бази. Норма заощаджень s поступово виходить в плюс завдяки припиненню бойових дій та початком інституційної реформи, а також, часткове повернення громадян. Знаменник $n + g + \delta$ стає додатним.
3. Третя фаза – ендегенне зростання. На цьому етапі проявиться робота причинно-наслідкового ланцюга, адже інституції дозволять збільшити норму внутрішніх заощаджень, направити їх у внутрішні інвестиції та стимули інвестицій у НДДКР покажуть зростання продуктивності. Технологічний прогрес стане головним драйвером.

3.4. Стратегічні напрями нової промислової політики України в умовах повоєнного відновлення

Розгорнутий причинно-наслідковий ланцюг дозволяє перейти від теоретичного конструкту до конкретної архітектури промислової політики. Кожна ланка ланцюга відповідає певному рівню промислової політики, що адресує специфічний тип провалу ринку або інституційного дефіциту. Така концепція слугує за спробу об’єднати кілька ключових моделей економічного зростання в одну формулу, яка може бути застосована саме для України, де існує ряд критичних ринкових провалів, що були спричинені як структурною деградацією, так і наслідками збройної агресії російської федерації.

П. Ромер розробив модель зростання на основі НДДКР, в основі якої лежить концепція неконкурентності та часткової виключності технологічних ідей. Реальний історичний приклад спостерігався в Японії при створенні державно-приватних консорціумів та спільною роботою конкурентних фірм над розробкою технологій під крилом держави. Модель наче розділяє економіку на сектор виробництва кінцевих

благ і дослідницький сектор, що генерує нові знання. Приріст нових технологій описується через залежність від обсягу людського капіталу, задіяного у НДДКР, від існуючого масиву знань і від параметра продуктивності дослідницького сектору δ . Ключовий висновок полягає в тому, що ринковий механізм самостійно генерує субоптимальний рівень інновацій через ефект переливу знань, що обґрунтовує доцільність державного субсидювання науково-містких галузей і STEM-освіти [68].

Ф. Агьон та П. Говітт запропонували шумпетеріанську модель зростання, засновану на концепції вертикальних інновацій і творчого руйнування. На відміну від П. Ромера, де асортимент технологій розширюється горизонтально, у цій моделі кожна нова технологія витісняє попередню, перевершуючи її за продуктивністю у u разів. Фірми інвестують у НДДКР, орієнтуючись на очікувану монопольну ренту від успішної інновації, а швидкість технологічного прогресу залежить від ймовірності її успіху. Модель є особливо релевантною для аналізу структурних зрушень при зміні промислових укладів і безпосередньо пов'язує якість захисту прав інтелектуальної власності та рівень конкуренції на ринку з динамікою СФП [69].

Д. Аджемоглу розширив ендогенну теорію, відмовившись від припущення про нейтральність технологічного прогресу. Його модель спрямованих технологічних змін формалізує вибір інноваторів не лише щодо обсягу інвестицій у НДДКР, а й щодо їхнього напрямку – між технологіями, що підвищують продуктивність праці, і технологіями, що підвищують продуктивність капіталу. На цей вибір впливають два конкуруючі ефекти. Ефект ціни спонукає розробляти технології для дорожчих факторів виробництва. Ефект розміру ринку створює стимули до інновацій для більш поширених факторів. Ця конструкція дозволяє змодельовати, як впровадження автоматизації і рішень Індустрії 4.0 змінює еластичність заміщення між працею і капіталом та розподіл національного доходу в довгостроковій перспективі [70].

Наведені теоретичні моделі ендогенного зростання формують рамку зі стратегічних пріоритетів для нової промислової політики України. Модель спрямованих технологічних змін Аджемоглу обґрунтовує перший рівень, а саме

інституційне і культурне середовище, що визначає напрям, у якому винахідники та інноватори спрямовують свої зусилля. Шумпетеріанська модель Ф. Агіона і П. Говітта обґрунтовує другий рівень – захист прав інтелектуальної власності і підтримку конкуренції як умови технологічного оновлення. Модель П. Ромера обґрунтовує третій рівень – пряму державну підтримку НДДКР як відповідь на систематично занижений приватний рівень інвестицій у знання. Систематизацію трирівневої концепції нової промислової політики України наведено у таблиці 3.2.

