

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДОНЕЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ВАСИЛЯ СТУСА**

Присвячується 55-річчю економічного факультету

**ТРАНСФОРМАЦІЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ
СИСТЕМ В УМОВАХ ВИКЛИКІВ ГЛОБАЛЬНОГО
СТАЛОГО РОЗВИТКУ**

Монографія

*За науковою редакцією доктора економічних наук
професора Т. В. Орехової*

Вінниця 2021

УДК 339.9:330.342
К 654

*Рекомендовано до друку Вченою радою
Донецького національного університету імені Василя Стуса
(протокол № 2 від 24 вересня 2021 р.)*

Рецензенти:

Я. М. Столярчук, д-р екон. наук, проф., професор кафедри міжнародних економічних відносин ДВНЗ «Київський національний університет імені Вадима Гетьмана»;

В. М. Ниженік, д-р екон. наук, професор, проректор з науково-педагогічної роботи Хмельницького національного університету.

Авторський колектив:

Т. В. Орехова, д-р екон. наук, проф. (передмова, 1.1, 5.4); *К. С. Безгін* д-р екон. наук, проф. (3.1); *Л. Л. Кістерський*, д-р екон. наук, проф. (3.2); *Л. В. Шаульська*, д-р екон. наук, проф. (3.4); *Є. Є. Іонін*, д-р екон. наук, проф. (4.2); *А. В. Сидорова*, д-р екон. наук, проф. (5.1); *С. В. Козловський*, д-р екон. наук, проф. (5.2), *Н. С. Якімова*, д-р екон. наук, доц. (3.3); *О. В. Томчук* д-р екон. наук, доц. (3.4); *О. А. Лактіонова* д-р екон. наук, доц. (4.1); *М. В. Савченко* д-р екон. наук, доц. (4.4); *В. В. Лимар*, д-р екон. наук, доц. (5.3); *А. В. Таранич*, канд. екон. наук, доц. (1.2); *О. С. Трегубов*, канд. екон. наук, доц. (2.1), *М. А. Наумова*, канд. ф-м. наук, доц. (2.2); *З. А. Атаманчук*, канд. екон. наук, доц. (2.3); *Л. В. Юрчишена*, канд. екон. наук, доц. (4.3).

К 654 Трансформація соціально-економічних систем в умовах викликів глобального сталого розвитку : монографія / за заг. ред. Т. В. Орехової.
Вінниця : Нілан-ЛТД, 2021. 448 с.

ISBN 978-966-924-917-3

У монографії досліджені процеси структурної трансформації моделей розвитку соціально-економічних систем та розроблено науково-практичні рекомендації щодо формування механізмів відповідності даного процесу викликам глобального сталого розвитку.

Для керівників органів влади та управління різних рівнів, керівників і фахівців підприємств, науковців, викладачів, аспірантів і студентів економічних спеціальностей.

УДК 339.9:330.342

ЗМІСТ

ПЕРЕДМОВА	4
РОЗДІЛ 1. СУЧАСНІ ВИКЛИКИ ГЛОБАЛЬНОГО СТАЛОГО РОЗВИТКУ	6
1.1 Трансформація ландшафту ризиків для глобального сталого розвитку: «велике перезавантаження».....	6
1.2 Тренди та виклики глобального конкурентного середовища: трансформація світового лідерства	28
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ДО ПЕРШОГО РОЗДІЛУ	50
РОЗДІЛ 2. МЕХАНІЗМИ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ	52
2.1 Стратегічні пріоритети розвитку малого бізнесу в умовах цифровізації економіки та глобальних викликів	52
2.2 Трансформація ринку праці під впливом COVID-19.....	84
2.3 Розвиток міжнародного туризму в умовах сучасних викликів і загроз	99
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ДРУГОГО РОЗДІЛУ	112
РОЗДІЛ 3. ДОСЛІДЖЕННЯ ТРАНСФОРМАЦІЇ ПОВЕДІНКОВИХ МОДЕЛЕЙ ЕКОНОМІЧНИХ СУБ'ЄКТІВ	117
3.1 Трансформація концепту «раціональність» у сучасному економічному дискурсі	117
3.2 Вплив Реформації на розвиток системи цінностей в Україні	126
3.3 Дослідження сутності та характеристик поведінки суб'єктів ринку праці.....	136
3.4 Стратегічні пріоритети розвитку міста: поведінкові моделі, людський потенціал, креативність.....	175
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ДО ТРЕТЬОГО РОЗДІЛУ	243
РОЗДІЛ 4. ТРАНСФОРМАЦІЯ МОДЕЛЕЙ ФУНКЦІОНУВАННЯ ФІНАНСОВИХ СИСТЕМ ТА ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНА ПІДТРИМКА УПРАВЛІННЯ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ ДІДЖИТАЛІЗАЦІЇ.....	253
4.1. Фінансовий розвиток України та його адаптаційний потенціал в умовах переходу глобальної економіки до нового «суперциклу»	253
4.2. Обліково-аналітичне забезпечення управління в умовах цифрової економіки.....	279
4.3 Трансформація моделей фінансування університетів: світова практика та вітчизняні реалії	306
4.4 Управління фінансовими потоками соціально-економічних систем в умовах глобальних викликів	332
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ЧЕТВЕРТОГО РОЗДІЛУ	351
РОЗДІЛ 5. ПРОГНОЗИ КІЛЬКІСНИХ ТА ЯКІСНИХ ЗМІН У СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМАХ МАЙБУТНЬОГО	359
5.1 Прогнозування змін у діяльності промисловості України	359
5.2 Концептуальні підходи управління стійкістю та розвитком макроекономічної системи України	380
5.3 Європейський досвід розвитку біоорієнтованої економіки	417
5.4 Сценарії розвитку соціально-економічних систем в умовах глобальних викликів	431
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ П'ЯТОГО РОЗДІЛУ	436
ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРІВ	442

ПЕРЕДМОВА

Людські та економічні втрати від COVID-19 стали глобальними за охопленням територій та своїми масштабами, що загрожує прогресу тих зусиль світової спільноти, що протягом 50 років докладалися у покроковому переході до практичної реалізації концепції сталого розвитку, конкретних проєктів міжнародних організацій, урядів країн і державно-приватного партнерства, спрямованих на скорочення бідності і нерівності, подальше зміцнення соціальної згуртованості світового суспільства, зменшення техногенного навантаження на біосистему планети, прискорення переходу від лінійної до циркулярної моделі світової економіки. Наслідками цих глобальних втрат є збільшення цифрового розриву, порушення соціальних функцій взаємодії між людьми та різкі зміни на ринках, що можуть призвести до жакливих наслідків і втрачених можливостей для великої частини світового населення. Від рівня узгодженості спільних дій урядів країн світу, можливого зростання ризиків поширення соціальних заворушень, політичної роздробленості та геополітичної напруженості буде залежати ефективність відповіді світового суспільства на ключові виклики наступного десятиліття: проблему збереження здоров'я людства, усунення масових епідемій, збільшення тривалості життя людей у працездатному стані, екологічні проблеми збереження навколишнього середовища, наслідки зростання потоків вимушених мігрантів, загострення у планетарному масштабі продовольчої проблеми, глобалізації бідності та нерівності, глобалізації расового і релігійного фундаменталізму, ризику краху національного управління, глобалізації продуктивних сил і промислового виробництва, зростання безробіття та неповної зайнятості, зростання вразливості глобальної економічної системи тощо.

У даній монографії представлено результати досліджень наукових шкіл економічного факультету Донецького національного університету, якому у 2021 році виповнюється 55 років.

Монографія складається з п'яти розділів, у яких обґрунтовано сучасні виклики глобального сталого розвитку, представлено механізми управління поступом соціально-економічних систем, досліджено особливості трансформації поведінкових моделей економічних суб'єктів, особливості трансформації моделей функціонування фінансових систем та обліково-аналітичної підтримки управління в умовах глобальної діджиталізації, запропоновано прогностичні сценарії кількісних та якісних змін у соціально-економічних системах майбутнього.

Перший розділ *«Сучасні виклики глобального сталого розвитку»* присвячено вивченню процесів трансформації ландшафту ризиків для глобального сталого розвитку та світового лідерства.

У другому розділі *«Механізми управління розвитком соціально-економічних систем»* розкрито стратегічні пріоритети розвитку малого

бізнесу в умовах цифровізації економіки та глобальних викликів, особливості трансформації ринку праці під впливом COVID-19, досліджено особливості розвитку міжнародного туризму в умовах сучасних викликів і загроз.

Третій розділ *«Дослідження трансформації поведінкових моделей економічних суб'єктів»* комплексно розкриває проблеми трансформації концепту «раціональність» у сучасному економічному дискурсі, досліджено вплив цінностей Реформації на поведінкові моделі економічних суб'єктів, сутність та характеристики поведінки суб'єктів ринку праці, визначено стратегічні пріоритети розвитку міст з точки зору поведінкових моделей та розвитку людського потенціалу.

Четвертий розділ монографії *«Трансформація моделей функціонування фінансових систем та обліково-аналітична підтримка управління в умовах глобальної діджиталізації»* розкриває особливості фінансового зростання та його адаптаційний потенціал в умовах переходу глобальної економіки до нового «суперциклу», питання обліково-аналітичного забезпечення управління в умовах цифрової економіки, трансформації моделей фінансування університетів, управління фінансовими потоками соціально-економічних систем в умовах зростання холізму світу.

Завершує монографію п'ятий розділ *«Прогнози кількісних та якісних змін у соціально-економічних системах майбутнього»*, в якому спрогнозовано зміни у промисловому секторі економіки України, обґрунтовано прогностичні тренди трансформаційних процесів як системного, так і структурно-галузевого й регіонального характеру, визначено концептуальні підходи управління стійкістю та розвитком макроекономічної системи України, представлено результати дослідження європейського досвіду розвитку біоорієнтованої економіки. Підсумовує даний розділ дослідження сценаріїв розвитку соціально-економічних систем в умовах глобальних викликів.

Монографія може бути корисною для керівників органів влади та управління різних рівнів, керівників і фахівців підприємств, громадських діячів, науковців, викладачів, аспірантів і студентів економічних та управлінських спеціальностей.

РОЗДІЛ 1 СУЧАСНІ ВИКЛИКИ ГЛОБАЛЬНОГО СТАЛОГО РОЗВИТКУ

1.1 Трансформація ландшафту ризиків для глобального сталого розвитку: «велике перезавантаження»

Засновник та Виконавчий Голова Всесвітнього економічного форуму професор Клаус Шваб та Керуючий партнер Monthly Barometer Тьєррі Маллере у своїй останній книзі «COVID-19: THE GREAT RESET» зазначають, що «світова криза, спричинена пандемією коронавірусу, не має аналогів у сучасній історії... Це наш визначальний момент – ми будемо боротися з його наслідками роками, і багато чого зміниться назавжди. Це [глобальна пандемія] приносить економічні порушення усталених пропорцій, створює небезпечні і мінливі процеси на багатьох фронтах – політичному, соціальному, геополітичному, – викликаючи глибоку стурбованість навколишнім середовищем, а також поширюючи досягнення (згубних чи інших) технологій у нашому житті. Жодна галузь чи бізнес не можуть уникнути впливу цих змін. Мільйони компаній ризикують зникнути, і багато галузей стикаються з невизначеним майбутнім; деякі – процвітають. В індивідуальному плані для багатьох життя, яким вони його знали завжди, змінилося з тривожною швидкістю. Але глибокі, екзистенційні кризи сприяють самоаналізу та можуть приховувати в собі потенціал для трансформації. Лінії розлому світу – це соціальні розбіжності, відсутність справедливості, відсутність співпраці, збій у глобальному управлінні та лідерстві - тепер вийшли на поверхню, як ніколи раніше, і люди відчувають, що настав час переосмислення. Виникає новий світ, контури якого ми можемо тільки уявляти...» [1].

У Звіті про глобальні ризики за 2021 рік Всесвітнього економічного форуму наведено результати останнього Глобального дослідження сприйняття ризиків (GRPS) [2], в якому серед найвірогідніших ризиків наступного десятиріччя визначені екстремальні погодні умови, невдалі дії із запобігання зміні клімату та збитки навколишнього середовища, спричинені людьми, концентрація цифрових потужностей, цифрова нерівність та збої у кібербезпеці. Серед ризиків, які можуть мати найвищий рівень впливу протягом наступного десятиліття на глобальний сталий розвиток, відзначаються інфекційні захворювання, екологічні ризики, поширення зброї масового ураження, боргові кризи та збої у роботі ІТ-інфраструктури.

Найбільш неминучу загрозу, тобто ті події, які, найімовірніше, відбудуться протягом наступних двох років, мають кризи зайнятості та забезпеченості коштами, необхідними для існування, широке розчарування молоді, цифрова нерівність, економічний застій, техногенна шкода навколишньому середовищу, ерозія згуртованості суспільства та зростання кількості і масштабів терористичних атак.

У найближчі 3–5 років до найбільш вірогідних економічних ризиків ВЕФ відносить бульбашки активів, нестабільність цін, потрясіння на товарних

ринках та боргові кризи, як наслідок геополітичних ризиків, включно з міждержавними конфліктами та геополітизацією доступу до ресурсів. Найбільш вірогідними ризиками у 5–1-річному горизонті є екологічні ризики, як-от втрата біорізноманіття, кризи природних ресурсів та збір у кліматичних діях; поряд із зростанням зброї масового ураження, несприятливими наслідками технологічного прогресу, розпадом держав та багатосторонніх інститутів [2].

Економічна крихкість суспільства продовжує зростати. Стратифікація у рівнях розвитку систем охорони здоров'я, освіти, фінансової стабільності та технологій спричинили непропорційний вплив поточної кризи на певні групи та країни.

За даними ВЕФ, економічний вимір ударної хвилі пандемії є еквівалентим втраті 495 мільйонів робочих місць лише до 2020 року, що, безсумнівно, посилить глобальну нерівність. Втрати життя і коштів для існування збільшать ризик «ерозії соціальної згуртованості» [2].

Очевидно, що COVID-19 прискорив Четверту промислову революцію, яка розширює цифровізацію людської взаємодії, електронної комерції, онлайн-освіти та роботу у віддаленому режимі. Ці зміни принесуть довготермінові трансформації у глобальне суспільство.

Збільшення цифрового розриву може погіршити перспективи всебічної згуртованості та зменшення нерівності. Прогрес у напрямі цифрової інклюзивності перебуває під загрозою зростання цифрової залежності під час прискорення автоматизації, зростання можливостей для маніпулювання інформацією, наявних прогалів у технологічних навичках та можливостей IT-інфраструктури.

Сучасне покоління молоді виходить на ринок праці в епоху втрачених можливостей. Тимчасом як цифровий стрибок відкрив можливості для деяких молодих людей, багато з них виходять на ринок праці у так званий «льодовиковий період зайнятості». Молоді люди по всьому світу переживають другу глобальну кризу за останнє десятиліття. Вже піддавшись погіршенню навколишнього середовища, наслідкам фінансової кризи, зростанню нерівності і змін, які відбуваються внаслідок промислових перетворень, це покоління стикається із серйозними викликами щодо освіти, економічних перспектив та психічного здоров'я.

За даними GRPS, ризик «розчарування молоді» у глобальних масштабах стає критичною загрозою для світу у короткостроковій перспективі [2].

Перемоги глобального суспільства в антикризовій політиці, політиці подолання наслідків глобальних загроз можуть бути знищені, якщо сучасне покоління молодих людей втратить віру у сучасні економічні та політичні інститути.

Ризик кліматичних змін продовжує зростати у міру послаблення глобальної співпраці у цьому напрямі. Зміна клімату, не зважаючи на пандемію, триває і становитиме катастрофічний рівень. Хоча карантин у всьому світі спричинив падіння глобальних викидів у першій половині 2020 року до рівня фінансової кризи 2008–2009 років, однак їх допандемічний

рівень може повернутися. Зрушення в бік зеленої економіки не можуть бути відкладені до тих пір, поки потрясіння від пандемії вщухнуть.

