

Кваша Тетяна Костянтинівна,
науковий співробітник відділу публічних фінансів;
ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України»

ЧИННИКИ СУКУПНОЇ ФАКТОРНОЇ ПРОДУКТИВНОСТІ У КРИЗОВИХ УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Економічне зростання значною мірою є результатом зростання продуктивності праці та сукупної факторної продуктивності (СФП), для підвищення яких наука, технології та інновації мають вирішальне значення.

Необхідною умовою для активізації механізму підвищення продуктивності є розуміння її ролі в економічному зростанні, а також основоположних сил, що обумовлюють її потенціал. СФП є складною, багатогранною концепцією, на розвиток якої може впливати широкий спектр політичних заходів та установ.

Аналіз МВФ [1] показує, що повільніше зростання СФП є причиною більш ніж половини уповільнення економічного зростання після світової фінансової кризи. Ще одне десятиліття слабкого зростання продуктивності може серйозно підірвати рівень життя та поставити під загрозу фінансову та соціальну стабільність країн світу.

З огляду на триваючу війну в Україні, пов'язані з нею геополітичні потрясіння та енергетичну кризу, огляд чинників СФП у кризових умовах є особливо доречним для нашої країни для формування адекватної післявоєнної політики.

Зростання продуктивності було повільним у багатьох країнах ще перед глобальною фінансовою кризою. Пандемія COVID-19 та війна в Україні разом із зростанням геополітичної напруженості посилили невизначеність щодо економічного розвитку. Зросло занепокоєння, що ці події можуть призвести до помітного та тривалого падіння продуктивності.

Хоча існують різноманітні канали, через які кризи можуть привести до постійних втрат продуктивності [2], одним з каналів є *перерозподіл ресурсів* між секторами, тобто, міжсекторальний компонент продуктивності. Криза сприятиме деякому секторальному перерозподілу від туризму, ресторанів та ін. послуг, які потребують особистих контактів, до таких секторів як зв'язок та ІКТ.

Наступним каналом є *інтенсивність глобальної торгівлі*. Існує значний позитивний зв'язок між глобальною доданою вартістю (GVC), *торгівлею проміжними товарами та послугами* та подальшим зростанням СФП [3]. Для середньостатистичної галузі цей зв'язок зумовлений головним чином, відсталою інтеграцією GVC (імпорт проміжних товарів), підкреслюючи вирішальну позитивну роль доступу до більшої різноманітності, кращої якості або дешевших ресурсів у виробництві [4, 5]. Цей канал переважає серед виробничих галузей, тоді як для сфери послуг виявлено швидший ріст СФП, коли постачаються послуги виробникам, які експортують (форвардна участь у GVC). Це узгоджується з позитивними наслідками, виявленими в літературі щодо *вирішальної ролі послуг як*

постачальника проміжних ресурсів [6] та розширення розміру ринку, посилення спеціалізації, яку він уможливорює, і більш інтенсивною конкуренцією, яку він приносить [7]. Вважається, що цей канал є сильнішим, коли країни-партнери в GVC є більш продуктивними, отже, пропонують більше можливостей для навчання через міжнародні виробничі мережі [8, 9]. Інтеграція GVC може стимулювати розвиток і впровадження ІКТ. Більш інтенсивні торговельні зв'язки також були пов'язані з більш інтенсивними спільними інноваціями.

Як і у безкризові роки, для кризових періодів підтверджується роль *переливу знань та використання інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) і збільшення витрат бізнесу на дослідження та розробки, коли перспективна участь у GVC відбувається з високопродуктивними країнами-партнерами. Ці результати також узгоджуються з механізмом підвищення продуктивності завдяки модернізації для відповідності вищим іноземним стандартам – наприклад, у випадку філій міжнародних компаній – за допомогою інновацій.*

Отже, у кризові роки чинниками СФП є перерозподіл ресурсів між секторами, міжнародна торгівля [1], використання ІКТ, модернізація виробництва і фінансування ДіР [11].

Вплив COVID-19. Фіскальну та грошово-кредитну політику, запроваджену під час пандемії COVID-19, часто порівнюють із такою, що застосовується під час воєн [12], а політику відновлення після воєн та пандемії розглядають синхронно.