Таблиця 3.2

Трирівнева концепція нової промислової політики України

Рівень	Зміст і пріоритети	Ключові інструменти	Теоретичне підґрунтя
Рівень 1. Інституційно-культурний континуум	Формування інклюзивного інституційного середовища. Захист прав власності і обмеження довільного вилучення результатів підприємницьких зусиль. Культивування суспільного ставлення до інновацій і підприємницького ризику як цінностей.	Антикорупційна інфраструктура (НАБУ, САПП, ВАКС). Незалежність судів. STEM-освіта і університетсько-бізнесові платформи. Підтримка стартап-екосистем. Розвиток ринку корпоративних облігацій та недержавних пенсійних фондів.	Д. Аджемоглу та Дж. Робінсон: інклюзивні інституції як первинна умова зростання. Д Норт: зниження трансакційних витрат через інституції. Е. Фелпс: культурні атрибути і економічний динамізм.
Рівень 2. Захист інтелектуальної власності та обмеження монополій	Тимчасові виключні права на результати НДДКР як стимул до інновацій. Перехід знань до суспільного надбання після закінчення строку охорони. Рівні умови конкуренції на ринку.	Реформа патентного законодавства (гармонізація з <i>acquis</i> ЄС). Антимонопольне регулювання цифрових платформ. Державні закупівлі як інструмент формування попиту на інновації.	Д. Норт: патентна система що формує стимули до інновацій. М. Маццукато: державні закупівлі як механізм формування ринку. Д. Родрік: умови та гнучкість державної підтримки як ключовий принцип.
Рівень 3. Стимулювання НДДКР і зростання ТФП	Цілеспрямоване нарощування інвестицій у дослідження і розробки. Публічно-приватні консорціуми у сфері	Підвищення витрат на НДДКР до 2% ВВП до 2030 р. і 3% до 2035 р. Університетські технопарки. Субсидювання з	П. Ромер: знання як невичерпний фактор виробництва. М. Маццукато: держава як творець ринків. Р. Джухас, Н. Лейн та Д. Родрік: принцип «letting

Рівень	Зміст і пріоритети	Ключові інструменти	Теоретичне підґрунтя
	НДДКР. Орієнтація промислової підтримки на підвищення сукупної факторної продуктивності. Обов'язкові умови для отримання субсидій.	прив'язкою до результатів.	losers go» для нової промислової політики.

Джерело: складено автором.

Логіка трирівневої концепції є ієрархічною за черговістю пріоритетів, але не хронологічно послідовною. Три рівні не реалізуються один за одним у часі, а функціонують паралельно, при цьому ефективність кожного наступного рівня критично залежить від прогресу попереднього. Між рівнями існують прямі і зворотні причинно-наслідкові зв'язки. Якісні інституції знижують параметр ϕ у моделі Д. Родріка, що підвищує ефективність субсидій НДДКР на третьому рівні. Водночас успішні програми у сфері НДДКР і зростання доходів підвищують легітимність і ресурсну базу для подальших інституційних реформ першого рівня. Захист інтелектуальної власності другого рівня є сполучною ланкою між ними, адже без надійного патентного захисту приватні стимули до НДДКР на третьому рівні є систематично заниженими, а без конкурентного середовища першого рівня монополії на патенти перетворюються на ренту, а не на стимул до інновацій.

Практична реалізація в умовах повоєнного відновлення вимагає особливої уваги до першого рівня саме тому, що він є передумовою для двох інших. Р. Джугас, Н. Лейн та Д. Родрік наполягають на тому, що сучасна промислова політика є ендогенним явищем інституційного середовища, а не нейтральним набором технічних інструментів [3, с. 220]. Навіть найкраще спроектована система субсидій у сферу, наприклад, НДДКР на третьому рівні не дасть очікуваного ефекту в умовах слабого верховенства права і низького захисту прав власності першого рівня. Водночас повоєнний контекст дозволяє розпочати роботу на всіх трьох рівнях одночасно. Реформа судів і антикорупційної системи, гармонізація патентного законодавства з *acquis* ЄС і запуск перших публічно-приватних консорціумів у сфері

оборонних технологій подвійного використання є паралельними, а не послідовними завданнями.

Висновки до розділу III

Оцінка стану інституційного забезпечення на основі Worldwide Governance Indicators і Індексу сприйняття корупції Transparency International виявила принципову асиметрію між темпами формальних і неформальних інституційних змін. За 2014-2023 рр. якість регулювання зросла на 11,5 п.п., тоді як верховенство права і контроль корупції покращились лише на 3,9 і 5,3 п.п. відповідно. Ця розбіжність є кількісним виразом концепту інституційно-культурного континууму, розробленого на основі синтезу теоретичних позицій Д. Норта, Дж. Ходжсона і Е. Фелпса. Різниця у швидкостях змін формальних і неформальних інституцій пояснює, чому навіть ретельно спроектовані реформи законодавства дають менший ефект, ніж очікується, якщо культурне підґрунтя для їхнього виконання ще не сформовано. Цей висновок має пряме практичне значення: реформування промислової політики неможливо звести лише до прийняття нових законів чи стратегій і потребує паралельної роботи на обох рівнях континууму.

Аналіз ключових проблем промислової політики крізь призму моделі Д. Родріка показав, що низький рівень параметра ϕ є системною перешкодою для ефективності промислово-політичних інтервенцій. Три десятиліття деіндустріалізації залишили Україну з домінуванням сировинних секторів, хронічним недоінвестуванням у НДДКР і розривом між проголошеними стратегіями та їхньою реалізацією. Принципово важливим є те, що цей показник є математичним підтвердженням того, що за поточного рівня державної спроможності будь-яка промислово-політична інтервенція систематично генеруватиме субоптимальні результати. Одночасно воєнний контекст усунув ідеологічний опір промисловій політиці і відкрив вікно можливостей для інституційної трансформації, яку Д. Аджемоглу і Дж. Робінсон описують як критичний вузловий момент для переходу до

інклюзивних інституцій. Це означає, що саме зараз, а не після завершення реформ, є оптимальним моментом для запуску промислово-політичної архітектури.