Відповіді на пандемію викликали нову внутрішньокраїнову та геополітичну напруженість, яка загрожує стабільності. У міру того, як глобальна економіка виходить із шоку від COVID-19, системи стимулів для бізнесу стикаються з новими потрясінням. Криза дала імпульс новим тенденціям: національно орієнтовані програми зупинення економічних втрат, технологічні перетворення та структурні зміни у суспільстві, включно з поведінкою споживачів, характером роботи та роллю технологій і на роботі, і вдома. Бізнес-ризик, що впливають із цих тенденцій, були посилені кризою і місяць стагнацію в розвинених економіках та втрачений потенціал на ринках, що розвиваються, банкрутство значної частки малого бізнесу, скорочення ринкової динамічності та загострення нерівності, що ускладнює досягнення довгострокових цілей сталого розвитку.

Національні уряди та міжнародні організації перебувають у стані формування своїх стратегій відновлення, що має передбачати зміну ландшафту бізнесу, можливості інвестувати в розумне та всеохоплююче зростання, покращення продуктивності праці та порядок денний сталого розвитку.

Відповідь на кризу пандемії COVID-19 має пропонуватися у чотирьох можливих сферах управління сталим розвитком країн: формування системи аналітичних основ для прийняття рішень з погляду на цілісне та системне бачення ризиків; інвестування у проєкти національних лідерів та міжнародну співпрацю; покращення інформованості про ризики та боротьбу з дезінформацією; а також вивчення нових форм державно-приватного партнерства щодо формування готовності країн до ризиків.

Світова економіка у 2020 році опустилася до найглибшого рівня кризи останніх двадцяти років. Світовий валовий продукт у 2020 році скоротився на 3,6 % (рис. 1.1). Для порівняння, фінансова криза 2008–2009 рр. спричинила скорочення світової економіки на 1,7 %.

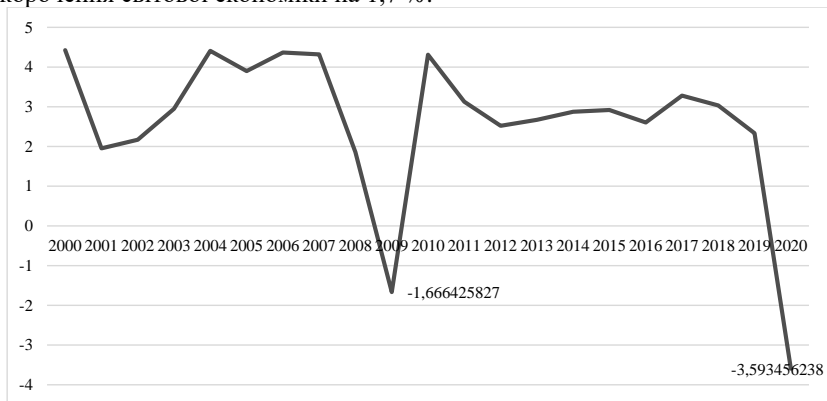


Рис. 1.1 – Динаміка темпів зростання світового ВВП, % [3]

Водночас, на думку експертів ВЕФ, економічне падіння може збільшити скорочення нерівності у багатьох країнах, а нерівномірний економічний підйом може посилити ситуацію нерівності. Зростання на ключових ринках капіталу може принести прибуток переважно великим акціонерам. Вплив пандемії мав катастрофічний вплив для малозабезпечених верств населення, які не мали заощаджень, втратили роботу або зіткнулися зі скороченням зарплат [2].

Особливо постраждали молодь, некваліфіковані працівники, працюючі батьки, насамперед матері [2].

Погані умови праці та відсутність соціального захисту, ймовірно, посилять вплив на 2 мільярди неформальних працівників у світі.

На час написання цієї монографії майже 215 млн людей у всьому світі захворіли на COVID-19 і понад 4 мільйонів померло [4], що зробило SARS-CoV-2-одним із найсмертоносніших вірусів у світовій історії.

Тривалий вплив на здоров'я залишається невідомим: опитування, проведене ВЕФ у Південній Кореї, виявило, що 90 % пацієнтів, які одужали від COVID-19, тривалий час ще страждали від фізичних та психологічних побічних ефектів, серед яких агеузія (втрата смаку), аносмія (втрата запаху), розлад уваги та втома.

Побічні наслідки для здоров'я – фізичні та психічні – будуть продовжувати мати руйнівні наслідки у всьому світі: у США, наприклад, відкладення лікування хронічних захворювань та психологічних розладів вже спричинило смертність на 6 % більше, порівняно з попередніми періодами.

Пандемія загострила проблеми систем охорони здоров'я, виявляючи їх недостатню потужність.

Лікарні по всьому світу опинилися в зоні ризику. Деякі країни повідомляли про дефіцит медичних матеріалів. Професіонали системи охорони здоров'я боролися також із власною депресією, страхом, ізоляцією і навіть із соціальним клеймом. У багатьох країнах фінансові, фізичні та психічні навантаження змусили багатьох медичних працівників залишити професію.

Половина населення планети не має доступу до основних медичних послуг, а недоліки в галузі охорони здоров'я спричиняють виштовхування щорічно 100 мільйонів людей у групу вкрай бідних.

Коли робочі місця і школи по всьому світу раптово закрилися на карантин для стримування поширення COVID-19, 60 % дорослих не мали базових знань і навичок у цифрових технологіях.

Багато студентів та школярів не мали доступу до комп'ютерів для дистанційного навчання: кількість постраждалих студентів складала від 25 % у Китаї до 45 % у Мексиці та 65 % в Індонезії [2].

Цифрові розриви були тривожними вже перед пандемією: у 2018 р. ООН повідомляла, що тільки половина населення світу має доступ до Інтернету. Міжнародний союз телекомунікацій закликав «подвоїти колективні зусилля, щоб нікого не залишати офлайн» [5].

Розробка кількох вакцин може провістити початок одужання від кризи COVID-19, але відновлення для різних країн може бути нерівномірним.

«Криза коштів для існування», «цифрова нерівність», «розчарування молоді» та «ерозія соціальної згуртованості» визначається GRPS як критична глобальна загроза у наступні два роки [2].

У довгостроковій перспективі несправедливий доступ до якісної медичної допомоги зберігатиметься як результат постійного навантаження на систему охорони здоров'я у всьому світі.

У країнах Африки на Південь від Сахари 20 % людей старше 60 років – вікова група з найвищим ризиком – живуть на відстані щонайменше три години їзди до найближчого медичного закладу. Такі перешкоди ускладнюють реакцію на пандемію.

Якщо ці прогалини у сфері охорони здоров'я посиляться, у подальшому існує ризик майбутніх високих гуманітарних та економічних збитків.

Системи освіти у всьому світі стоять перед викликом складних структурних трансформацій, підкріплених широким впровадженням онлайн-навчання. Цей зсув може потенційно зменшити витрати та розширити доступ до освіти, але студенти та працівники, які відчують прогалини у цифрових навичках та інфраструктурі, ризикують бути виключеними з процесу навчання.

Фізична мобільність – ще один канал економічного прогресу – теж перебуває сьогодні під загрозою.

З одного боку, цифровий прорив дає змогу підприємствам знизити витрати, надаючи можливість їх переміщення подалі від центрів, але працівники у галузях реального виробництва або без коштів і необхідної гнучкості для переміщення до нових виробничих центрів можуть також потерпіти крах. На міжнародному рівні обмеження переміщення ставить під загрозу можливість для 250 мільйонів працівників-мігрантів у світі та їх утриманців. Очікується, що глобальні грошові перекази знизяться за підсумками 2021 року на понад 14 %.

За оцінками ВЕФ глобальна рецесія, що очікується, може змусити ще 150 мільйонів людей дійти до крайньої бідності, збільшуючи загальну кількість цієї групи до 9,4 % населення світу [2].

Цей спад у світовому масштабі може поставити на порядок денний загрозу розпаду держав. Зростання рівня державного та приватного боргу може зменшити можливості для подальшого стимулювання, яке було потужним інструментом у передових економіках, що вимагає компромісів між країнами у сфері інвестицій у посиленні соціального захисту, підвищенні кваліфікації, підготовці молоді до змін на ринку праці та економічних перетворень у бік циркулярної моделі розвитку.

Молоді люди все частіше висловлюють невдоволення наслідками змін клімату, економікою, політикою та соціальною несправедливістю, які на їхню думку викликані старшими поколіннями.

У прогнозі ВЕФ ризиків COVID-19, який опубліковано у травні 2020 р., зазначається, що криза може зупинити прогрес у сфері дій, спрямованих на запобігання змін клімату [6]. У 2021 році респонденти GRPS оцінили

екологічні ризики як чотири з п'яти найбільш значущих за ймовірністю, четвертий топ-ризик був «інфекційні хвороби» [2].

Глобальні викиди CO₂ скоротилися на 9 % у першій половині 2020 року, коли COVID-19 змусив більшість економік перейти у локдаун протягом кількох тижнів. Підтримка подібного зменшення викидів могла б дати можливість обмеження глобального потепління до 1,5 °C і уникнути найгірших наслідків клімату [2].

Для цього потрібні колективні зусилля з переходу до низьковуглецевої економіки. Наразі лише чотири країни світу мають системні пакети переходу на відновлювану енергетику.

Трансформаційні виклики Четвертої промислової революції

Четверта промислова революція швидкими темпами прискорила розвиток електронної комерції, онлайн-освіти, цифрової системи охорони здоров'я та віддаленої роботи. Ці зрушення продовжуватимуть кардинально змінювати взаємодію між людьми. Вони можуть принести суспільству величезну користь у відповідь на виклики COVID-19, чому є достатньо прикладів: від здатності працювати на відстані до швидкої розробки вакцини. Однак такий розвиток подій може погіршити ситуацію із поглибленням нерівності. За оцінками Глобального опитування сприйняття ризиків (GRPS), «цифрова нерівність» є критичною загрозою для світу протягом наступних років [2].

Все більше і більше людей відрізняються у своїй цифровій автономії та можливості заробляти кошти для існування на цифрових ринках.

Збільшення цифрового розриву може ще більше послабити згуртованість суспільства, яка вже зникає у багатьох країнах, і підірвати перспективи для інклюзивного відновлення. Прогрес у напрямі інклюзивності під загрозою зростаючої залежності від цифрових технологій та автоматизації.

Рішення, які історично приймаються людьми – діагностування проблем зі здоров'ям, вибір об'єкта для інвестицій, оцінка досягнень в освіті, вирішення питань правових суперечок – все частіше здійснюються за допомогою складних алгоритмів, в яких застосовуються машинне навчання та великі дані.

Автоматизація цих рішень поглиблює упередження, що вони залежать від алгоритмів чорного ящика та розроблені за допомогою спотворених баз даних. Зростання ризиків, пов'язаних із автоматизацією упередженості, прогнозується до 2025 року майже в чотири рази.

Окремі особи та недержавні групи можуть мати доступ до алгоритмів, які можуть поширювати небезпечний вміст із безпрецедентною ефективністю, швидкістю і досяжністю. Зловмисники також отримують можливість для більшої дезінформації у національному та глобальному масштабах, тому що окремим особам та невеликим групам важко відстежити та притягнути до відповідальності зловмисників.

Динаміку показників частки населення за регіонами світу, яке є інтернет-користувачами, представлено на рисунку 1.2.

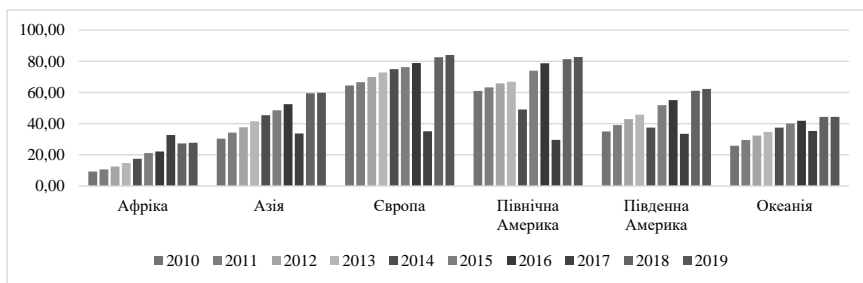


Рис. 1.2 – Інтернет- Користувачі, відсоток населення (середній показник за регіонами світу), 2010–2019 рр. [7]

87 % користувачів Інтернету знаходиться у країнах з високими доходами, менше ніж 13 % – у країнах з низьким рівнем доходу. Доступ до цифрових ресурсів є стратифікованим за соціально-економічним статусом – навіть у країнах із високими доходами. У Великобританії вразливі домогосподарства під час пандемії змушені були обирати між харчуванням та зв'язком.

Через політичні та геополітичні причини поглиблюються розриви у цифровій рівності. Деякі уряди закрили доступ до Інтернету для управління потоком інформації та публічним дискурсом всередині країни за її межами, або спеціально виключити зарубіжні платформи. ООН закликає «усі уряди негайно припинити будь-яке відключення доступу до Інтернету та телекомунікацій» [8]. 23 % країн все ще забороняють або цензурують новини, що обмежує доступ їхніх громадян до критичних цифрових ресурсів.

З іншого боку, у країнах, де регулювання взагалі відсутнє, бездіяльність уряду створює ризики для громадян. Тимчасом як майже чотири п'ятих країн світу запровадили нормативні акти з питань регулювання електронної комерції та захисту даних, реакція урядів все ще залишається позаду темпів діджиталізації.

Цифрова трансформація, яка є реалією Індустрії 4.0., охоплює величезну кількість процесів, взаємодій, операцій, технологічних еволюцій, змін, внутрішніх і зовнішніх факторів, галузей промисловості тощо.

Технологічна еволюція та технології, починаючи від хмарних технологій, великих баз даних, аналітики, штучного інтелекту до Інтернету речей і більш новітніх технологічних реалій, є засобами цифрових перетворень, причинами потреб у цифровій трансформації та прискорювачами інновацій. Проте технологія є лише частиною рівняння, оскільки цифрове перетворення за визначенням є більш цілісним.

Інтернет речей, за допомогою якого світ переходить до наступного етапу промислової революції, все ще перебуває на початку свого життя. Отже, сутність Інтернету речей у загальному визначенні є підключенням пристроїв із вбудованим або приєднаним з'єднанням і датчиками даних, передачі, аналізу та / або можливостями прийому з використанням Інтернет-технологій. Але водночас Інтернет речей буде основою для більшості майбутніх трансформаційних еволюцій. Основна цінність полягає в індустріальному

Інтернеті речей, коли промислові ринки, як-от виробництво та логістика, стають лідерами у трансформації. Останнє також пов'язане з технологіями, які демонструють свій руйнівний потенціал, включно з адитивним виробництвом та сучасною робототехнікою.

На рисунку 1.3 представлено *напрями інтеграції цифрових технологій у глобальні ланцюги створення вартості, що містять сферу взаємодії з клієнтами*, а саме: способи ідентифікації клієнтів (автоматизовану систему сегментації клієнтів; формалізацію соціальної інформації про клієнтів); способи «онлайн зростання» (дигітально підсилені продажі; маркетингове передбачення; впорядкований клієнто-орієнтований процес); формування точок дотику з клієнтами (клієнтський сервіс, крос-канална узгодженість, самообслуговування); *сферу операційних процесів*, а саме: дигіталізацію виробничого процесу (автоматизовані технології виробництва; автоматизована ошадлива система управління витратами); дигіталізацію організації праці (режим роботи «будь-де в будь-який час», поширення та прискорення комунікацій, розвиток гнучких навичок); підвищення продуктивності менеджменту (операційна відкритість, прийняття рішень, засноване на аналізі баз даних); *сферу побудови бізнес-моделі*, а саме: дигітально-модифікований бізнес (аугментація «продукти / послуги», перехід від фізичного до цифрового бізнесу, цифрове супроводження бізнесу); розвиток нових видів цифрового бізнесу (розробка нових цифрових продуктів, зміна організаційних меж, платформізація); цифрова глобалізація ланцюгів створення вартості (інтеграція підприємств, цифрова організація процесу прийняття рішень, автоматизація прийняття рішень).