Економічна література залишається непереконливою щодо впливу кризи COVID-19 на продуктивність, оскільки діють кілька факторів. З одного боку, рецесії вражають насамперед менш продуктивні фірми та призводять до перерозподілу ресурсів у бік більш продуктивних компаній. З іншого боку, постійна втрата капіталу та робочих місць можуть перешкодити довгостроковому розвитку продуктивності. Мережевий ефект і участь у все більш складних і глобалізованих ланцюжках створення вартості можуть посилити ці ефекти.

Криза COVID-19 вплинула як на попит, так і на пропозицію, періодично згортаючи великі сфери діяльності протягом місяців та мала важливі наслідки для корпоративних інвестицій і заощаджень. Водночас безпрецедентною була політична реакція на обмеження поширення вірусу та пом'якшення економічного спаду. Прискорення цифровізації та впровадження дистанційної роботи допомогло пом'якшити глибину рецесії.

Середньо- та довгостроковий вплив кризи COVID-19 на продуктивність залежить від балансу негативних і позитивних ефектів:

негативні – пригнічення інвестиційних можливостей, глобальної торгівлі і тривале безробіття, що може спричинити незворотну втрату людського капіталу, обмеживши підвищення продуктивності в майбутньому;

позитивні – використання цифрових технологій фірмами та підвищення ефективності виробничих процесів через зміни у бізнес-практиці, організації роботи, навичках і перерозподіл ресурсів усередині та між фірмами.

Секторальний перерозподіл змінив відносну вагу економічних секторів і, оскільки низькопродуктивні сектори скорочувалися, механічно сприяли підтримці

СФП в короткостроковій перспективі високопродуктивних секторів. Рецесія по-різному вплинула на економічні сектори, причому неоднорідність у секторах перевищувала неоднорідність у країнах. Більшість найбільш постраждалих секторів відповідають низькопродуктивним сферам діяльності, де особиста взаємодія має важливе значення (наприклад, готелі та ресторани, побутові послуги, туризм, авіатранспорт). Вплив на частину інших секторів був негативним, але менш серйозним, оскільки він відбувався через непрямі зв'язки, наприклад, через падіння попиту або через збої в ланцюжку створення вартості (наприклад, харчування). На іншому кінці спектру, деякі сектори, такі як інформація та комунікації, зазнали збільшення доданої вартості.

Малі та середній бізнес постраждав сильніше. Крім галузевих ефектів, малі фірми були менш здатні витримати кризу і зазнали більшого зменшення зайнятості, вони мали менше шансів отримати державну підтримку, ніж великі фірми. Крім того, інвестування у цифрові технології часто залишається проблемою для невеликих фірм.

Політика стабілізації зберегла зайнятість і полегшила доступ до фінансування в короткостроковій перспективі.

Державна підтримка, що включала заходи із полегшення доступу до кредитів та широкомасштабні заходи монетарної політики полегшили доступ до фінансування. Регуляторні заходи, такі як зміни в законодавстві про банкрутство вплинули на динаміку скорочення працівників. Цифрова діяльність, як правило, принесла користь невеликій кількості високопродуктивних «суперзіркових фірм», збільшуючи їх перевагу порівняно з іншими фірмами.

Дистанційна робота формує продуктивність фірми через кілька каналів. У той час як менша кількість поїздок на роботу або розширення можливостей роботи з більшою автономією може допомогти підвищити продуктивність, ізоляція, нижчі перспективи розвитку кар'єри, невідповідне робоче середовище та труднощі відокремлення роботи від приватного життя мають протилежний ефект. По-друге, дистанційна робота зменшує використання капіталу (офісного простору та обладнання), підвищує СФП і розширює пул потенційних працівників, зменшуючи витрати на робочу силу. Однак відсутність фізичної близькості менш підходить для комунікації та потоків знань усередині та між фірмами, а також для нагляду керівництва. Нарешті, зв'язок між дистанційною роботою та продуктивністю може відрізнитися залежно від наявності та якості ІКТ та інфраструктури широкосмугового зв'язку. Поєднання всіх цих факторів свідчить про існування U-подібного зв'язку між інтенсивністю дистанційної роботи та ефективністю на рівні працівника. Дані опитування вказують на позитивний вплив на продуктивність в країнах ОЕСР [13], але негативний в Азії [14].