Моделювання впливу детермінантів нової промислової політики на економічне зростання засвідчило, що за поточних параметрів знаменник моделі Солоу становить $-0,0123$, що означає відсутність рівноважного стаціонарного стану і підтверджує неможливість відновлення через просте нарощування обсягів зовнішньої фінансової допомоги без структурних реформ. Запропонована трифазова сценарна модель структурує горизонт відновлення через фазу виживання, відновлювального зростання і ендогенного зростання, де параметр технологічного прогресу g поступово переходить від від'ємних значень до позитивних через реалізацію трирівневої концепції промислової політики. Обмеженість базової неокласичної моделі у воєнних умовах обґрунтовує перехід до моделей ендогенного зростання П. Ромера, Ф. Агьона і П. Говітта та Д. Аджемоглу, які формалізують технологічний прогрес як результат цілеспрямованих інституційних і промислово-політичних рішень. Цей теоретичний перехід відображає принципову відмінність між відновленням до довоєнного рівня і переходом до нової моделі зростання, де СФП, а не нагромадження фізичного капіталу, стає основним драйвером добробуту.

Запропонована трирівнева концепція нової промислової політики України синтезує наведені теоретичні рамки в операційну архітектуру. Перший рівень адресує інституційно-культурний континуум як первинну умову зростання. Другий рівень забезпечує захист прав інтелектуальної власності і конкурентне середовище як передумову ефективних інновацій. Третій рівень стимулює НДДКР і підвищення СФП через умовне субсидювання з прив'язкою до результатів. Три рівні функціонують паралельно і пов'язані між собою прямими і зворотними петлями причинності. Принциповим є висновок, що ця концепція не є рецептом копіювання корейської чи японської моделей, а є адаптацією їхньої інституційної логіки до специфічного українського контексту, де оборонна промисловість відіграє роль природного каталізатора технологічної трансформації, євроінтеграційний тиск

забезпечує зовнішній механізм інституційної дисципліни, а післявоєнне відновлення формує унікальний за масштабом і терміновістю попит на промислові інновації.

ВИСНОВКИ

Проведений аналіз дозволяє зробити наступні висновки. Узагальнення теоретичних підходів засвідчило, що поняття промислової політики є полісемантичним і не має єдиного загально визнаного визначення. Вузьке трактування зводить її до галузевого вибіркового втручання держави, тоді як широке охоплює загальні умови для структурних змін. Порівняльний аналіз виявив принципову розбіжність між вітчизняною науковою традицією, яка акцентує увагу на конкурентоспроможності і ролі держави як єдиного суб'єкта промислової політики, та сучасною міжнародною парадигмою, орієнтованою на публічно-приватну ітеративну взаємодію і суспільні цілі як критерій відбору пріоритетних галузей та підприємств. Промислова політика – це цілеспрямована система державних заходів, що змінює структуру економічної активності в напрямі секторів з вищими суспільними нормами віддачі порівняно з приватними, забезпечуючи підвищення сукупної факторної продуктивності та якісну структурну трансформацію в умовах заданого інституційного середовища. Ефективність інструментів промислової політики визначається відповідністю між його типом і характером ринкового провалу, що підлягає виправленню.

Інституційне середовище є структурною детермінантою ефективності промислової політики, а не лише зовнішньою умовою реалізації. Формальні і неформальні інституції знижують трансакційні витрати і визначають стимули до продуктивної або рентоорієнтованої поведінки. Екстрактивне середовище перетворює промислову політику на інструмент перерозподілу ренти, тоді як інклюзивні інституції створюють умови для ефективного державного втручання. Поверхневе копіювання інструментів промислової політики успішних країн без відповідної інституційної трансформації рідко дає очікуваний результат. Ефективна промислова політика потребує не лише формальних інституцій у сфері захисту прав власності, а й відповідного культурного підґрунтя – системи переконань, що перетворює технологічний прогрес і підприємницький ризик на суспільні цінності.

Корейська модель промислової політики ґрунтувалась на жорстких умовах підтримки чеболів, де пільгові кредити надавались в обмін на досягнення конкретних показників виробництва та експорту, а загроза відкликання фінансування слугувала механізмом дисциплінування приватного бізнесу. Японська модель спиралась на кооперативну конкуренцію, де фірми-конкуренти об'єднувались у консорціуми під координацією МПІ для проведення досліджень, після чого конкурували на ринку готових продуктів. Промислова політика ЄС еволюціонувала від галузевої координації стратегічних секторів у 1950-х до горизонтального підходу і повернулась до вертикальних елементів у відповідь на геополітичні виклики та зелений перехід. У всіх трьох випадках держава вибудувала ітеративний, результатно-орієнтований діалог із промисловістю в умовах достатньої інституційної спроможності. Польський досвід впровадження та реалізації промислової політики показує конкретний операційний шлях через послідовне використання механізмів ЄС у поєднанні з реформою регуляторного середовища та стратегією розумної спеціалізації.

Реабілітація промислової політики відбулась через формування принципово нової концепції, відповідно до якої держава визнається організатором пошукового процесу в умовах розсіяного знання, де державна спроможність є ендогенним явищем інституційного середовища. У межах цієї концепції публічні інвестиції розглядаються як першоджерело проривних інновацій, тоді як місіонерська логіка пропонує організувати промислову підтримку навколо суспільних цілей, а не окремих секторів. Геополітизація промислової політики, перетворила промислову стратегію на інструмент національної безпеки і відкрила для України стратегічне вікно можливостей через її запаси критичної сировини та оборонно-промисловий потенціал.