Рис. 1.3 – Напрями цифрових трансформацій бізнесу

Урядам необхідно сфокусувати нормативні акти на зменшенні розриву від запровадження нових цифрових ресурсів та зростаючому впливі технологій на взаємодію людей.

Автоматизація вже внесла зміни у ринки праці, але пандемія стимулювала цифровий прорив при наявному скороченні бюджетів та часових рамок для підвищення кваліфікації і перепідготовки працівників.

За оцінками, що містяться у Звіті ВЕФ «Майбутнє робочих місць», автоматизація може витіснити 85 мільйонів робочих місць всього за п'ять років [9].

Очікується, що швидкий перехід на віддалену роботу принесе довгострокове зростання продуктивності праці у країнах із розвинутою економікою та країнах, що розвиваються, але водночас існує ризик створення нових прогалів між працівниками інтелектуальної праці та тими працівниками у реальних секторах економіки, які не можуть працювати віддалено або можуть не мати цифрових навичок та інструментів для пошуку іншої роботи. Швидка діджиталізація людської взаємодії та робочих місць розширила набір необхідних цифрових навичок, включаючи спілкування, кібербезпеку та обробку інформації.

Таке розширення вимагає значних інвестицій у підвищення кваліфікації працівників. Державна політика здатна зменшити цифровий розрив, який сформувався на тлі COVID-19, насамперед обмежити розрив у кваліфікації в країнах із низькими та середніми доходами.

Роботодавці, зі свого боку, стикаються з втратою доходу або ризиком банкрутства, що також може стати причиною обмеженої здатності надавати фінансову підтримку своїм співробітникам. Найбільш вразливими є працівники у неформальному секторі, де 60 % робочої сили світу знаходить свою роботу і де під час кризи COVID-19 найбільше впали можливості заробляти кошти, достатні для існування.

Суспільство стає все більш роз'єднаним. Населення поляризується і піддається впливу дезінформації, розширюється розрив у цифрових можливостях, виникає ризик появи цифрового підкласу.

Повсюдна залежність від складних алгоритмів, що посилює нерівність може завдати шкоди індивідуальному добробуту та посилити суспільну нерівність.

Розвиток штучного інтелекту та автоматизації може обмежити можливості для кар'єрного зростання працівників, які працюють у сферах, в яких можливе відцифрування алгоритмів прийняття рішень.

Поширення фейкових теорій змови заважають громадянським дебатам та консенсусу щодо критичних політичних питань, збереження здоров'я населення планети та вирішення екологічних проблем. «Інфодеміка» навколо COVID-19, наприклад, перешкоджала зусиллям із подолання хвороби – неправдива інформація, що концентрований алкоголь вбиває SARS-CoV-2, спричинила понад 700 смертей і майже 6000 госпіталізації в Ірані. Дезінформація може поставити під загрозу глобальне відновлення, яке залежить від широкої вакцинації.

Загалом дезінформаційні кампанії можуть підірвати довіру суспільства до науки, загрожують управлінню та рвуть соціальні контакти. За даними GRPS, «негативна реакція проти науки» посилює ризики «невдачі у сфері запобігання кліматичним змінам» та подоланню виклика «інфекційних хвороб» протягом наступного десятиліття.

Дезінформація все більше загрожує громадянській свободі та демократії. Для кампаній навмисного маніпулювання характерним є поширення теорії змови, фейкові новини, що «посилює мову ворожнечі; ризики конфлікту, насильства та порушення людських прав; загрожує довгостроковій перспективі розвитку демократії», як це зазначає Всесвітня організація охорони здоров'я [10].

Проте відверті спроби урядів боротися з агресивною дезінформацією можуть посилити проблеми. Обмеження доступу до Інтернету несе ризик виключення цілих спільнот із глобальної інформаційної економіки, інакше кажучи, інвазивний контроль може порушити громадянські свободи.

Нерозуміння ризиків, пов'язаних із технологіями, насамперед з їхніми системними каскадними ефектами, може мати далекосяжні наслідки для національних економік, галузей економіки та глобальних підприємств. За деякими оцінками, європейські країни, які неадекватно реагують на технологічні зміни, можуть втратити приблизно 600 млрд євро доданої вартості протягом наступних 10 років. Бізнесу, розробникам політики і громадянському суспільству необхідно знайти відповідні рамки для вирішення чотирьох найважливіших ризиків, пов'язаних із переходом до цифрової економіки:

– по-перше, кібератаки і пов'язані з ними інциденти були позначені на карті глобального ландшафту ризиків як найбільш вірогідні і найбільш потенційно впливові ризики останніх років. У Північній Америці ризик кібератак посідає провідні позиції як найбільш імовірний з потенційними ефектами каскадування.

Хоча організації прагнуть використовувати потенціал кібертехнологій для підвищення ефективності своєї діяльності, вони не можуть повністю інтерналізувати безпеку від кіберзагроз і забезпечити відповідний рівень інвестицій у підвищення ефективності операційного управління ризиками та зміцнення організаційної стійкості;

– по-друге, обмін даними між країнами і зацікавленими сторонами. З огляду на міжнародний характер, притаманний потокам даних, особливо в таких сферах, як ланцюги постачань або 3D-друк, управління на національному рівні має бути доповнене чинними міжнародно-правовими рамками. Однак наразі режим регулювання цифрових технологій розвинений слабо, відчувається нестача необхідної правової визначеності в таких сферах, як конфіденційність, прозорість, контроль шифрування, режими інтелектуальної власності на дані, які перетинають кордони, а також вплив запатентованих даних на конкуренцію.

Існує загроза, що фізична інфраструктура обміну даними, як-от підводні кабелі, також може стати мішенню тероризму;

– по-третє, зміни в середовищі ринку праці. За оцінками ВЕФ (Звіт «Майбутнє вакансій»), до 2025 року може з'явитися 97 мільйонів нових робочих місць, пов'язаних із поділом праці між людьми та машинами. Цифрове виключення мільярдів працівників у всьому світі збільшує ризик «кризи коштів для існування» та загострить ризик «ерозії соціальної згуртованості» згідно із класифікацією GRPS [9].

Уся система зайнятості у світі має бути піддана ревізії, необхідно сформувати систему переходу від старих до нових видів робіт. Як очікується, в середньостроковій перспективі може збільшитися значимість навичок STEM (наука, технології, інженерія та математика). У довгостроковій перспективі потреби в навичках зосередяться в таких сферах, як творчість, вирішення проблемних ситуацій і соціальний інтелект;

– по-четверте, розширення нерівності розподілу багатства, доходів і соціальної нерівності. Доступ до технологій може загострити відмінності в доходах всередині і між країнами, між тими, хто адаптувався до нових технологій і тими, хто не має до них доступу. Чотири мільярди населення планети із семи мільярдів все ще не мають доступу до Інтернету і не можуть стати бенефіціарами переваг економіки знань та зростання, основаних на нових технологіях.

Наразі розподіл доходу багато в чому визначається зайнятістю: просування технології може призвести до зниження кількості необхідної праці і до концентрації світового багатства у меншій кількості бенефіціарів.

Надмірна нерівність знижує сукупний попит, загрожує соціальній стабільності і може збільшити такі ризики, як вимушена міграція або тероризм.

Підходи до формування механізмів регулювання цифрових трансформацій на глобальному рівні мають включати заходи із захисту інформації споживачів, запобігання відмиванню грошей та шахрайству, запобігання кіберзлочинам та кібератакам.

«Покоління втрачених можливостей»

Молоді люди (віком 15–24 років) у всьому світі переживають другу глобальну кризи протягом останнього десятиліття: по-перше, вони увійшли у молоді роки на піку фінансової кризи 2008–2009 рр., по-друге, вони виходять на ринок праці та формують свою професійну траєкторію зростання у період пандемії, аналогів якої не знали інші сучасні покоління [2].

Вони зіткнуться із серйозними викликами в освіті, економічних перспективах та психічному здоров'ї.

Перспективи цього покоління були знижені внаслідок деградації навколишнього середовища, зростання нерівності (багатьох типів – за статевою ознакою, між поколіннями, економічними та етнічними ознаками), різного ступеня насильства та соціального виштовхування з технічно модернізованих і трансформованих робочих місць.

З одного боку, цифрові трансформації відкривають нові можливості для певних професійних груп молодих людей, з іншого – молоді люди починають свої перші кроки у професії у «льодяниковий період» зайнятості (рис. 1.4).

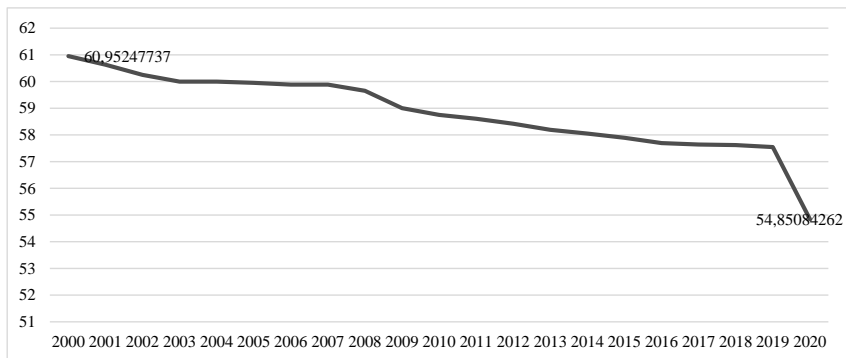


Рис. 1.4 – Рівень зайнятості у віці 15+ (%) (модельована оцінка МОП) [11]

У травні 2020 року на Всесвітньому економічному форумі у доповіді «Огляд ризиків COVID-19» зазначалося про «наступне втрачене покоління» [6]. За даними Глобального опитування із сприйняття ризиків (GRPS), існує ризик «розчарування молоді». Цей ризик, якщо ним нехтувати, може стати критичною загрозою для світу протягом наступних двох років.

Важкі зусилля глобального суспільства у минулому із подолання соціальних наслідків економічних криз можуть бути зведені нанівець, якщо теперішнє покоління молодих людей не буде мати належних можливостей для навчання та працевлаштування.

Велика рецесія призвела до нерівності багатства і досягнень у суспільстві та поколіннях. Масштабні пакети фінансових стимулів були недостатніми для того, щоб молоде покоління мало можливість відновити траєкторію свого професійного формування та нейтралізувати заходи жорсткої економії державних коштів в інвестиціях в освіту та мобільність.

Внаслідок багато молодих людей затрималися на неформальних робочих місцях, які є уразливими до великих потрясінь.

До пандемії діти та молодь становили дві третини світового населення. COVID-19 серйозно погіршив цю ситуацію. Хоча прогнозується, що частка задіяної молоді буде зростати у країнах Африки, в Європі, Південно-Східній Азії та Океанії, за оцінками ВЕФ у світі до 2050 р. буде спостерігатися ще більше зниження частки молоді і відповідне подальше загострення проблем старіння населення [2].

До періоду пандемії майже 44 % дівчат і 34 % хлопчиків з найбільш вразливих верств суспільства не могли закінчити початкову школу [6].

Також погіршилося здоров'я молоді: неінфекційні захворювання, які несуть довгострокові ризики для здоров'я у зрілому і старшому віці, різко зросли серед підлітків, молодь все більше стикається із наслідками перевантажених систем охорони здоров'я у своїх країнах.

Десятилітні конфлікти заважають перспективам молоді в Центральній Азії, Латинській Америці, Близькому Сході, Західній та Центральній Африці. Тому наразі спостерігається рекордна кількість дітей та молоді серед біженців

загалом у світі. У розвинутих економіках молодь опинилася під загрозою збройного насильства, побутового тероризму та глибоких суспільних конфліктів, що може бути перенесено на майбутні покоління.

Позбавлення прав молоді посилюється розчаруванням у повільності відновлення економіки після фінансової кризи 2008–2009 рр., розчаруванням від корумпованих та неефективних еліт та соціально-економічних ліній розлому із глибоко вкоріненою несправедливістю.

Крихкість систем освіти безпрецедентно проявилася у 2020 році. Під час першої хвилі пандемії 80 % студентів у всьому світі залишилося поза навчанням [2].

Незважаючи на адаптацію у всьому світі до дистанційного навчання через телебачення, радіо та Інтернет, спостерігалися значні регіональні відмінності у цьому процесі: принаймні 30 % усього студентства світу не вистачало офлайн навчання, навчання на дому збільшило домашні стреси і насильство над молоддю з боку дорослих.

У країнах, де іноді лише школи забезпечують доступ дітям до їжі та безпечного простору, їх закриття поставило підлітків та дітей під великий ризик дитячої праці, торгівлі людьми та збройного насильства.

У багатьох країнах молодь першою втратила роботу під час пандемії, оскільки значна частка молодих людей працюють у секторах, які найбільше постраждали від пандемії: сфера послуг та переробка, де часто застосовується неповний робочий день або тимчасові контракти з обмеженим соціальним захистом. Неформальний сектор, де було зайнято майже 80 % молодих працівників світу, постраждав особливо.

Загалом кількість молодих людей, які не працюють та не мають освіти або доступу до навчання (NEET), вже на початку 2020 році становила 21 %, з подальшою тенденцією до зростання у 2021 році [2].

Карантинні обмеження можуть спричинити втрату освіти або принаймні одного семестру, що вплинуло на майбутню академічну продуктивність, збільшуючи коефіцієнт відрахувань та викликаючи більший ризик для здоров'я.

Безліч протестів молоді спричиняється посиленням почуття зради з боку влади при недостатній дії щодо захисту соціальної та кліматичної справедливості, політичних змін та боротьби з корупцією. COVID-19 додав молоді відчуття розчарування в жакливі економічній ситуації, втрачених можливостях навчання та несхвальних діях уряду у надзвичайній ситуації.

Самотність і тривога молоді в розвинених економіках вже описується як «епідемія» [12], адже з моменту початку пандемії коронавірусу психічний стан здоров'я погіршився у 80 % дітей та молоді по всьому світу.

Пандемія викрила уразливість молоді перед поширеними економічними та суспільними потрясіннями. Політичним та економічним системам доведеться глобально адаптуватися до безпосереднього вирішення потреб молоді та мінімізації ризику втрати покоління.

Інвестиції у вдосконалення галузі освіти, підвищенні кваліфікації та перекваліфікації, забезпечення адекватних схем соціального захисту,

подолання гендерного розриву та вирішення проблем психічного здоров'я повинні бути в центрі уваги урядів та міжнародних організацій.

З огляду на швидку зміну характеру ринку праці, професійне навчання та навчання на робочому місці потребує більших інвестицій. Інвестиції в освітні технології повинні супроводжуватися адаптацією фізичної освітньої інфраструктури, наприклад, школи можуть надавати особисті послуги із набуття навичок використання потенціалу Четвертої промислової революції. Для того, щоб бути успішними, школи повинні підтримувати критичну роль у забезпеченні харчуванням та фізичного і психологічного здоров'я, а також стати безпечними гаванями для дітей і підлітків із груп ризику.

Влада повинна керувати глобальними цілями відкриття шляхів для здобуття молоддю необхідних інструментів, навичок та прав на більш стійкий світ після пандемії.

Трансформація глобального світоустрою

Під терміном «середні держави» у міжнародній політиці розуміють держави, яким не вистачає статусу наддержави, але які мають суттєвий вплив у міжнародних відносинах – мають потенціал до створення більш стабільного, стійкого та коопераційного балансу влади.