Карантинні заходи та обмеження мобільності спровокували глибоку економічну рецесію. У цьому відношенні довгостроковий вплив на продуктивність може істотно не відрізнитися від того, що спостерігалось під час інших криз. Однак, на відміну від минулих криз, COVID-криза суттєво змінила поведінку і переваги щодо виробництва та споживання, політичну реакцію як відповідь на

кризу. Зокрема, управління перерозподілом під час економічного спаду могли спотворити потенціал для підвищення продуктивності у довгостроковій перспективі, однак у післякризовий період підтримка непродуктивних фірм може викликати зниження СФП.

Перешкоджаючи перерозподілу та динаміці фірм, *зростання концентрації ринку* та ринкової влади може завдати шкоди довгостроковому збільшенню продуктивності. Останні дані вказують на *збільшення концентрації у цифрових секторах*, враховуючи більшу кількість значних угод зі злиття та поглинання найбільшими гравцями в цих секторах. У майбутньому концентрація може зрости ще більше, оскільки деякі нові технології, такі як штучний інтелект, вимагають великих нематеріальних інвестицій (наприклад, у дослідження та розробки, алгоритми та дані), з невідомими наслідками для СФП.

Масштабна та швидка *інтеграція глобального виробництва в глобальні ланцюжки вартості (GVC)* підняла питання про їх вплив на продуктивність. Існує широко поширена думка, що такі позитивні наслідки, як зниження витрат або кращі входні ресурси та перерозподіл факторів для більш ефективних завдань, з лишком компенсують будь-які витрати. Однак, міжнародна торгова інтеграція може придушити найменш продуктивні фірми, які не можуть нести ці додаткові витрати.

Криза COVID-19 і збої в ланцюгах постачання, які спостерігалися за останні кілька років, спонукали країни розглянути стратегії відновлення, щоб зменшити залежність у стратегічних сферах. Це свідчить про уповільнення або навіть, можливо, повернення тенденцій глобальної інтеграції, що призведе до обмеженого зростання продуктивності на рівні фірм у середньо- та довгостроковій перспективі.

Таким чином, основними чинниками СФП під час ковідної кризи були: секторальний перерозподіл, прискорення цифровізації та впровадження дистанційної роботи, зростання концентрації ринку та ринкової влади, регуляторні заходи разом з державною підтримкою фірм, зменшення стартапів.

Якщо регуляторні заходи, цифровізація та нові форми роботи сприяли підвищенню продуктивності, то зменшення стартапів і зростання концентрації ринку призводять до її зниження.

Загальним з іншими кризами є чинники цифровізації та секторального перерозподілу. Довгостроковий розвиток продуктивності залишається невизначеним і залежатиме від балансу негативних і позитивних ефектів, згаданих вище.

Цілком ймовірно, що ефект буде відрізнятися в різних країнах, секторах і компаніях залежно від їхніх початкових умов.

Очікується, що штучний інтелект розширить діапазон автоматизованих завдань, включаючи рутинні когнітивні завдання, типові для сервісної діяльності, тоді як подальший розвиток комунікаційних технологій розширить можливості аутсорсингу сервісних завдань [15].

Якщо всі ці взаємодоповнюючі фактори діятимуть, то переваги від впровадження цифрових технологій можуть бути суттєвими. Збільшення на 10% частки компаній, які використовують високошвидкісний широкопasmовий доступ до Інтернету, пов'язане зі збільшенням СФП на 1,4% для середньої фірми в тій самій галузі через 1 рік і на 3,9% через 3 роки в країнах ЄС [16]. Оцінки щодо впровадження хмарних обчислень є меншими, але теж значними (0,9% через рік і 2,3% через 3 роки). Ефекти для окремих фірм, галузей і країн можуть значно відрізнятись від цих середніх значень, оскільки вони залежать від додаткових факторів.

Довгостроковий вплив на продуктивність пакетів стратегій у відповідь на кризу залежатиме, насамперед, від того, наскільки ефективними будуть ці пакети для захисту продуктивних компаній, а не непродуктивних фірм.