Аналіз поточного стану промислової політики України засвідчив, що за тридцять років незалежності промисловий сектор зазнав глибокої структурної деградації, а жодна з прийнятих програм промислової політики не була реалізована. Ключовою системною проблемою є не відсутність намірів, а хронічний розрив між

проголошеними стратегіями і їхньою реалізацією, що є прямим проявом низької державної спроможності і робить будь-яку промислово-політичну інтервенцію субоптимальною незалежно від її формального дизайну. Повномасштабне вторгнення росії поглибило ці деформації, водночас усунувши ідеологічний опір промисловій політиці і відкривши вікно можливостей для системних реформ. Оцінка інституційного забезпечення на основі Worldwide Governance Indicators і Індексу сприйняття корупції виявила принципову асиметрію між темпами формальних і неформальних інституційних змін, де якість регулювання зростає значно швидше, ніж верховенство права і контроль корупції.

На основі синтезу теоретичних позицій Д. Норта, Дж. Ходжсона і Е. Фелпса в роботі введено авторський концепт інституційно-культурного континууму зростання як нерозривної системи взаємного впливу, в якій культурні норми формують неписані правила гри, що стають основою для формальних інституцій, тоді як самі інституції з часом поступово змінюють культурні практики через зворотний вплив. Різниця у швидкостях змін формальних і неформальних інституцій пояснює, чому навіть ретельно спроектовані реформи законодавства дають менший ефект, ніж очікується, якщо культурне підґрунтя для їхнього виконання ще не сформовано. Розрив між Україною та Польщею є найбільшим за верховенством права і контролем корупції, і водночас є реалістично подоланим на горизонті 15–20 років за умови одночасної роботи на обох рівнях континууму. Аналіз ключових проблем промислової політики крізь призму моделі Д. Родріка показав, що Україна характеризується одночасно високим масштабом ринкового провалу (θ) і високою вартістю державного втручання (φ) внаслідок корупції та слабкості інституцій. Це означає, що пряме субсидування без попередньої інституційної реформи матиме обмежений або від'ємний чистий ефект незалежно від обсягу виділених ресурсів. Саме тому в авторській трирівневій концепції інституційно-культурний континуум розміщено першою ланкою причинно-наслідкового ланцюга.

Моделювання впливу детермінантів нової промислової політики на економічне зростання засвідчило, що за поточних параметрів знаменник моделі

Солоу для України становить $n + g + \delta = -0,0123$, що є кількісним підтвердженням відсутності рівноважного стаціонарного стану і неможливості відновлення через просте нарощування зовнішньої фінансової допомоги без структурних реформ. Обмеженість базової неокласичної моделі в умовах воєнного шоку обґрунтовує перехід до моделей ендогенного зростання П. Ромера, Ф. Агьона і П. Говітта та Д. Аджемоглу, які формалізують технологічний прогрес як результат цілеспрямованих інституційних і промислово-політичних рішень, а не як екзогенно задану константу.

Запропонована трирівнева концепція нової промислової політики України синтезує наведені теоретичні рамки в операційну архітектуру. Перший рівень адресує інституційно-культурний континуум як первинну умову зростання через антикорупційну інфраструктуру, незалежність судів і STEM-освіту. Другий рівень забезпечує захист прав інтелектуальної власності і конкурентне середовище як передумову ефективних інновацій. Третій рівень стимулює НДДКР і підвищення сукупної факторної продуктивності через умовне субсидіювання з прив'язкою до результатів. Три рівні функціонують паралельно і пов'язані між собою прямими і зворотними петлями причинності. Запропонована сценарна модель, що поділяється на три фази, структурує горизонт відновлення через фазу виживання, відновлювального зростання і ендогенного зростання, де параметр технологічного прогресу g поступово переходить від від'ємних значень до позитивних через послідовну реалізацію трьох рівнів концепції промислової політики.

Принциповим результатом є висновок, що запропонована концепція не є рецептом копіювання корейської чи японської моделей, а є адаптацією їхньої інституційної логіки до специфічного українського контексту, де оборонна промисловість відіграє роль природного каталізатора технологічної трансформації, євроінтеграційний тиск забезпечує зовнішній механізм інституційної дисципліни, а післявоєнне відновлення формує унікальний за масштабом і терміновістю попит на промислові інновації. Відновлення заощаджень, інституційна реформа і нарощування інвестицій у НДДКР є не альтернативними, а взаємообумовленими