Криза COVID-19 виявила слабкі місця міжнародної системи. Посилення конкуренції між США та Китаєм, більш агресивне використання інструментів геополітичного впливу та зростаючий економічний націоналізм підживлюють перехід від міжнародних правил до панування влади глобального порядку. Ці тенденції особливо руйнівні у сфері глобальної співпраці перед лицем спільних викликів.

Сфери співпраці США та Китаю можуть спостерігатися у таких напрямках, як боротьба зі змінами клімату та пандемією, але у довгостроковій перспективі суперництво, ймовірно, буде посилюватися і надалі.

Китай посилив свою конкурентоспроможність у сфері економічних інтересів в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні, нещодавно заключивши Регіональне всеосяжне економічне партнерство із 15 країнами Азіатсько-Тихоокеанського регіону.

США та Китай прагнуть до переваги у цифровій сфері шляхом обмеження потоків технологій та платформ, реструктуризації ланцюжків постачань та сприяння внутрішнім інвестиціям.

Ймовірно, влада цих країн буде і надалі продовжувати розширювати свої зони впливу.

Дезінформація, кібератаки, цілеспрямовані страйки та захоплення ресурсів останнім часом активізувалися (рис. 1.5). Пандемія показала, як уряди можуть застосовувати теорію змови як геополітичну зброю, висувачи звинувачення щодо інших країн. Найімовірніше, наступне десятиліття буде демонструвати дедалі частіше розповсюдження дезінформації у таких питаннях геополітичного значення, як вибори, гуманітарні кризи, питання охорони здоров'я, безпеки та культури тощо.

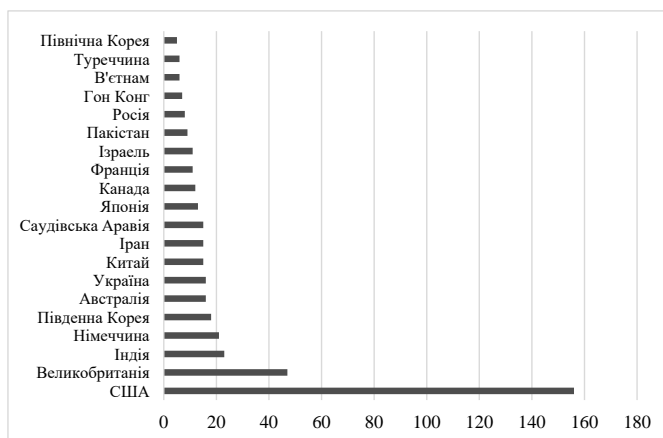


Рис. 1.5 – Топ-20 країн за загальною кількістю значущих кібератак у 2006–2020 рр. [2]

Економічний спад спричиняє більшу увагу урядів до внутрішніх проблем задля збереження крихкої внутрішньополітичної та соціальної стабільності.

Ця тенденція та супутнє поглиблення націоналізму може призвести до того, що уряди середніх країн не бажатимуть або не зможуть зробити свій внесок у глобальне зменшення ризиків та подальший сталий розвиток.

Сьогодні середні держави мають унікальну ситуацію для пропозиції альтернативних шляхів розвитку світової торгівлі, безпеки та технологій. Однак, зростання розривів у їхній економічній спроможності може змусити глобальних гравців йти на вибір між двома конкуруючими блоками, не дозволяючи розвивати середнім державам різноманітні мережі взаємовигідних угод. Наприклад, або Європейський Союз (ЄС) (на частку якого припадає майже третина світової торгівлі товарами), або Індія (яка, ймовірно, стане найбільш населеною країною світу у 2027 році) могли б забезпечити противагу геополітичному порядку, що розвивається у таких сферах, як виробництво та торгівля.

Зростання конкуренції між США та Китаєм може перешкоджати іншим регіональним силам, які могли б проводити стратегію збалансування у міжнародній економічній політиці.

У країнах Латинської Америки та Африки поглиблення економічних зв'язків із Китаєм потенційно може руйнувати історичні союзи, які існують на основі безпеки та культурних зв'язків із США.

Уряди, змушені обирати одну із сторін цього глобального суперництва, можуть зіткнутися з економічними чи дипломатичними наслідками, пов'язаними із розгортанням спорів за контроль над економічними чи географічними ресурсами. Поглиблення геополітичних ліній розлому та відсутність життєздатної альтернативної влади ускладнюють процес

формування коаліції країн-партнерів на основі принципів взаємних цінностей та максимальної ефективності.

Економічні наслідки поточної кризи штовхають багато країн до боргової залежності. Тимчасом як країни G20 надають підтримку з реструктуризації боргів для бідніших країн, 27 найбільших економік світу також можуть опинитися під загрозою невиконання своїх боргових зобов'язань у довгостроковій перспективі.

У цьому геополітичному контексті надзвичайно важливо, щоб середні країни могли посісти роль лідерів для посилення глобальної стійкості.

Тимчасом як багато інститутів світової архітектури, сформовані після Другої світової війни, сьогодні ослабли, останні два десятиліття спостерігаються прогалини у міжнародному просторі врегулювання глобальних проблем. Середні сили могли б стати найкращими драйверами реформування та репозиціонування зазначених міжнародних інституцій.

Там, де глобальні проблеми не вирішуються наявними міжнародними структурами управління (такі сфери, як регулювання кіберпростору та потоків цифрової інформації), середні сили могли б формувати нові дієві партнерства.

Спеціальні та неформальні домовленості про спільні цілі, як-от вакцини проти COVID-19, цифрові партнерства, партнерства з кібербезпеки та пом'якшення наслідків кліматичних змін, можуть сприяти досягненню глобальної стійкості.

Ринкові бифуркації

Протекціонізм, технологічна трансформація та соціальна напруженість порушували ландшафт глобального бізнесу кілька років поспіль, але пандемія надала цим турбулентним процесам нового імпульсу – спричинила економічну стагнацію у розвинених економіках та обернулася втраченим потенціалом для ринків, що розвиваються, крахом мільйонів підприємств малого бізнесу, зростанням нерівності та виснаженням ресурсів, які могли б бути задіяні у формуванні довгострокової глобальної сталості.

Нові виклики для ведення бізнесу, очевидно, будуть випливати із трьох ключових джерел: національного порядку денного, технологій, які ведуть до зрушень, та посилення контролю за соціальною відповідальністю бізнесу й урядів з боку суспільства.

Пандемія посилила мандат держав на захист національного економічного добробуту. Виживання і відновлення є критичним, що виправдовує тиск, який є необхідним для забезпечення цих аспектів у постпандемічному світі при збереженні актуальності питання контролю за національною безпекою.

Мікро-, малі та середні підприємства (ММСП) найбільше постраждали від COVID-19. В деяких країнах вони є найбільшими роботодавцями: в Китаї, наприклад, вони генерують приблизно 80 % працевлаштування. Приблизно 18 % компаній в Китаї розпалися між лютим та травнем 2020 року. У США 20 % фірм, у яких працювало менше 500 працівників, було закрито назавжди в період з березня по серпень 2020 року. Багато з тих, хто пережив початковий

карантин, залишаються залежними від державної підтримки – результат постійних обмежень і зниження довіри споживачів [2].

У тих країнах, які починають виходити із надзвичайної ситуації, уряди відчувають тісний зв'язок між здійсненням фінансової підтримки вразливого бізнесу і забезпеченням необхідних для існування коштів для вразливих верств населення та заходами, що підтримують вирішення структурних питань щодо наслідків COVID-19.

Потрібні стратегічні інвестиції у заохочування до створення ММСП, формування їх довгострокової стійкості у таких сферах, як надання підтримки пошуку альтернативних ринків збуту та грантів, розширення доступу до навчання, а також розвиток цифровізації та спеціальних навчальних програм для початківців у сфері підприємництва.

Якщо економічне зростання не відновиться, існує ризик повернення політики урядів до режиму економії, що, в свою чергу, може обмежити прогрес у вирішальних питаннях програм розвитку, як-от інвестиції у перехід до нульового рівня вуглецевих викидів, стійкості до кліматичних змін та цифрових загроз, а також перебудови соціальних систем безпеки.

З іншого боку, середовище глобального бізнесу може стати більш невизначеним внаслідок посилення протекціоністських тенденцій. У деяких галузях компанії можуть зіткнутися з пропозиціями щодо експропріації, націоналізації або збільшення державної частки; в деяких секторах компанії можуть заохочуватися або бути примушені до локальних ланцюгів постачання та створення робочих місць.

Для бізнесу з'явився ще один ризик – обмеження щодо робочої сили, що є актуальною проблемою в багатьох країнах. Обмежувальна міграційна політика та загальні економічні труднощі з поєднанням наслідків COVID-19 та поглибленням протекціонізму створюють додаткові труднощі для бізнесу у сфері залучення іноземним талантів.

Карантинні заходи щодо COVID-19 спричинили переверот в організації бізнесу – цифрово-фізичну гібридизацію, що стала складовою Четвертої промислової революції. Майже за одну ніч компанії у всьому світі зіткнулися із необхідністю посилення своєї цифрової присутності, щоб вижити й адаптуватися, навіть у сильно регульованих галузях промисловості.

Багаторічні плани цифрової трансформації було впроваджено протягом тижнів.

Попит стрімко зростав на послуги, починаючи від електронної комерції та технологій віддаленої роботи до онлайн-ігор та потокової передачі інформації.

На початку січня 2021 року п'ятірка найбільших у світі технологічних компаній становила 23 % S&P 500 за ринковою капіталізацією, їх зростання спостерігалось на рівні 4,6 % з кінця січня 2020 року.

Перешкоди для вступу до цифрового ринку, ймовірно, будуть зростати, у через те, що кількість обчислювальних потужностей, необхідних для впровадження систем штучного інтелекту, подвоювалася кожні два місяці. Збільшення порівняно з 2012 роком становить 300 000 разів [2].

Респонденти GRPS відзначали «Провал технічного управління» як критичний ризик у середньостроковій перспективі [2].

Увага громадськості, яка посилає контроль за діяльністю урядів під час пандемії COVID-19, була прикута до системної нерівності у світовій економіці щодо розподілу багатства.

Суспільство стало більш вимогливо та скептично ставитися до взаємин між бізнесом та урядами, особливо щодо чесності і відкритості укладання договорів та аутсорсингу.

Значно підвищилися вимоги робітників до соціальної відповідальності компаній, в яких вони працюють або до роботодавців, навіть у «Gig»-економіці. У багатьох країнах відбулися народні протести проти корпорацій.

Уряди країн зміщують акценти з економічної стабілізації на мету сталого відновлення, каталізацію інклюзивності та екологічного відновлення, яке забезпечує виконання імперативів Паризької угоди та Порядку денного сталого розвитку до 2030 року.

Трансформація бізнесу та промисловості вимагає гнучкості у розподілі робочої сили, гібридних варіантах організації діяльності та комплексного підвищення кваліфікації працівників.

Компанії постають перед необхідністю переосмислення свого фізичного простору та моделювання бізнес-процесів у міру їх переходу до автоматизації та діджиталізації.

Підприємства, що розуміють суспільні цінності як свою місію, можуть підтримувати ресурсну базу сталого відновлення економіки та зростання, а також посилювати суспільну довіру та зменшення нерівності.

Такі результати мають вирішальне значення для досягнення відновлення у поточній та майбутніх кризах.

У 2021 році ціни на сировину різко зросли, деякі з них наразі набагато вище допандемічного рівня (рис. 1.6) [13].

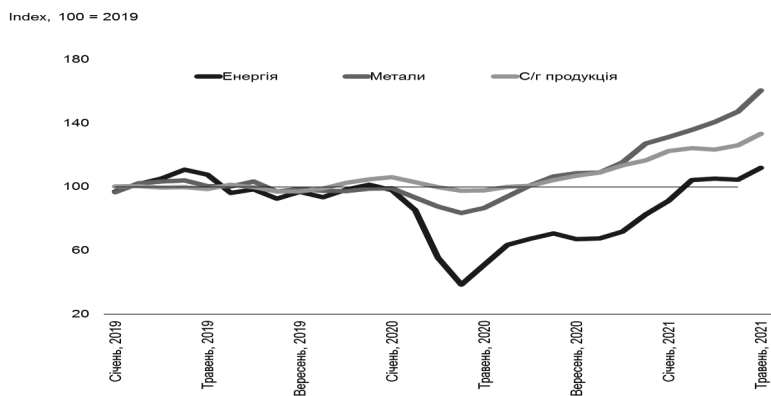


Рис. 1.6 – Динаміка цін на товарних ринках [12]

Ціни на нафту помітно зросли, склавши в середньому 60 доларів за барель на 2021 рік. Така динаміка цін була спричинена поступовим змінням попиту та продовженням обмеження виробництва серед країн ОПЕК+. Проте зростання цін на нафту частково було послаблено через невизначеність щодо еволюції пандемії та її потенційного впливу на майбутній попит на нафту.

За прогнозами, ціни на нафту становитимуть у середньому 62 долари за барель у 2021 та 2022 роках. Попит на нафту очікувано продовжить змцнюватися у другій половині 2021 року, але не досягне свого допандемічного рівня [14]. Ключовий ризик – це швидкість зростання виробництва у країнах ОПЕК+ (рис. 1.7).

Збільшення активності буріння сланцевої нафти виробниками із США також є потенційним ризиком для прогнозу ціни на нафту. У довгостроковій перспективі ціна на нафту та інші енергоносії буде залежати від темпів переходу до відновлюваних джерел енергетики.

Відсоток глобального виробництва

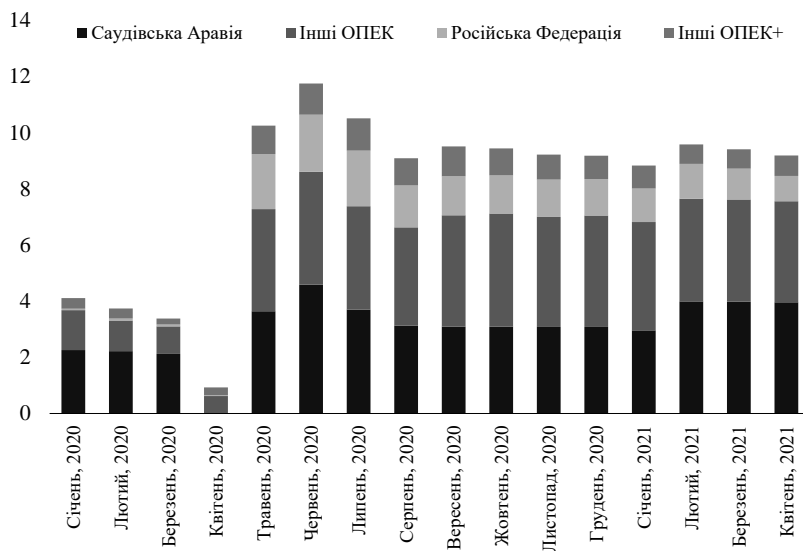


Рис. 1.7 – Оцінки частки потужностей ОПЕК+ [14]

У 2021 році ціни на чорні метали різко зросли, що підтримується постійно зростаючим попитом з боку Китаю, а також відновленням в решті світу (рис. 1.8). За прогнозами, ціни на метали за підсумками 2021 року різко зростуть – прогнозується, що вони будуть на 36 % вище в середньому порівняно з минулим роком [15].