Список використаних джерел

1. Nan Li, Diaa Noureldin. Eliminating the Productivity Drag. URL: <https://www.imf.org/en/Publications/fandd/issues/2024/09/Eliminating-the-Productivity-Drag-Li-Noureldin>
2. Criscuolo C., Timmis J. The Relationship Between Global Value Chains and Productivity. *International Productivity Monitor*. 2017. Vol. 32. P. 61-83.
3. Gal P., Witheridge W. Productivity and innovation at the industry level: What role for integration in global value chains?. *OECD Productivity Working Papers*. 2019. No. 19. OECD Publishing, Paris, URL: <https://doi.org/10.1787/a5cec52c-en>.
4. Bas M., Strauss-Kahn V. Input-trade liberalization, export prices and quality upgrading. *Journal of International Economics*, 2015. Vol. 95, No. 2. P. 250-262.
5. Halpern L., Koren M., Szeidl A. Imported Inputs and Productivity. *American Economic Review*. 2015. Vol. 105, No. 12. P. 3660-3703.
6. Bournès R., Cette G., Lopez J., Mairesse J., Nicoletti G. Do Product Market Regulations In Upstream Sectors Curb Productivity Growth? Panel Data Evidence for OECD Countries. *Review of Economics and Statistics*. 2013. Vol. 95, No. 3. P. 1750- 1768.
7. Melitz M., Ottaviano G. Market size, trade, and productivity. *Review of Economic Studies*. 2008. URL: <http://dx.doi.org/10.1111/j.1467-937X.2007.00463.x>
8. De Loecker J. Detecting learning by exportin. *American Economic Journal: Microeconomics*. 2013. URL: <http://dx.doi.org/10.1257/mic.5.3.1>
9. Coelli F., Moxnes A., Ulltveit-Moe K. Better, Faster, Stronger: Global Innovation and Trade Liberalization. *NBER Working Paper*. 2016. No. 22647. URL: <http://www.nber.org/papers/w22647>
10. Baldwin J., Gu W. Trade liberalization: Export-market participation, productivity growth, and innovation. *Oxford Review of Economic Policy*, 2004. URL: <http://dx.doi.org/10.1093/oxrep/grh022>.
11. Coe D., Helpman E. International R&D spillovers. *European Economic Review*, 1995. URL: [http://dx.doi.org/10.1016/0014-2921\(94\)00100-E](http://dx.doi.org/10.1016/0014-2921(94)00100-E).

12. Кваша Т. К. Досвід фіскальної політики США та Скандинавських країн для поствоєнного розвитку економіки. Інвестиції: практика та досвід, 2024, №14. С. 130-138.

13. Barerro J.M., Bloom N., Davis J. (2021) Why Working from Home will Stick. *NBER Working Paper*. 2021. No. 28731. URL: <http://www.nber.org/papers/w28731> .

14. Morikawa M. Productivity of Working from Home during the COVID-19 Pandemic: Evidence from a Firm Survey. *Discussion papers*. 2020. No. 21002. Research Institute of Economy, Trade and Industry (RIETI).

15. Sorbe S., Gal P., Nicoletti G., Timiliotis C. Digital Dividend: Policies to Harness the Productivity Potential of Digital Technologies. *OECD Economic Policy Papers*. 2019. No. 26. OECD Publishing, Paris. URL: <http://dx.doi.org/10.1787/2226583X>

16. Gal P., Nicoletti G., Renault T., Sorbe S., Timiliotis C. (2019) Digitalisation and Productivity: In Search of the Holy Grail – Firm-Level. Empirical Evidence from EU Countries. *OECD Economics Department Working Papers*. 2019. No. 1533, OECD Publishing, Paris.

*Кічурчак Маріанна Василівна,
доктор економічних наук,
професор кафедри економіки України;
Львівський національний університет імені Івана Франка*

ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ І СТАЛИЙ РОЗВИТОК В ПОВОЄННІЙ УКРАЇНІ: НОВИЙ ПОГЛЯД НА ІДЕЇ М. ТУГАН-БАРАНОВСЬКОГО

Однією з головних проблем економічної відбудови України після завершення війни є досягнення цілей сталого розвитку, що передбачає ефективне використання людського капіталу. Людський капітал стає рушієм змін у національній економіці, спрямованих на стимулювання інновацій, підвищення продуктивності праці, формування середнього класу, подолання бідності та забезпечення соціальної стабільності. У цьому контексті актуалізується переосмислення наукової спадщини М.Туган-Барановського, зокрема, його розуміння ролі людини в економіці та її здатності змінювати її.

Наукові підходи до визначення головних закономірностей та особливостей формування людського капіталу, його значення для сталого розвитку мають дискусійний характер. Встановлено, що на людський капітал у сталому розвитку країн ЄС впливають ситуація на ринку праці для висококваліфікованих фахівців, державна політика у сфері вищої освіти та стан екологічного оподаткування [1]. З'ясовано, що війна має значний негативний вплив на умови формування людського капіталу України, спричинивши вимушену внутрішню та зовнішню