завданнями, реалізація яких у сукупності здатна запустити перехід від відновлювального до ендогенного зростання і забезпечити підвищення ВВП на душу населення на горизонті 10 років.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Cohen E. Theoretical Foundations of Industrial Policy. EIB Papers. 2006. Vol. 11. No.1 URL: <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/44861/1/515664472.pdf>
2. Pack H., Saggi K. The Case for Industrial Policy: A Critical Survey. World Bank Research Working Paper. 2006. No. 3839. URL: <https://documents1.worldbank.org/curated/en/288741468326136798/pdf/767620JRN0WBRO00Box374387B00PUBLIC0.pdf>
3. Juhász R., Lane N., Rodrik D. The New Economics of Industrial Policy. Annual Review of Economics. 2024. Vol. 16. P. 213–242. URL: <https://www.annualreviews.org/content/journals/10.1146/annurev-economics-081023-024638>
4. Палехова В., Промислова політика: теоретичний аспект та уроки іноземного досвіду. Ефективна економіка №5, 2013. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2021>
5. Кондрашов О. Державна промислова політика як ефективний інструмент державного впливу на розвиток промисловості. Теорія та практика державного управління. 2009. вип. 1(24). стр. 236-244. URL: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?Z21ID=&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&S21STN=1&S21REF=10&S21FMT=njuu_all&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=0&S21COLORTERMS=0&S21P03=I=&S21STR=%D0%9672481%2F2009%2F1
6. Промислова політика посткризової економіки: кол. монографія / [Дейнеко Л.В., Якубовський М.М., Шелудько Е.І. та ін.]; за ред. д-ра екон. наук, проф. Л.В. Дейнеко, д-ра екон. наук, проф. М.М. Якубовського; НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогноз. НАН України». – К., 2014. – 316 с.
7. Омеляненко, В. А. Промислова політика розвитку приладобудування в умовах Індустрії 4.0 і 5.0. URL: <https://doi.org/10.5281/zenodo.17557417>

8. Герасимчук В. Промислова політика України: наміри, наслідки, перспективи. Університетські наукові записки. 2022. № 1–2 (85–86). с. 69–81. DOI 10.37491/UNZ.85-86.7
9. Aiginger K., Rodrik D. Rebirth of Industrial Policy and an Agenda for the Twenty-First Century. *Journal of Industry, Competition and Trade*. 2020. Vol. 20. P. 189–207. URL: <https://link.springer.com/article/10.1007/s10842-019-00322-3>
10. Норт Д. Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки / пер. з англ. І. Дзюба. Київ: Основи, 2000. 198 с.
11. Acemoglu D., Johnson S., Robinson J. A. The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation. *American Economic Review*. 2001. Vol. 91. No. 5. P. 1369–1401. URL: <https://www.aeaweb.org/articles?id=10.1257/aer.91.5.1369>
12. Hodgson G. M. Culture and institutions: a review of Joel Mokyr's *A Culture of Growth*. *Journal of Institutional Economics*. 2022. Vol. 18. P. 159–168. DOI: <https://doi.org/10.1017/S1744137421000588>.
13. Acemoglu D., Johnson S., Robinson J. A. Institutions as the Fundamental Cause of Long-Run Growth. NBER Working Paper No. 10481. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research, 2004. URL: <http://papers.nber.org/papers/W10481>
14. Kim K. *Chaebols and Their Effect on Economic Growth in South Korea*. Seoul: Seoul National University, 2013. URL: https://s-space.snu.ac.kr/bitstream/10371/91035/1/01_Kim%20Keunsoo.pdf
15. World Bank. GDP per capita (current US\$) – Korea, Rep. World Development Indicators. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.CD?locations=KR>
16. International Monetary Fund. World Economic Outlook Database: GDP per capita, current prices. Korea. IMF DataMapper. URL: <https://www.imf.org/external/datamapper/NGDPDPC@WEO/KOR>.
17. South Korea's Economic Growth. Lumen Learning. URL: <https://courses.lumenlearning.com/suny-worldhistory/chapter/35-3-7-south-koreas-economic-growth/>

18. Eun Mee Kim. Korea's Evolving Business–Government Relationship. In: *The Practice of Industrial Policy*. Oxford Academic, 2017. URL: <https://academic.oup.com/book/26495/chapter/194950127>.
19. Acemoglu D., Robinson J. A. *Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity, and Poverty*. New York: Crown Business, 2012. 529 p. URL: https://ia801506.us.archive.org/27/items/WhyNationsFailTheOriginsODaronAcemoglu/Why-Nations-Fail_-The-Origins-o-Daron-Acemoglu.pdf
20. World Bank. *Worldwide Governance Indicators: Interactive Data Access*. URL: <https://www.worldbank.org/en/publication/worldwide-governance-indicators/interactive-data-access>
21. Saburo O. *Economic Growth Of Postwar Japan*. *The Developing economies*: Vol. 1, Issue s2, p. 1-20, 1962. URL: <https://onlinelibrary.wiley.com/toc/17461049/1962/1/s2>
22. OECD Economic and Development Review Committee. *The Annual Review of Japan*. 1969. URL: https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/publications/reports/1969/08/oecd-economic-surveys-japan-1969_g1g16e23/eco_surveys-jpn-1969-en.pdf
23. Feenstra R. C., Inklaar R., Timmer M. P. *The Next Generation of the Penn World Table*. *American Economic Review*. 2015. Vol. 105. No. 10. P. 3150–3182. PWT version 11.0. URL: <https://www.rug.nl/ggdc/productivity/pwt/>
24. Masai Y., Latz G., Hijino S. *Economy of Japan*. *Encyclopedia Britannica*. URL: <https://www.britannica.com/money/economy-of-Japan>
25. Ministry of Economy, Trade and Industry of Japan (METI). *History of METI*. URL: <https://www.meti.go.jp/english/aboutmeti/data/ahistory.html>
26. Urata S., Kawai H. *Foreign Technology Acquisition Policy and Firm Performance in Japan, 1957–1970*. *International Journal of Industrial Organization*. 2005. Vol. 23. No. 7–8. P. 583–606. URL: https://www.researchgate.net/publication/46444299_Foreign_Technology_Acquisition_Policy_and_Firm_Performance_in_Japan_1957-1970_The_Japanese_Industrial_Policy_Revisited_Published_in_International_Journal_of_Industrial_Organization_Sep