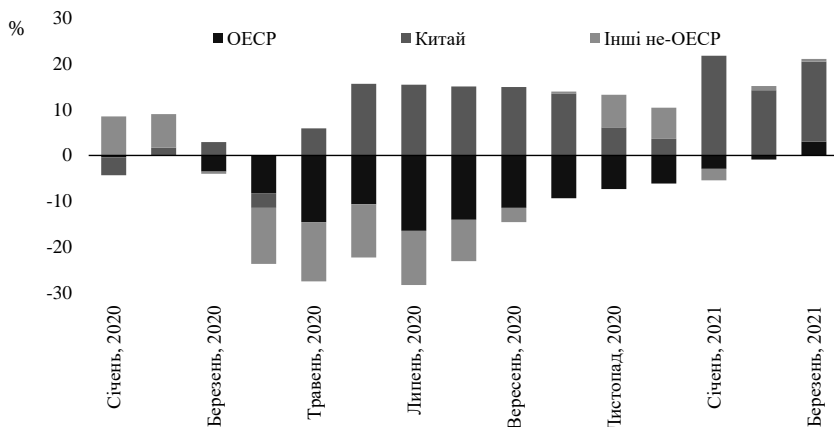


Рис. 1.8 – Глобальне зростання попиту на метал

Ціни на сільськогосподарську продукцію також помітно зросли протягом останнього року, особливо на продукти харчування. Побоювання щодо продовольчої безпеки зберігаються у деяких країнах, особливо у тих, що постраждали від конфлікту або переживають несприятливі погодні явища. Хоча більшість світових ринків сільськогосподарських товарів залишаються добре забезпеченими пропозицією, зростання виробництва спостерігається протягом останніх кількох років (рис. 1.9). Очікується, що ціни на сільськогосподарську продукцію зростатимуть за підсумками 2021 року на 16 %.

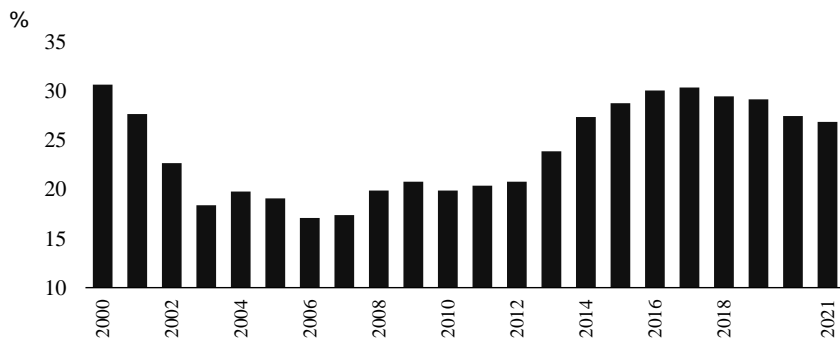


Рис. 1.9 – Динаміка співвідношення харчового запасу та споживання

Можливі відповіді на виклики сучасного глобального економічного розвитку

Міжнародні організації прогнозують, що у сучасному взаємозалежному світі спалахи нових інфекційних захворювань людей будуть з'являтися кожні чотири місяці, 75 % цих нових хвороб матимуть походження від тварин.

В інституційному плані реагування на ризики, які несуть пандемії, вимагає ефективного глобального співробітництва, обміну інформацією та координації.

Спалахи H1N1 та лихоманки Ебола у 2010-х роках поставили на порядок денний необхідність зміцнення компетенцій Всесвітньої організації охорони здоров'я (ВООЗ).

На сьогодні ВООЗ не має повноважень проведення незалежних розслідувань, не має можливості накладати санкції на держави-члени, які не відповідають вимогам. Протягом усього періоду поточної кризи поради ВООЗ часом протирічили рішенням деяких урядів.

Крім ВООЗ, інші міжнародні актори також намагалися скоординувати відповідь на глобальні ризики для здоров'я людини, суспільні та економічні кризи. Наприклад, Рада безпеки ООН була достатньо повільною у досягненні рішення щодо підтримки заклику Генерального секретаря щодо глобального припинення вогню.

G7 та G20 із внутрішніх та двосторонніх перешкод у політичних питаннях також не вдалося отримати колективну відповідь, сумірну з масштабами наслідків пандемії.

Річний бюджет ВООЗ – 2,4 млрд дол. США, що значно менше, ніж необхідно на економічні та соціальні витрати для боротьби з пандемією.

Уроки жажливих економічних і соціальних наслідків розвитку пандемії вчать більше інвестувати у вдосконалення систем охорони здоров'я. Цей напрям буде актуальним і надалі.

Зусиллям швидкого реагування перешкоджала відсутність надійних систем обміну даними, що дозволило б провести масштабний аналіз такої інформації, як, наприклад, у режимі реального часу рівень тестування та зараження, кількість летальних випадків, особиста мобільність та вірусний геном послідовностей. Хоча такі системи під час пандемії розвивалися швидко, вони були часто обмежені відсутністю відкритих стандартів даних.

Співпраця між приватним та державним сектором у деяких випадках давала життєво важливі результати. Наприклад, у березні 2020 р Всесвітній економічний форум започаткував Платформу дій COVID, що щотижнево повідомляла про ситуацію із розвитком пандемії за інформацією від урядів, Всесвітньої організації охорони здоров'я та виробників вакцини від понад 1 800 керівників цих організацій.

Важливими також були зусилля технологічних компаній у зборі даних про мобільність, що допомогли владі зрозуміти потенційне поширення епідемії.

Вчені послідовно обмінювалися даними про понад 32 000 вірусних геномів, що дозволило дослідникам швидше простежити походження спалахів і закласти фундамент для контролю за пандемією у майбутньому.

Інформація про відносні успіхи у варіантах лікування швидко розповсюджувалася між медичними працівниками та фармацевтичними компаніями, удосконалюючи подальші отримані результати у всьому світі.

Станом на жовтень 2020 р. було впроваджено понад 90 законодавчих актів з експортного контролю за якістю та відкритістю постачань захисних медичних засобів.

Понад 180 країн зареєструвалися для участі в ініціативі ВООЗ COVAX для сприяння зниженню вартості оптової закупівлі вакцин. Покриття вакцинами у бідніших країнах залишається надзвичайно обмеженим, але ініціатива COVAX та потенційна тимчасова відмова від прав інтелектуальної власності на вакцини проти COVID-19 можуть сприяти їх справедливому глобальному розповсюдженню з плином часу.

Інші проблеми впровадження для програм вакцинації все ще вимагають колективного вирішення, наприклад, розподіл (температурні вимоги до ланцюга постачань) та застосування (визначення пріоритетних груп, реєстрація наданих доз та протидія перешкодам вакцинації).

Відповіді на виклики COVID-19 на національному рівні були різними залежно від середнього рівня доходів, зрілості систем охорони здоров'я, географічних і демографічних характеристик, культури і типу політичного режиму.

Нові варіанти штамів, які були спочатку ідентифіковані в Бразилії, Індії, Південній Африці та Сполученому Королівстві, зараз циркулюють по всьому світу. Існують докази того, що нові штами можуть поширюватися більш легко і викликати більш важке захворювання [16]. Деякі штами також є стійкими до імунних реакцій, викликаних попередніми інфекціями або поточним набором вакцин [17]. Усі країни залишаються вразливими до відновлення спалахів до того часу, поки вірус продовжує циркулювати в деяких районах на тлі нерівності у глобальному охопленні вакцинами [18]

Незважаючи на тривалі хвилі пандемії, вплив вірусу та пов'язані з ним карантинні заходи, економічна активність зменшується у більшості країн. З часом фірми та домогосподарства пристосували свою поведінку до карантинних обмежень [19].

Сфери важливої відповідальності урядів країн, які витікають із попередніх, практично, трьох років пандемії, можна поділити на п'ять сфер:

- прийняття державних рішень,
- суспільна комунікація,
- можливості систем охорони здоров'я,
- карантинні обмеження,
- матеріальна допомога незахищеним верствам населення.

Проте уроки, винесені з цієї кризи, суб'єктами, які приймають рішення, мають полягати не тільки в тому, «як краще готуватися до наступної пандемії», а й в удосконаленні процесів, можливостей і культури об'єднання зусиль навколо головних викликів глобального сталого розвитку.

1.2 Тренди та виклики глобального конкурентного середовища: трансформація світового лідерства

Після Другої світової війни відбувається активна трансформація соціально-економічних систем, що утворюють національні економіки та світове господарство загалом. Вони були визначені низкою структурних зрушень соціальної структури розвинених країн світу, що визначили їхній перехід до постіндустріальної стадії розвитку. Результатом стала більша готовність суспільства до впровадження результатів НТП, а також до поточної цифровізації соціально-економічних і суспільно-політичних відносин. З іншого боку, посилюється вразливість глобальної економічної системи до кризових явищ, серед яких світова фінансова криза, пов'язана зі зростанням спекулятивних капіталів і валютних коштів в обігу в інших країнах світу, залежність економік від туризму та трудової міграції, які були зупинені під час карантинних обмежень.

Глобалізація розвитку світового господарства активно вплинула на поглиблення економічної диференціації та посилила відрив розвинених й індустріальних економік від країн, що є транзитивними та розвиваються. В цих умовах дослідження чинників економічного зростання країн у світогосподарському просторі перетворюється зі стратегії на імператив державної політики, що спирається на поширення їхньої участі в міжнародному поділі праці на тих напрямках, які є перспективними для їх економічних інтересів. Також слід зазначити, що активний розвиток найбільш розвинених економік посилює глобалізацію бідності та нерівності, які забезпечують цей процес при виведенні капіталів і факторів виробництва з найбідніших країн.

Феноменальний розвиток Японії, потім низка вибухових хвиль нових індустріальних країн і країн БРИКС після Другої світової війни вказують на те, що інновації та високі технології наразі визначають технологічний базис сучасних моделей як економічного зростання, так і формування міжнародної конкурентоспроможності розвинених країн світу. Відображенням цих результатів є показники міжнародного рейтингу конкурентних переваг країн (GCI й IMD), які публікуються Всесвітнім економічним форумом (ВЕФ, м. Давос) й Інститутом розвитку менеджменту (м. Лозанна). Зокрема, ВЕФ є міжнародною організацією державно-приватного співробітництва, діяльність якої охоплює інтереси понад 1 000 великих компаній, інтереси яких представлено 2 500 вищими керівниками, міжнародними політичними лідерами, представниками урядових організацій, науковцями та журналістами з різних країн світу, з метою обговорення найбільш актуальних питань, що стоять перед світом.

Паралельно із глобалізацією відбулася зміна глобальної парадигми економічного зростання країн, яка визначила перехід від масового стандартизованого виробництва, великомасштабної науки, ефектів масштабу і масового споживання продукції споживачами до впровадження моделей гнучких виробничих систем серійного, дрібносерійного й індивідуального виробництва продукції для гіперсегментів і ніш ринку, до систем надання

послуг, впровадження інновацій на постійній і довгостроковій основі, до моделей франчайзингу і ренти на технологічній та інноваційній основі, щоб адекватно відповідати швидко змінюваній та диференційованій структурі споживання і неціновій конкурентоспроможності.

Оцінка міжнародної конкурентоспроможності країн, розробка відповідних програм та політики щодо такого підвищення є офіційно інституціолізованим урядовим завданням багатьох країн. Зокрема, найвищого визнання отримали національні ради з підвищення конкурентоспроможності США, Данії, Ірландії, Хорватії, Греції, підзвітні напряму президенту чи прем'єр-міністру. Розробці національної стратегії підвищення конкурентоспроможності Франції, Сполученого Королівства, Фінляндії, Польщі, Чехії, Словенії приділяють увагу спеціальні управління (комісії) чи відповідні міжміністерські комітети. Також переважна більшість країн розробляють власну науково-технічну політику НДДКР, орієнтовану на широку активізацію інновацій, для забезпечення сприйняття економікою інноваційних процесів.

Значущість зазначених ініціатив визначається посиленням і зміцненням гео економічного потенціалу країн: як Лісабонська стратегія в країнах ЄС, так і ініціатива інвестиційного та промислового співробітництва в країнах АСЕАН. Також слід звернути увагу на інноваційну політику в окремих країнах євразійського простору – державна підтримка науково-технічної політики Японії, «полоси конкурентоспроможності» у Франції, «Стратегія розвитку науки й інновацій» в РФ; «Національний план науково-технічного розвитку Китаю»; «Кластерний розвиток Казахстану».

Посилення ролі національних інтеграційних утворень (ЄС, АСЕАН, НАФТА) внаслідок зростання їх географічних масштабів, обсягів внутрішнього ринку, світової торгівлі і можливість виконання ними важливих дослідницьких та інноваційних функцій є важливим трендом сучасних трансформацій світової економіки.

Такі утворення мають за мету не лише зростання конкурентоспроможності країн-членів шляхом інтеграції у міжнародну валютно-фінансову систему, залучення іноземних інвестицій чи стимулювання міжнародної торгівлі, а також забезпечувати широкий діапазон чинників як економічного, так і не економічного характеру. Відбувається формування спільного наукового та інноваційного простору, пов'язаного із розвитком спільної системи освіти, здійснення інших інституційних перетворень.

У питаннях дослідження розвитку світової економіки, інтернаціоналізації міжнародних економічних відносин, глобалізації зв'язків у світовому господарстві варто відзначити праці від класиків політичної економії до сучасних дослідників її неокласичного й інституційного спрямування: А. Сміт, Д. Рикардо, К. Маркс, Ф. Котлер, Дж. Стіглиць, П. Друкер, О. Алімов, І. Лукінов, М. Войнаренко, Л. Безчасний, В. Геєць, А. Гальчинський, М. Круглов, В. Третьяк, М. Герасимчук, Д. Лук'яненко, Р. Мокій, С. Мочерний, Ю. Макогон, Н. Мешко, Є. Савельєв, О. Онищенко тощо.

Незважаючи на такий глибокий науковий доробок у визначенні особливостей трансформації світового господарства, розвиток сфери високих

технологій і подальше поглиблення світового поділу праці визначає необхідність подальшого дослідження інноваційної, інституційної й економічної складової міжнародної конкурентоспроможності країн, яка дозволяє визначити технологічний розвиток розвинених країн у світі науковоорієнтованим шляхом і формувати стратегію розвитку доіндустріальних країн через їх відмову від сировинного експорту через орієнтацію вектора їх індустріалізації на зовнішню торгівлю товарами з високою доданою вартістю.