27. National Research Council. Japan's Growing Technological Capability: Implications for the U.S. Economy. Washington DC: The National Academies Press, 244p. 1992. URL: <https://www.nationalacademies.org/read/2030/chapter/11#108>
28. Sawai M., A Half Century of Japan's Industrial Science and Technology Policy. RIETI. 2009. URL: https://www.rieti.go.jp/en/columns/a01_0265.html
29. William B.B., Richard V.A., Patrick W.. The DARPA Model for Transformative Technologies. 2020. URL: <https://www.openbookpublishers.com/books/10.11647/obp.0184>
30. Мілаковський Б., Власюк В. Промислова політика для виживання України. Долаючи наслідки 30 років деіндустріалізації. Фонд ім. Фрідріха Еберта. 2024. 24 с. URL: <https://ukraine.fes.de/e/ukrajini-chas-pereosmisliti-rol-promislovoji-politiki.html>
2,2
31. The First Treaties. Fact Sheets on the European Union. European Parliament. URL: <https://www.europarl.europa.eu/factsheets/en/sheet/1/the-first-treaties>
32. Treaty of Rome (EEC). EUR-Lex. URL: <https://eur-lex.europa.eu/EN/legal-content/summary/treaty-of-rome-eec.html>
33. Treaties of Rome. Eurofound. URL: <https://www.eurofound.europa.eu/en/european-industrial-relations-dictionary/treaties-rome>
34. Presidency Conclusions. Lisbon European Council, 23–24 March 2000. URL: https://www.europarl.europa.eu/summits/lis1_en.htm
35. Gourinchas P.-O., Philippon T., Vayanos D. The Analytics of the Greek Crisis. NBER Macroeconomics Annual. 2017. Vol. 31. P. 1–81. NBER Working Paper No. 22370. 2016. P. 2–3. URL: <https://pages.stern.nyu.edu/~tphilipp/papers/Greece.pdf>.
36. General principles of EU industrial policy. Fact Sheets on the European Union. European Parliament. URL: <https://www.europarl.europa.eu/factsheets/en/sheet/61/general-principles-of-eu-industrial-policy>.
37. The European Industrial Strategy, driving sustainable growth and employment. CPRAM. URL:

<https://cpram.com/dnk/en/individual/publications/experts/article/the-european-industrial-strategy-driving-sustainable-growth-and-employment>

38. Eurostat. Industrial production statistics. URL: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Industrial_production_statistics

39. A New Industrial Strategy for Europe. European Commission. COM(2020) 102 final. March 2020. URL: https://single-market-economy.ec.europa.eu/industry/strategy_en.

40. Updating the 2020 New Industrial Strategy. European Commission. COM(2021) 350 final. May 2021. URL: https://ec.europa.eu/growth/content/updating-2020-industrial-strategy-towards-stronger-single-market-europes-recovery_en

41. European industrial policy for the green and digital revolution. Science and Public Policy. Oxford Academic. 2023. URL: <https://academic.oup.com/spp/article/50/5/842/7192958>

42. European Parliament. Clean Industrial Deal. In A new plan for Europe's sustainable prosperity and competitiveness. 2026. URL: <https://www.europarl.europa.eu/legislative-train/package-clean-industrial-deal/file-clean-industrial-deal>

43. Schenkenhofer, J. Hidden champions: A review of the literature & future research avenues, UO Working Paper Series, No. 06-20, University of Augsburg, Chair of Management and Organization, Augsburg. 2020. URL: <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/222408/1/1703747917.pdf>

44. World Bank. Industry (including construction), value added (% of GDP) - France. 2022. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NV.IND.TOTL.ZS?locations=FR>

45. Treaty on the Functioning of the European Union. Article 173. EUR-Lex. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A12012E173>

46. Chapter 20: Entrepreneurship and Industrial Policy. EUME. URL: <https://www.eu.me/en/poglavlje-20-preduzetnistvo-i-industrijska-politika/>