Глобалізація світового господарства визначає загострення конкурентної боротьби й актуалізацію міжнародної конкурентоспроможності країн за таких тенденцій розвитку світового ринку:

- пандемія COVID-19 спричинила людські та економічні витрати, які можуть уповільнити технологічний й економічний розвиток країн та поширити розрив у доходах, охороні здоров'я населення та глобальній співпраці між біднішими та багатшими країнами світу. Можливою є втрата довіри до глобальних інститутів безпеки на фоні посилення релігійно-соціальних протестів, геополітичної напруженості, політичної розпорошеності та роз'єднаності, що спричинить такі дестабілізуючі явища, як сепаратизм, тероризм, збройні конфлікти;

- окремим викликом сучасного розвитку світового господарства є збільшення цифрового розриву між біднішими та багатшими країнами світу, який не тільки буде гальмувати цифровізацію економічних і суспільних відносин, але й віддаляти перспективи інтеграції таких країн у світовий економічний простір. Глобальний карантин COVID-19 прискорив цифровізацію світової економіки, що відповідає стандартам «Індустрії 4.0», шляхом дистанціювання людської взаємодії за рахунок розширення електронної комерції, онлайн-освіти, кур'єрського обслуговування та віддаленої роботи. Запобігання поширенню захворюваності буде сприяти не тільки аутсорсингу, але й поширенню моделей віддаленої роботи штатних працівників, що також збільшуватиме зазначений цифровий розрив. Найбільшу загрозу «нецифровим економікам» становить зростання цифрової залежності, уповільнення комп'ютеризації промисловості й автоматизації управління бізнес-процесами, «цифрова» цензура, маніпулювання інформацією, зовнішній вплив на громадян через соціальні мережі та месенджери, брак прямого технологічного регулювання та розрив у технологічних навичках та можливостях, їх опануванні та впровадженні;

- екологічними викликами світового розвитку за умов пандемічної кризи COVID-19 є зосередженість країн на питаннях відновлення ділової активності всередині країн, що залишає поза увагою питання охорони навколишнього природного середовища;

- наслідками світової кризи з 2007 до 2014 років та пандемії COVID-19 будуть майбутні втрати молоді, які не були народжені, не отримали доступу до якісної освіти, охорони здоров'я, втратили робочі місця чи не отримали робочих місць із більш вигідними умовами праці;

- загострення нерівності від неврівноваженості розвитку країн світу через наслідки захворюваності (карантин, смертність, безробіття), уповільнене відновлення економік, які перебувають під «самоізоляцією». За цих умов посилюється нерівність не тільки між низькорозвиненими, але й середньорозвиненими та високорозвиненими країнами світу. На думку експертів «Звіту про глобальні ризики за 2021 рік (16-е видання)», опублікованого Світовим економічним форумом [2], такий розрив буде призводити до інтеграції середньорозвинених країн світу між собою, ніж до високорозвинених країн, що змінюватиме геополітичний простір світового господарства;

- обмеження у світовій економіці, які тривали майже рік, привели до розуміння та поширення нової філософії ведення бізнесу, яка може забезпечити стійкі напрями розумного (інвестиції в дослідження, інновації, освіту), екологічно чистого (безвідходного) й інклюзивного зростання (рівні можливості для всіх верств населення щодо рівня життя та забезпеченості робочими місцями). Інклюзивне зростання в цьому контексті передбачатиме економічну, соціальну і територіальну єдність (інтегрованість) завдяки високій зайнятості в країнах світу як шляхом створення нових робочих місць для випускників навчальних закладів, жінок та працівників похилого віку, так і зростання їхньої якості (рівність в оплаті праці, зростання ставок і розміру заробітної платні, навчання впродовж життя, опанування soft skills та навичками роботи з інформаційними технологіями). Наслідком має стати загальна модернізація ринку праці та всієї системи пенсійного (соціального) забезпечення, яка знімає навантаження з державного бюджету країни, щоб забезпечувати державне фінансування та підтримку підприємств у сфері високих технологій. Спільним шляхом забезпечення розумного й інклюзивного зростання є цифрова модернізація промислової та суспільної складової інфраструктури, яка буде забезпечувати шлях до інформатизації людської взаємодії й інформатизацію як шлях до досягнення країнами постіндустріальної стадії розвитку суспільних відносин. Зазначені зміни можуть відкривати шлях до «післяпандемічного» підйому національних економік шляхом циклічного обертву капіталу на старті короткі чи середні хвилі, а можуть викликати подальшу стагнацію, кризу та подальше відставання тих країн, які не зможуть подолати залежності від захворюваності населення на COVID-19;

- нерівномірний розподіл ресурсів між країнами у світовій торгівлі сировиною, напівфабрикатами, низько- та високотехнологічною продукцією на користь розвинених країн світу і концентрація в них капіталів призводить до загострення конкуренції не тільки між розвиненими й іншими країнами світу, результатом якої є зниження інноваційних можливостей і втрата потенціалу розвитку країн із транзитивною економікою та таких, які розвиваються. Внаслідок концентрації капіталів у корпоративному секторі (великих підприємствах) відбувається зменшення конкурентності у відносинах між ними та підприємствами малого та середнього бізнесу, що буде пригнічувати конкурентний розвиток таких ринків товарів і послуг, зменшуватиме переваги від колаборації, державно-приватного партнерства, довгострокового сталого розвитку;

- загострюється міжнародна конкуренція щодо залучення інвестицій, виведення їх зі спекулятивного в реальний сектор економіки;

- також загострюється конкуренція на світових ринках товарів і послуг шляхом зниження захисних можливостей країн через зобов'язання держав перед СОТ, які обмежують їх можливості й інструменти щодо впровадження самостійної економічної та захисної політики, відбувається зниження регуляторних обмежень, усунення зовнішньоекономічних бар'єрів країн щодо захисту вітчизняних виробників від тиску БНК на внутрішній ринок;

- змінюється баланс глобальних конкурентних сил через інтеграцію до світового ринку швидкозростаючих країн Південно-Східної Азії та Близького Сходу; які змінюють традиційні торговельні та інвестиційні потоки через підвищення глобального попиту, наслідком чого є формування нових викликів, які вимагають від країн адаптації до них коригуванням шляхів і моделей участі у міжнародній спеціалізації та створювати нові коопераційні зв'язки;

- зростає конкуренція на світовому ринку сировинних і низькотехнологічних товарів, що виробляються країнами з доіндустріальною та перехідною економікою; одночасно посилюється конкуренція на ринку послуг між індустріальними та постіндустріальними країнами;

- посилюється глобальна конкуренція щодо залучення інновацій й інтелектуальних ресурсів як засобу підвищення національних конкурентних переваг країн [20];

- змінюється парадигма економічного зростання, яке забезпечувалося масовим стандартизованим виробництвом, великомасштабною наукою, базувалося на ефекті масштабування виробництва споживчих товарів і їх масового споживання, на моделі «гнучких виробничих систем», «економіці послуг», до політики впровадження постійних та довгострокових інновацій, забезпечують отримання технологічної та інноваційної ренти, швидке змінювання диференційованих структур споживання, нецінову товарну конкурентоспроможність;

- зростання інтернаціоналізації праці посилює тренди міжнародного трансферу знань, інновацій і послуг, що приводить до збільшення загроз щодо нівелювання інноваційно-інтелектуального потенціалу країн.

Отже, сучасні трансформації світового господарства передбачають формування нових шляхів регулювання економічних відносин у контексті покращення конкурентоспроможного рівня національних економік. Політика забезпечення їх конкурентоспроможності повинна створювати сприятливі ринкові умови, інтенсифікувати зусилля у сферах із потенціалом імпортозаміщення, розвивати експорт на інноваційних засадах.

Під час визначення рівня міжнародної конкурентоспроможності країн в сучасних умовах треба брати до уваги дію цінкових факторів, які формують товарну структуру зовнішньої торгівлі країн.

Динамічний і кризовий початок ХХІ ст. істотно змінив роль країн у міжнародних економічних відносинах і обсягах обігу промислових товарів. При зіставленні динаміки та результатів зовнішньої торгівлі у розрізі експортних й імпортних операцій відображається економічний потенціал

світової економіки (рис. 1.10). По-перше, він засвідчує експоненційне зростання світової торгівлі з 1949 р. до 2014 р., яке було суттєво сповільнене кризами 2008 р. і 2014 р.: у період з 1970 р. до 1994 р. обсяги зовнішньої торгівлі досягли рівня 4 трл дол. США. Подальше двократне зростання обсягів світової торгівлі до рівня 8 трл долл. США сталося за 10 років у 2004 р.; до 12 трл дол. США – за два роки у 2006 р. та до 16 трл дол. США – теж за два роки у 2008 р. Також наведені дані вказують на вразливість світового господарства від глобальних фінансових криз 2008 р. і 2014 р.

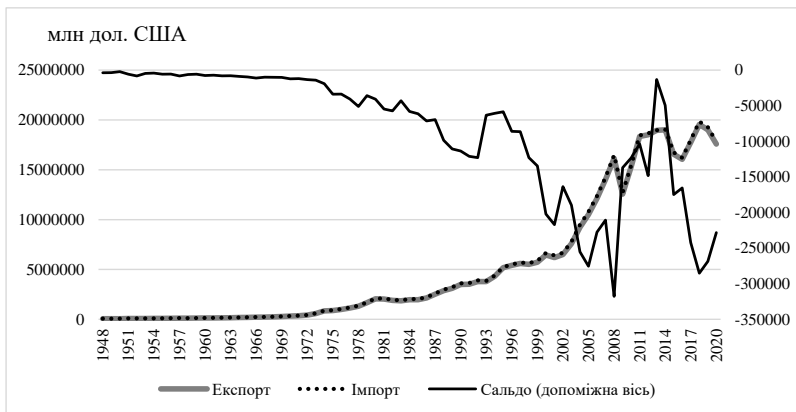


Рис. 1.10 – Динаміка світової торгівлі за період з 1948 р. до 2020 р., млн дол. США [21]

По-друге, загальна сума експортних операцій у світовому господарстві менша за обсяг імпорту країнами, що визначає негативне сальдо зовнішньої торгівлі (допоміжна вісь графіка) протягом всього аналізованого періоду, а також підкреслює структурний дисбаланс, через який розвинені країни експортують товарів і послуг менше, ніж імпортують (рис. 1.11).

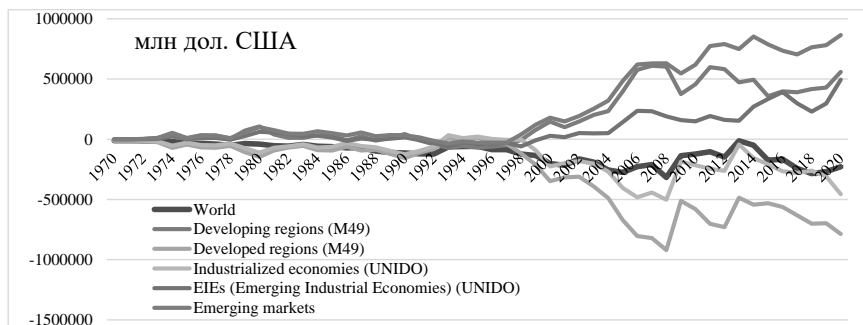


Рис. 1.11 – Динаміка сальдо зовнішньої торгівлі товарами у світовій економіці за період з 1970 р. до 2020 р. за категоріями країн, млн дол. США [21]

По-третє, наведені на рис. 1.10 дані визначають зростання від'ємного сальдо світової торгівлі внаслідок зростання потреб країни, що розвиваються, в технологічних товарах. Це підтверджує припущення про найвищу додану вартість цієї товарної групи та призводить до від'ємного платіжного балансу цих країн. Країни з перехідною економікою спираються на власні джерела виробництва високотехнологічної продукції чи забезпечують її імпортозаміщення внаслідок індустріалізації власного розвитку. Відповідно, розвинені країни забезпечують постачання зазначеної продукції на світові товарні ринки.

По-четверте, темпи зростання експорту протягом всього аналізованого періоду випереджають відповідні темпи зростання імпорту, проте сальдо світової торгівлі залишається від'ємним (табл. 1.1).

Таблиця 1.1– Порівняння базисних і ланцюгових темпів зростання світової торгівлі за період з 1960 до 2020 рр. відносно 1948 року, разів [21]

Показники	1960	1970	1980	2000	2020
Експорт, базисне зростання	2,22	5,43	34,98	110,09	299,97
Імпорт, базисне зростання	2,21	5,30	33,56	106,80	285,86
Сальдо, базисне зростання	2,04	3,32	11,07	54,72	61,81
Експорт, ланцюгове зростання	2,22	2,44	6,44	3,15	2,72
Імпорт, ланцюгове зростання	2,21	2,40	6,33	3,18	2,68
Сальдо, ланцюгове зростання	2,04	1,63	3,33	4,94	1,13

Якщо розглядати базисні темпи зростання, то обсяги світової торгівлі до 1960 р. збільшилися у 2,2 рази (середнє значення між експортом й імпортом, відповідно), потім за два наступних десятиліття у 5,37 і 34,3 рази, а в два останні двадцятирічні періоду в 108,4 і 292,3 рази, відповідно. При ланцюговому зіставленні найбільші темпи зростання припадають на 1980 р. відносно 1970 р. Відповідно, в подальших дослідженнях ми будемо аналізувати період з 1970 р. як початок динамічного зростання світового господарства, які до цієї дати мали приблизно лінійний тренд.

Наведені на рисунку 1.3. дані у розрізі нової класифікації UNIDO показують тенденцію до вирівнювання (нульового балансування) сальдо зовнішньої торгівлі у період з 1994 р. до 1998 р. між всіма категоріями країн та поступове розходження від'ємного сальдо розвинутих країн, що охоплюють промислово розвинені країни від країн, які розвиваються та мають статус перехідних (позитивне сальдо).

Отже, зростання світової економіки відбувається прискореними темпами, що випереджають соціально-економічний розвиток окремих регіонів світу, та дозволяє концентрувати ресурси країн, що розвиваються, до їх подальшого індустріального та постіндустріального розвитку.

Водночас розвинені регіони випереджають регіони, що розвиваються, за фактичними обсягами світового товарного експорту (рис. 1.12) й імпорту (при їх від'ємному сальдо).

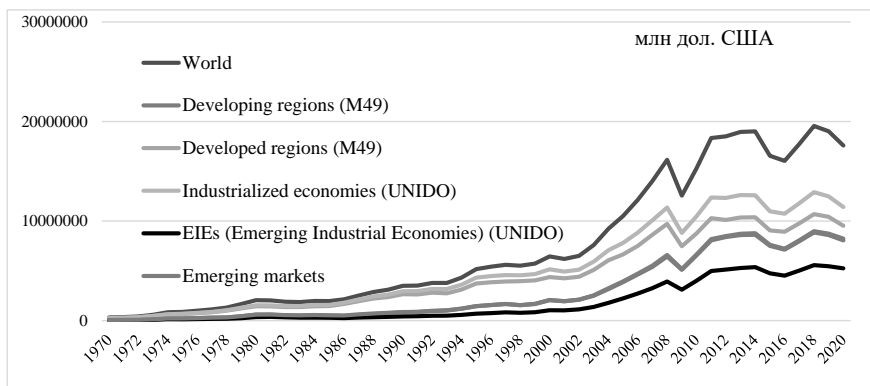


Рис. 1.12 – Динаміка світової торгівлі країн за період з 1970 р до 2015 р., млн дол. США [21]

У динаміці країн, що розвиваються, можна виділити два етапи: сталий розвиток зовнішньої торгівлі у період з 1970 р. до 2001 р. та стрімке зростання з 2002 р. до теперішнього часу також із зростанням позитивного сальдо зовнішньої торгівлі (рис. 1.11). На структуру зовнішньої товарної торгівлі ці країни мають помітний вплив: за аналізований період середня частка становила 29,9 % та збільшилася від початку до кінця періоду з 32 до 46 % (рис. 1.13), майже зрівнявшись із розвиненими регіонами.

Порівняння структури світової торгівлі товарами різних категорій країн дає змогу визначити стале положення країн із перехідною економікою, частка яких у світовому експорті й імпорті скоротилася до 2 % у 1991 р. та зросла до 5 % наприкінці аналізованого періоду (наразі їх віднесено до інших класифікаційних груп).

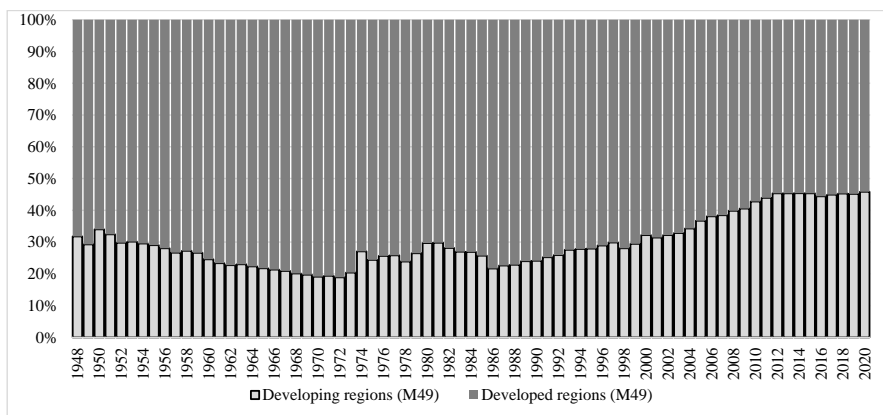


Рис. 1.13 – Структура світової торгівлі (експорт товарів) за категоріями країн, за період з 1948 р. до 2020 р. [21]

Отже, у світовому господарстві відбулися суттєві структурні зрушення – розвинені країни не тільки збільшили частку експорту й імпорту у структурі світової торгівлі, але й мають від’ємний платіжний баланс. Ситуація, що склалася, характеризує постіндустріальну стадію розвитку провідних країн світу, що мають високий рівень рейтингу світової конкурентоспроможності, коли розвинені країни переходять у своєму розвитку від експорту товарів до експорту послуг, а також позбавляються первісного виробництва продукції, розміщуючи шкідливі виробництва у третіх країнах.