47. How Ukraine progressed toward the EU in 2024 and where it lags behind. European Pravda. 2025. URL: <https://www.eurointegration.com.ua/eng/news/2025/02/25/7205817/>
48. Ukraine's path towards EU accession. European Commission. URL: https://commission.europa.eu/topics/eu-solidarity-ukraine/ukraines-path-towards-eu-accession_en.
49. Hayek F. A. The Use of Knowledge in Society. The American Economic Review. 1945. Vol. 35. No. 4. P. 519–530. URL: <https://home.uchicago.edu/~vlima/courses/econ200/spring01/hayek.pdf>
50. Mazzucato M. The Entrepreneurial State: Debunking Public vs. Private Sector Myths. London: Anthem Press, 2013. 264 p.
51. Lazonick, W. and Mazzucato, M. The Risk-Reward Nexus in the Innovation-Inequality Relationship: Who Takes the Risks? Who Gets the Rewards?. 2013. Industrial and Corporate Change, 22, 1093-1128. URL: <https://doi.org/10.1093/icc/dtt019>
52. Rodrik D. Green industrial policy. Oxford Review of Economic Policy. 2014. Vol. 30. No. 3. P. 469–491. DOI: 10.1093/oxrep/gru025
53. International Energy Agency. Inflation Reduction Act of 2022 Policies. URL: <https://www.iea.org/policies/16156-inflation-reduction-act-of-2022>
54. European Parliament. General principles of EU industrial policy. Fact Sheets on the EU. URL: <https://www.europarl.europa.eu/factsheets/en/sheet/61/general-principles-of-eu-industrial-policy>.
55. Australian Strategic Policy Institute. Explainer: The CHIPS and Science Act 2022. URL: <https://www.ussc.edu.au/explainer-the-chips-and-science-act-2022>
56. Congressional Research Service. The CHIPS and Science Act (P.L. 117-167): A Brief Overview. Washington DC: CRS, 2022. URL: <https://crsreports.congress.gov/product/pdf/R/R47523>
57. IT Ukraine Association. Digital Tiger 2024. URL: <https://digitalstate.gov.ua/news/it-outsourcing/ukraines-it-powerhouse-2024-from-resilience-to-global-reach>.

58. Ukraine's path towards EU accession. European Commission. URL: https://commission.europa.eu/topics/eu-solidarity-ukraine/ukraines-path-towards-eu-accession_en.
59. Ukraine has successfully passed the EU screening in the section «Entrepreneurship and Industrial Policy». Dnipropetrovsk Investment Agency. 2025. URL: <https://dia.dp.gov.ua/en/ukraine-has-successfully-passed-the-eu-screening-in-the-section-entrepreneurship-and-industrial-policy/>.
60. Ukraine passes EU screening on business and industrial policy. New Voice of Ukraine. 2025. URL: <https://english.nv.ua/business/ukraine-passes-eu-screening-on-business-and-industrial-policy-ministry-says-50510404.html>.
61. World Bank. GDP (current US\$) – Ukraine. 2025. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD?end=2024&locations=UA&start=1988&view=chart>
62. Антоненко Г., Захаров А. Чи потрібна Україні промислова політика? Аналітична записка. Центр економічної стратегії. 2015. 19 с. URL: https://ces.org.ua/wp-content/uploads/2015/07/ces_industrial_policy_20150810_ukr.pdf
63. European Commission. European Innovation Scoreboard 2024. Brussels: European Commission, 2024. URL: https://research-and-innovation.ec.europa.eu/knowledge-publications-tools-and-data/publications/all-publications/european-innovation-scoreboard-2024_en.
64. Пілявоз Т., Глущенко Л., Коваль Н. Сучасний стан ринку корпоративних цінних паперів в Україні. Економіка та суспільство. 2023. № 51. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/2513>
65. World Bank. GDP (current US\$) – Ukraine: Korea Republic; Germany; poland R&D expenditure (% of GDP). World Development Indicators. 2025. <https://data.worldbank.org/indicator/GB.XPD.RSDV.GD.ZS?locations=UA-KR-DE-PL>

66. World Bank. Gross savings (% of GDP) — Ukraine. World Development Indicators. 2025. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDS.TOTL.ZS?locations=UA>.
67. Hodgson G. M. What Is the Essence of Institutional Economics? Journal of Economic Issues. 2000. Vol. XXXIV. No. 2. P. 317–329. URL: <https://sci-hub.box/10.1017/CBO9780511819025.026>
68. Phelps E. S. Macroeconomics for a Modern Economy. Nobel Prize Lecture. December 8, 2006. P. 347–376. URL: <https://www.nobelprize.org/prizes/economic-sciences/2006/phelps/lecture/>
69. Romer P. M. Endogenous Technological Change. Journal of Political Economy. 1990. Vol. 98. No. 5. P. 71–102. URL: <https://www.jstor.org/stable/2937632>
70. Aghion P., Howitt P. A Model of Growth Through Creative Destruction. Econometrica. 1992. Vol. 60. No. 2. P. 323–351. DOI: <https://doi.org/10.2307/2951599>
71. Acemoglu D. Directed Technical Change. The Review of Economic Studies. 2002. Vol. 69. No. 4. P. 781–809. DOI: <https://doi.org/10.1111/1467-937X.00226>

**Порівняльна характеристика промислово-політичних моделей Японії та
Південної Кореї**

Вимір	Японія (1950–1970-ті)	Південна Корея (1960–1990-ті)
Ключова координаційна інституція промислової політики	MITI (Міністерство міжнародної торгівлі та промисловості, 1949–2001) + AIST	EPB (Рада економічного планування) + Міністерство торгівлі та промисловості; пізніше MOTIE
Основний механізм підтримки	Ліцензування іноземних технологій, контрольований кредит через Bank of Japan, податкові пільги на R&D	Субсидовані кредити державних банків, умовні на досягненні експортних цілей; цільова підтримка чеболів
Організаційна форма бізнесу	Кейрецу (горизонтальні та вертикальні конгломерати навколо банків)	Чеболі (диверсифіковані сімейні конгломерати; Samsung, Hyundai, LG, Daewoo)
Роль іноземних технологій	Стратегічний імпорт патентів через MITI; контроль над усіма угодами до 1970-х	Ліцензування + залучення ПІІ у 1990-х; спочатку акцент на власних чемпіонах
Тип промислової трансформації	Послідовна: сталь → суднобудування → автомобілі → електроніка → напівпровідники	Паралельна: текстиль + сталь → ВХП → електроніка → ІТ і напівпровідники
Умовність підтримки	М'яка: адміністративне керівництво, консенсусна модель	Жорстка: загроза відкликання кредитів при недосягненні цілей
Ставлення до міжнародної лібералізації	GATT 1955, OECD 1964; поступова лібералізація при збереженні промислової політики	Орієнтація на експорт з першого дня; захист внутрішнього ринку при форсуванні зовнішньої конкуренції

Джерело: складено автором на основі [3; 18; 19; 25]

Аналіз відповідності України вимогам ЄС у сфері промислової політики (Глава 20 та суміжні)

Критерій (Глава 20 + суміжні)	Стандарт ЄС	Поточний стан України	Необхідні зміни
1. Комплексна промислова стратегія з КРІ	Обов'язкова умова закриття Глави 20: прийнята стратегія + багаторічний план + система бенчмарків (аналог Montenegro Industrial Policy 2024–2028)	Документи фрагментовані; немає стратегії з верифікованими КРІ. Скринінг квітень 2025: пройдено, але стратегія ще розробляється	Прийняти комплексну промислову стратегію з КРІ, пов'язаними з EU Competitiveness Scoreboard
2. Розумна спеціалізація (RIS3)	Обов'язкова умова структурних фондів: регіональні RIS3-стратегії, ідентифікація конкурентних переваг регіонів	Впровадження RIS3 розпочато; зафіксовано на скринінгу квітень 2025 як один із представлених напрямів	Завершити і затвердити регіональні RIS3-стратегії; інтегрувати з Планом відновлення
3. Регулювання державної допомоги (State Aid)	Повна відповідність Статтям 107–109 ДФЄС: прозорі процедури, нотифікація, незалежний регулятор	Закон прийнято (вимога Угоди про асоціацію), але інституційна спроможність АМКУ потребує посилення	Посилити АМКУ; запровадити нотифікаційні процедури; навчання кадрів
4. Підтримка МСП (European Charter for Small Enterprises)	Think Small First; скорочення регуляторного навантаження; доступ до фінансування; підтримка інтернаціоналізації	Участь у Single Market Programme (з лютого 2023). Квітень 2025: ліквідовано понад 200 застарілих регуляторів. Індекс ділового клімату нижчий за середній ЄС	Прискорити дерегуляцію; впровадити принцип «one in, one out»; розвивати EEN-мережу
5. Декарбонізація (CBAM + EU ETS)	З 2026 р.: повна дія CBAM на сталь, алюміній, цемент, добрива, електроенергію, водень. Обов'язкова звітність про вбудовані викиди	Металургія – до 7% ВВП (до 2022). Потреба у повному перебудуванні на декарбонізовані процеси. ЄС пропонує 15 млрд євро на декарбонізацію металургії	Спільні інвестиції в «зелену» металургію (DRI, зелений водень); узгодження системи звітності з EU ETS

Критерій (Глава 20 + суміжні)	Стандарт ЄС	Поточний стан України	Необхідні зміни
6. Цифрова трансформація промисловості	Digital Europe Programme: цифровізація виробництва, кіберзахист, ШП, цифрові хаби (DEIHs)	Сильний ІТ-сектор (4,5% ВВП), але промислова цифровізація відстає. Прогрес у е-урядуванні	Інтегрувати ІТ-сектор у промислову трансформацію; розвивати цифрові хаби; приєднатись до Digital Europe Programme
7. Корпоративна стійкість (CSRD)	Corporate Sustainability Reporting Directive (2022): обов'язкова нефінансова ESG-звітність великих підприємств з 2024–2025 рр.	Законодавство на ранній стадії; більшість великих підприємств не звітують за ESG. Скринінг: «гармонізація з CSRD» – серед пріоритетів	Поетапно впровадити CSRD; розробити національні стандарти нефінансової звітності, сумісні з ESRS
8. Кластерна політика	Підтримка промислових кластерів як інструменту регіональної конкурентоспроможності; European Cluster Collaboration Platform	Кластерна політика на ранній стадії. Скринінг квітень 2025: «стимулювання кластерного розвитку» – серед ключових напрямів	Прийняти закон про промислові кластери; приєднатись до ECCP; інтегрувати кластери з RIS3
9. Верховенство права (передумова Кластеру 1)	Кластер 1 – відкривається першим і є умовою прогресу в усіх інших кластерах, включно з Главою 20	Звіт ЄК 2025: «деякий рівень підготовленості»; НАБУ/САПП функціонують, але прогрес стагнує. Закон липня 2025, що послаблює незалежність НАБУ	Без прогресу в Кластері 1 просування в Главі 20 буде заблоковано. Інституційна реформа – критичний паралельний трек

Джерело: складено автором на основі [46-48; 58-60].