Про країни з перехідною економікою та такі, що розвиваються, у контексті їхнього світового розвитку й інтеграції у процеси світового поділу праці можна говорити про встановлені завдання індустріального розвитку, з орієнтацією національної економіки на зростання експорту товарів та підтримку позитивного балансу зовнішньої торгівлі. Така стратегія міжнародної економічної діяльності сприятиме підвищенню ефективності функціонування національної економіки країн та зростанню рейтингу міжнародної конкурентоспроможності.

Порівняно зі світовим товарним експортом, експорт деяких видів послуг (загальні, транспортні, туристичні, загальні й інші комерційні послуги) зростає співставними темпами, хоча їх відсоткове співвідношення майже на змінюється і складає у середньому 21,7% від загальної суми протягом аналізованого періоду (рис. 1.14).

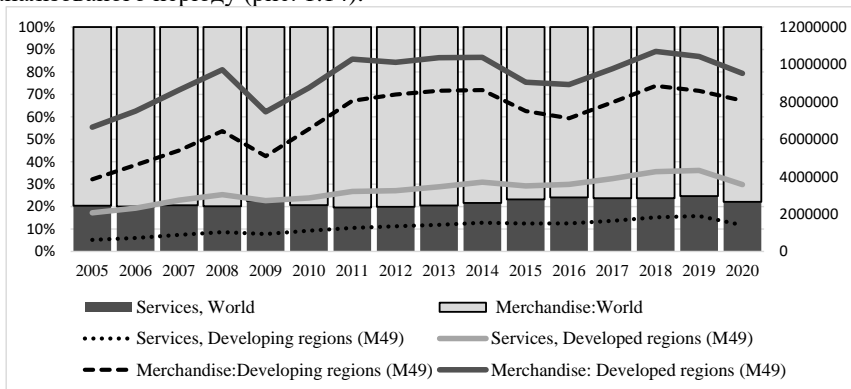


Рис.1.14 – Динаміка та структура світового експорту товарів і послуг за період з 2005 р. до 2020 р., млн дол. США [21]

Водночас експорт товарів переважає послуги в середньому у 3,6 разів протягом аналізованого періоду, при тому, що для розвинених регіонів світу це співвідношення складає 2,9 разів, а для регіонів, які розвиваються, – 5,6 разів, відповідно. Іншою відмінністю від товарного експорту є сальдо зовнішньої торгівлі послугами, яке має позитивне значення на світовому рівні (рис. 1.15), порівнюючи із сальдо товарної торгівлі, значення для регіонів змінюється на протилежні: для розвинених регіонів воно створює позитивний баланс, для тих, які розвиваються – від’ємний.

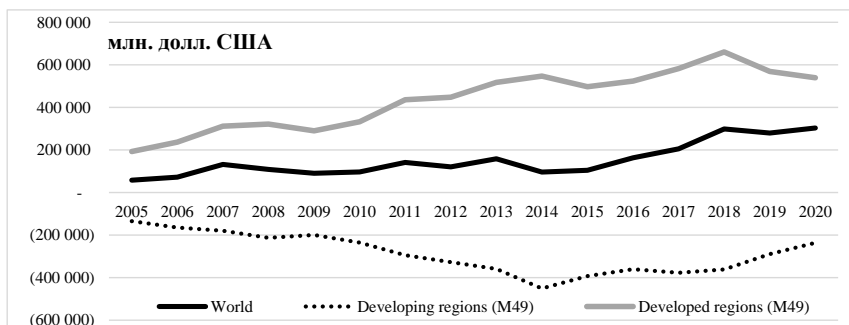


Рис. 1.15 – Динаміка сальдо зовнішньої торгівлі послугами у світовій економіці за період з 2005 р. до 2020 р. за категоріями країн, млн дол. США [21]

Якщо зіставити результати окремого розрахунку сальдо світової торгівлі товарами та послугами в єдиному вимірі (рис. 1.16), то можна визначити, що точкою умовного балансу світової торгівлі був період з 2014 р. до 2018 р. (результуючий баланс наближався до нуля), то далі для регіонів, що розвиваються, почався висхідний тренд, який відповідає окремим трендам і для товарів, і для послуг. Для розвинених регіонів тренд має низхідне значення для двох досліджуваних категорій.

Із наведених розрахунків можна зробити висновок, що регіони, які розвиваються, вже мають достатньо високий рівень промислового потенціалу, щоб змінювати власну суспільно-економічну модель й отримати у майбутньому статус розвинених регіонів. В такому випадку країни, що залишаться після розділу як такі, що розвиваються, опиняться у дуже скрутному становищі, із слабкими перспективами до того, щоб власноруч створити поштовх до інноваційного, техніко-економічного зростання. Так само буде уповільнюватися економічний розвиток і знижуватиметься міжнародна конкурентоспроможність певних країн із слабкою економікою, які зараз віднесені до розвинених регіонів.

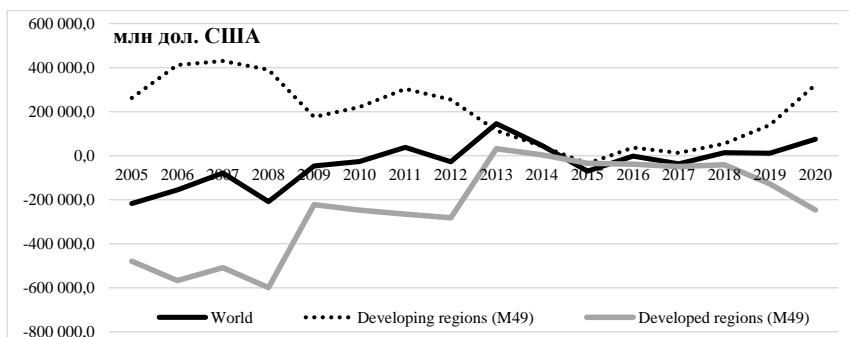


Рис. 1.16 – Динаміка співставного сальдо зовнішньої торгівлі товарами та послугами у світовій економіці за період з 2005 р. до 2020 р. за категоріями країн, млн дол. США [21]

У такому контексті розвиток наукомісткого машинобудування повинен розглядатися як складова інноваційної політики, що дозволяє підвищувати ефективність добувної промисловості країни, кінцева результативність якої повинна спрямовуватися не на зростання експорту сировини та напівфабрикатів, а на виготовлення кінцевої продукції, з максимальною доданою вартістю, що експортується та повертає в економіку всі вкладені кошти. Отже, стратегія зростання міжнародної конкурентоспроможності країн повинна передбачати індустріальний розвиток, зростання зовнішньої торгівлі та отримання позитивного сальдо.

Дослідження ступеня ефективності участі країн у світовому поділі праці можна здійснити шляхом аналізу структури експорту промислової продукції.

Аналіз динаміки структурних зрушень світового експорту товарів (табл. 1.2) дозволяє зробити низку висновків.

Таблиця 1.2 – Структура світового товарного експорту за період з 1995 р. до 2020 р. за класифікацією SITC, % [22]

Товарні групи	1995	2000	2005	2010	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Продовольчі товари	8,96	6,69	6,53	7,43	8,18	8,70	8,52	8,06	8,29	9,05
Сировина	2,70	1,87	1,57	1,55	1,44	1,44	1,44	1,40	1,33	1,37
Паливо	7,3	10,4	13,8	15,5	11,4	9,6	11,0	12,8	12,0	8,6
Хімічна продукція	9,3	9,0	10,6	11,2	11,3	11,2	11,2	11,4	11,5	12,5
Готова промислова продукція	72,7	73,3	70,2	65,7	70,0	70,4	69,2	68,1	68,8	71,1
у т. ч. машини та транспортне обладнання	37,9	40,9	37,3	33,8	36,2	36,8	36,4	35,7	35,9	36,7

По-перше, визначається тенденція сталого скорочення експорту готової промислової продукції з початку аналізованого періоду до 2012 р. за рахунок зростання частки продукції з нижчою доданою вартістю (сировинних товарів і хімічної продукції). Після 2013 р. частка промислової продукції відновила тенденцію до зростання, залишаючись до 2020 р. на рівні 2005 (рис. 1.17).

По-друге, експорт руд та металів у середині аналізованого періоду характеризується як стагнаційний, зі зростанням від 2006 р. майже вдвічі до кінця аналізованого періоду внаслідок того, що світова металургійна галузь вийшла з кризового стану та розпочала динамічний розвиток.

По-третє, на 9,3 % зросла частка палива у структурі світового експорту, що пов'язують зі зростанням цін на ринку первинних енергоносіїв, які після 2015 р. знизилася до 9–10 %, що відповідає даним на початок аналізованого періоду.

По-четверте, у межах 1 % відбулися коливання у структурі експорту продовольчих товарів і сировини внаслідок того, що виробники знизили постачання сировини на користь продовольчих товарів, які мають більший ступінь обробки та більшу додану вартість.

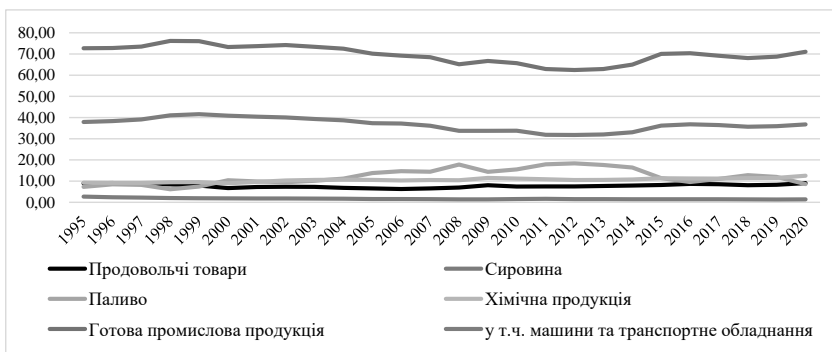


Рис. 1.17 – Зміни в структурі світового товарного експорту за класифікацією SITC, % [22]

Далі розглянемо структуру світової товарної торгівлі залежно від стадій промислового виробництва та рівня технологічності продукції (рис. 1.18).

Наведені дані відображають майже незмінну протягом аналізованого періоду структуру торгівлі технологічною продукцією, з якої на сировинні товари припадало в середньому 31,2 %, на низькотехнологічні товари – 14,4 %; на середньотехнологічні товари – 15 %; на високотехнологічні товари – 20,2 %. З них частка сировинних товарів зростала із 2004 р. до 2012–2014 рр., що відповідає тренду щодо палива (рис. 1.17), а потім почала скорочуватися на користь низькотехнологічних товарів, частка яких за період з 2011 р до 2020 р. зростає на 5,3 % – із 17,5 до 22,9 %.

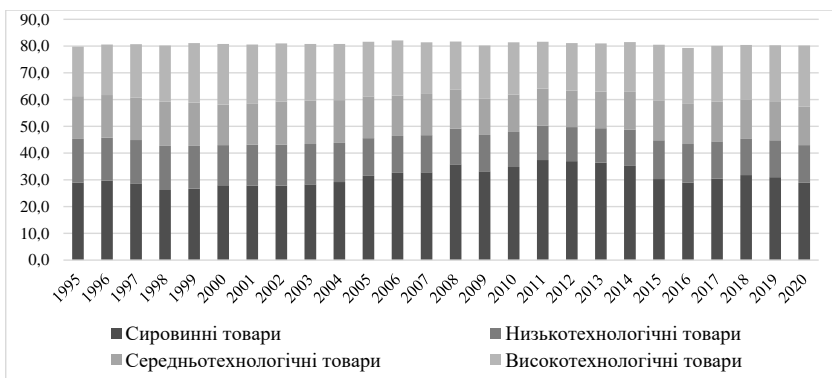


Рис. 1.18 – Частка товарів різного ступеня технологічності у світовому товарному експорті за період з 1995 р. до 2020 р. [21]

Порівняємо структуру зовнішньої торгівлі товарами різного ступеня технологічності у світовому товарному експорті для розвинених і регіонів, які розвиваються (рис. 1.19).

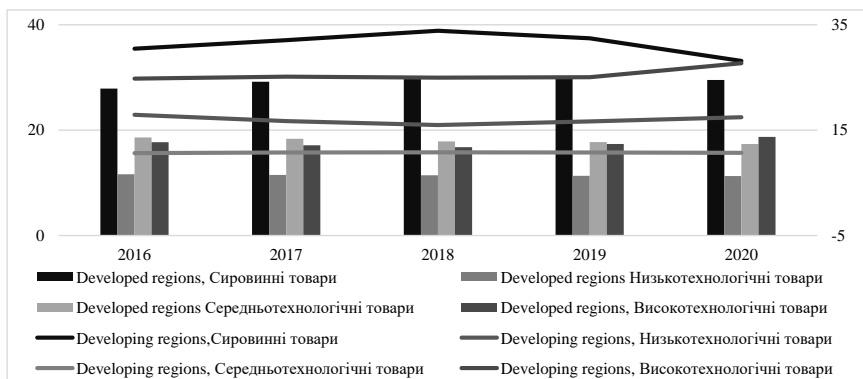


Рис. 1.19 – Частка товарів різного ступеня технологічності у світовому товарному експорті за період з 2016 р. до 2020 р. для розвинених і регіонів, які розвиваються [21]

За період з 2016 р. до 2020 р. частка сировинних товарів залишалася найбільш вагомою для всіх категорій країн та становила в середньому відповідно 29,3 і 31,4 % для розвинених і регіонів, які розвиваються. Схожі співвідношення зберігаються між іншими категоріями товарів, наприклад, 11,4 і 16,9 % для низькотехнологічних товарів, 18,0 і 10,7 % для середньотехнологічних товарів, 17,5 і 25,5 % для високотехнологічних товарів. Відповідно, ми можемо зробити висновок, що наразі розвивається відмінність між дослідженими регіонами щодо технологічних складових товарного експорту, насамперед завдяки технологічним виробництвам, винесеним у період після Другої світової війни до країн, які згодом отримали статус НІК.

Розглянемо вклад різних категорій країн у світову торгівлю товарами з найбільшою доданою вартістю (табл. 1.3).

Таблиця 1.3 – Світовий експорт промислових товарів, машин і обладнання за групами країн у 1980–2015 роки, % до світового рівня [21]

Країни	1980	1990	1995	2000	2005	2010	2015	2020
Готові вироби та напівфабрикати								
Розвинені країни	82,2	78,0	73,69	69,95	65,37	64,49	63,86	52,9
Країни, що розвиваються	10,6	18,3	25,25	29,02	33,34	34,20	34,67	47,1
Країни з перехідною економікою	7,2	3,7	1,06	1,03	1,29	1,31	1,47	–
Машини та обладнання								
Розвинені країни	85,5	84,5	77,70	72,17	65,96	64,67	64,05	49,3
Країни, що розвиваються	5,5	12,5	21,80	27,37	33,47	34,73	35,25	50,7
Країни з перехідною економікою	9,0	3,0	0,49	0,46	0,57	0,59	0,69	–

Провідні позиції у світовому експорті промислової продукції (виробів і напівфабрикатів) як і раніше займають економічно високорозвинені країни. Їх

частка перевищує 60 %, а у товарній групі «Машини й устаткування» і торгівлі продукцією хімічної промисловості вона ще вища.

Аналіз статистичних даних виявляє поступове зменшення частки групи розвинених країн і зростання питомої ваги країн, що розвиваються, з 10 до 48 % тільки за 40 років. Причому в торгівлі машинами й устаткуванням їхня частка збільшилася з 6 до 22 % в 1995 р. та становила майже 51 % в 2020 р. Водночас частка країн із перехідною економікою (до початку 1990-х рр. країни з централізованою плановою економікою) в міжнародному обміні промисловою продукцією за той же період значно скоротилася за великим переліком категорій товарів (до 1–2 % світового ринку).

Наведені структурні зрушення пов'язані з геополітичним розвитком світової економіки (перехід постсоціалістичних та країн з перехідною економікою до країн, що розвиваються), а також поглиблення процесів світового поділу праці шляхом трансферту промислових капіталів із розвинених країн у країни, що розвиваються, та орієнтація на експорт послуг.

Аналіз статистичних даних по світовій торгівлі показує, що відбувається дуже значне зростання обсягів товарного експорту Китаю і зміна його структури. Тільки в період з 1995 р. по 2015 р. у структурі експорту продукції обробної промисловості (на яку в експорті Китаю припадало 92 %), дуже помітно зростає частка машин і транспортного устаткування (з 21 до 46 %). Для порівняння: у структурі товарного експорту Німеччини на долю готової промислової продукції доводилося у 2015 р. понад 83 % (у т. ч. на долю машин і устаткування приблизно 49 %); у США ці показники склали 81 % і 48 % відповідно; в Росії – лише 19 % і 4 %, оскільки в структурі товарного експорту країни переважає паливо – приблизно 50 %.

Загалом, згідно з даними ВТО за 2014 р., регіоном-лідером у світовому товарному експорті, як і раніше, залишається Європа (понад 42 %, включно із внутрішньорегіональною торгівлею), на другому місці – Азія (33 %). Серед країн лідерами у світовому товарному експорті були: Німеччина (9,5 %), Китай (8,8 %), США (8,4 %), Японія (приблизно 5 %), Росія (2,6 % – через зростання цін на енергоносії посідає 12-у позицію). У світовому імпорті товарів лідируючі позиції посідають США (14 %), далі йдуть Німеччина і Китай (приблизно 7 %).

Рівень концентрації міжнародного обміну промисловою продукцією визначимо зіставленням даних про питому вагу лідерів у світовому виробництві й експорті промислової продукції (згідно з вартісними показниками), що в динаміці за кілька років дає уявлення про рівень концентрації міжнародного виробництва й обміну промисловою продукцією, а також про структурні зрушення в географії світового виробництва й обміну.

Зазначимо, що концентрація міжнародного обміну промисловими товарами в групі лідерів істотно нижча, ніж у виробництві. Згідно з розрахунками експертів ЮНІДО, на долю п'яти країн – лідерів у світовому товарному експорті в кінці 1990-х рр. припадало приблизно 45 %, а у виробництві – понад 60 % (частка десяти країн-лідерів складала 65 і 76 % відповідно). У 2014 р. на долю перших п'яти країн у світовому товарному експорті припадало всього 36 % (а у світовому виробництві – від 53 до 55 %). Рівень концентрації в групі лідерів знижується внаслідок скорочення частки

США і багатьох інших розвинених країн у загальносвітових показниках, у т. ч. за рахунок зростання значення деяких країн, що розвиваються. У 1998 р. на долю трьох лідерів: США (приблизно 13 %), Німеччину (приблизно 13 %), і Японію (понад 8 %) сумарно припадало лише приблизно 1/3 світового експорту промислових товарів. Водночас у лідируючу десятку країн, що розвиваються, потрапив лише Китай – 7-е місце (приблизно 4 %) У 2014 р. Китай вже посів третю позицію в таблиці про ранги навіть за експортом продукції оброблювальної промисловості (10,7 %), відразу за Німеччиною (12,3 %) та США (11,2 %). А в групі лідерів перебувають також Республіка Корея (4 %), Сінгапур (2,8 %) і Тайвань (2,6 %). Впритул до лідерів наблизилися Мексика і Бразилія. Частка Росії – 0,7 %.

У країнах, що розвиваються, рівень концентрації в експорті в групі лідерів навіть вище, ніж в групі розвинених держав. Лідерами з експорту промислової продукції серед них у кінці ХХ ст. були: Китай, Республіка Корея, Тайвань, Мексика, Сінгапур, Малайзія, Таїланд, Бразилія, Філіппіни й Індонезія. Частка цих десяти держав в експорті промислових товарів країн, що розвиваються, – понад 80 % (більше 65 % припадає на перші п'ять країн).

Інакше кажучи, лише деякі країни з дуже великої групи тих, що розвиваються, зуміли більшою чи меншою мірою інтегруватися в міжнародний обмін промисловою продукцією, що часто пояснюється експортною орієнтацією їх економік. Тільки на азіатські НІС («першої і другої хвилі») сумарно припадає приблизно 15 % всієї міжнародної торгівлі промисловими виробами (зокрема, 13–15 % – у світовій торгівлі машинами й устаткуванням). А вже ще в 1960-і рр. експорт продукції з цих країн був украй незначний. Дуже швидкими темпами в останні десятиліття росла частка КНР (нині понад 10 % обсягу світового експорту промислової продукції). Темпи зростання питомої ваги Китаю у світовій торгівлі промисловими товарами ілюструють такі дані: у 1984 р. – 1,1 %, в 1990 р. – 1,7 %, в 1995 р. – 3,2 %, в 1997 р. – 3,8 %, в 2000 р. – 4,5 %, 2005 р. – 10,7 %. Причому частка Китаю у світовому виробництві промислової продукції також зростає (країна має дуже емний внутрішній ринок).

Конкурентоспроможність розвинених країн забезпечується власними ресурсами, підкріплюється збалансованим бюджетом державних видатків, позитивним сальдо зовнішньої торгівлі, власним економічним, політичним, військовим суверенітетом, заходами державної безпеки, забезпеченням свободи слова, верховенства прав і свобод, соціально-демографічного розвитку. Таке визначення конкурентоспроможності розвинених країн кореспондується із твердженням «держава як корпорація».

Підтримка міжнародної конкурентоспроможності розвинених країн світу є результатом багаторівневих структурних зрушень, що пов'язані із формуванням організаційних можливостей для розширювального відтворення, забезпеченості джерелами стратегічних ресурсів, розвитком соціально-економічного середовища.

Політика підвищення конкурентоспроможності розвинених країн не є самоціллю, це проміжний етап, шлях досягнення більш значущих цілей. Їх можна порівняти з політологічною концепцією суспільного договору щодо державотворення, корпоратизації суспільно-політичних відносин у розвинених країнах світу. Порівняно з тоталітарно-авторитарними режимами

у світі, для розвинених країн є необхідним посилення ролі держави в міжнародних відносинах, яке характеризується укріпленням усіх форм суспільно-політичних зв'язків (економічних, культурних, політичних).

Технологічне лідерство розвинених країн є результатом інвестування та стимулювання розвитку технологічних ланцюгів четвертого і п'ятого технологічних укладів, пов'язаних із відповідними соціальними й інституціональними надбудовами, що приносять значний надприбуток, який виступає джерелом подальшої модернізації їх національних економік.

Відповідно, ми можемо зробити висновок, що тотальний розвиток промисловості транзитивних економік за моделлю недоречний з економічних і стратегічних позицій. Він передбачає масові інвестиції в основні види промисловості, які можуть мати проблематичну капіталовіддачу через обмеженість національного ринку, високий рівень міжнародної конкурентоспроможності та необхідність протидіяти їй як на внутрішньому, так і світовому ринку.

Транзитивні економіки мають розвивати фундаментальні наукові дослідження власними силами чи в кооперації; підтримувати стратегічні галузі виробництва із значними капіталовкладеннями, але повільною чи від'ємною рентабельністю, стимулювати відповідні НДДКР; підтримувати розвиток стратегічних і збиткових виробництв (національна безпека, обороноздатність, енергетика, металургія, залізничний транспорт, машинобудування, зв'язок; пошта, комунальне та сільське господарство). Додатковим завданням є підвищення рівня життя населення, забезпечення соціально-політичної стабільності в суспільстві, подолання демографічної кризи, створення сприятливої інвестиційної політики, покращення платіжного балансу.

З початку XXI століття у світовому господарстві визначилися численні кризові тенденції внутрішнього розвитку країн, наслідком яких стали значні дисбаланси світогосподарського розвитку. Набула широкого наголосу теза щодо загальної кризи капіталізму як нестійкої наявної економічної моделі для найбільш розвинених економік, які розвиваються у постіндустріальному вимірі, що визначило необхідність доробки та вдосконалення їх наявної моделі розвитку. Вона була визначена занепокоєнням щодо збільшення рівня безробіття в постіндустріальних економіках при зростанні автоматизації та роботизації сучасних виробництв, а також браку самих виробництв.

Було визначено пошук нових теорій та напрямів, які б відкривали шлях до подальшого стійкого розвитку постіндустріальних економік, з огляду на кризові коливання світового господарства. Одним із напрямків було визначено політику реіндустріалізації промислового сектору економіки як засобу зміцнення її виробничого базису на якісно новій основі, яка буде продовженням довгих хвиль технологічних укладів та поєднувати різні галузі виробництв в єдину інформаційну мережу «індустрії 4.0».

З методологічного погляду, питання реіндустріалізації промислової політики розвинених країн є елементом політекономічного дискурсу, близьким за контекстом із неоіндустріалізацією, розбудовою постіндустріального суспільства, теорією інновацій й інноваційною економікою. Це спроба впровадження нової промислової політики розбудови промисловості як у суто науково-пошуковому контексті, так і в практичному напрямі запровадження модернізаційних процесів сучасності. Такої думки дотримуються автори [20, 22].

Технологічна модернізація розвинених країн у період з 1960 р. до 1980 р. визначила становлення в них постіндустріального економічного базису і надбудованої над ним моделі соціуму з ціннісними й ідейними установками, які властиві розвиненому модерну. Однією з них стала думка про охорону навколишнього природного середовища та перенесення важкої промисловості в країни, що розвиваються; другою – примусове скорочення індустріального виробництва як основа розвитку «суспільства постмодерну» для переходу до постіндустріальної стадії розвитку. Одним із наслідків перенесення прогресивних на той час виробництв третього і четвертого технологічних укладів стало перетворення донорських країн в нові індустріальні першої хвилі шляхом суттєвого зростання їх промислового потенціалу та широкого портфеля замовлень на високотехнологічну продукцію.

Певний час концепція «постмодерністського розвитку» підтримувалася завдяки скороченню індустріальної сфери шляхом формування постіндустріальної, інформаційної економіки як такої, що формується за рахунок продукування інформації і послуг, які стали «локомотивами зростання» економіки внаслідок науково-технічної революції та впровадження комп'ютерних й інформаційних технологій. Соціально-економічний розвиток країн забезпечувався вже не виробництвом товарів і створенням матеріальних благ, а пропозицією послуг для внутрішнього та світового ринків. Такі тренди визначили увагу науковців і громадських діячів на втраті всієї сфери матеріального виробництва її провідної ролі та рушійної сили розвитку постіндустріальних країн, що було визначено як головний тренд, концепція постіндустріальної схеми громадських трансформацій.

Проте така концепція й дотепер не забезпечила стійкого розвитку розвинених країн, їх постіндустріальна трансформація не мала безкризового характеру. Зміщення акцентів на сферу послуг призвело до певної деградації матеріального виробництва, руйнації не тільки виробничої інфраструктури, але й усієї частини суміжних й обслуговуючих виробництв, системи професійно-технічної освіти.

За таких умов виникла необхідність щодо пошуку шляхів подолання подальшої руйнації промисловості й інфраструктури і виведення економіки країн із кризи «постмодерністського розвитку», якою стала штучна деіндустріалізація національних економік.

Одним із позитивних шляхів вирішення цієї проблеми стала політика жорсткого лібералізму, яку впроваджували уряди М. Тетчер у Великій Британії (політика «шокової терапії» («тетчеризм») шляхом приватизації великих (і збиткових) національних підприємств, монетаризму у фінансово-економічній сфері, зменшення державних видатків) та Р. Рейгана в США, які мали на меті коригування вектора суспільного розвитку національних економік. З одного боку, політика «тетчеризму» приводила до деіндустріалізації національної економіки країни, а з іншого – нерентабельні підприємства були тягарем для економіки, вони сповільнювали розвиток галузі та пов'язаних із ними виробництв, виступали демотиватором інновацій. «Рейганоміка» мала спільні позитивні результати, містила стимулювання інновацій та приплив прямих іноземних інвестицій; в подальші роки мала гостру критику через просування «економіки просочування», яка діяла на

користь великого бізнесу, та стимулювала його збагачення через збіднення найменш захищених верств населення.

Отже, розвинені країни світу зіткнулися з проблемою подальшого соціально-економічного розвитку власних старопромислових регіонів та окремих підприємств і галузей, які демонстрували стійку збитковість. За цих умов відбувався пошук шляхів до подальшого розвитку, дилемою якого була необхідність розширення сфери послуг, з одного боку, та відновлення застарілих виробництв, з іншого. Відповідно, певні національні економіки вирішували це питання з різним ступенем ефективності.

Наприклад, країни з транзитивною економікою зустрілися з найбільшими труднощами, оскільки мали широкий спектр виробництв третього і незавершеного четвертого технологічних укладів, які вимагали технологічного переозброєння, нерозвинений сектор високих технологій і відсутній сектор послуг. Всі ці напрями потребували інвестицій для подальшого розвитку.

Прихильники напрями технологізації постіндустріальних суспільств наголошували на тому, що їхній подальший розвиток має бути технологічно озброєним, навіть якщо такі виробництва будуть сучасними, високоєфективними, із мінімізованим використанням людської праці (роботизованими) і матеріальних ресурсів (безвідходними), але вони вкрай необхідні країні для підтримання її статусу та суверенітету в міжнародній економіці та політиці. Політолог Джозеф Най у роботі «Чи настав кінець американського віку?» [23] використовує термін «твердої сили». Ми пропонуємо вживати більш зручні терміни: «жорсткі» та «м'які» параметри конкурентоспроможності, які мають аналогічне значення [24].

М. Спаський зазначає, що маніпулювання науковими дослідженнями і розробками, фінансовими установами, системою вищої освіти, масовими комунікаціями і масовою культурою, як «м'якими» параметрами конкурентоспроможності, є способом підкріплення чи навіть заміни деяких «жорстких» параметрів міжнародної конкурентоспроможності країн. Але такі заміни «жорстких» параметрів «м'якими» мають короткостроковий характер, який неможливо відтворювати у довгостроковій перспективі [25].

Отже, можемо зробити висновок, що політика постіндустріального розвитку країн, яка спирається лише на сферу послуг, може забезпечити підтримку чи зростання добробуту громадян, якості їх життя, чисельності середнього класу, зменшення безробіття. Але в довгостроковій перспективі такі країни втрачають можливості до стратегічного розвитку, тому що мають цілковиту залежність від кон'юнктури попиту на ринку послуг. Такі країни вже не отримують конкретних переваг від участі у світовому поділі праці щодо науково-технічного обміну, економіка не бере участь у світових ланцюгах створення вартості, тому автоматично не входить до політичних, промислових, військових союзів тощо.

Можна зауважити, що такому твердженню заперечить теза про власні фундаментальні та прикладні дослідження, але ж силами окремих науково-дослідних лабораторій неможливо підтримувати достатні темпи впровадження розробок та отримувати зворотний зв'язок між дослідженнями, виробництвом і задоволенням потреб споживачів та забезпечувати цілі стратегічного розвитку країн.

Отже, подальший індустріальний розвиток країн є актуальним для будь-якого стану економіки, де точкою відліку є постіндустріалізм. Він може забезпечуватись у різних формах: реіндустріалізації, неоіндустріалізації, які мають забезпечувати підтримку наявного індустріального базису та відтворення нового технологічного стану промисловості для забезпечення сталого розвитку економічної та соціальної підсистем.

Тому ми вважаємо, що більш доречним є використання терміна «неоіндустріалізація», в межах якого не здійснюється механічне відтворення традиційного процесу індустріалізації, а відбувається поступовий перехід на новий технологічний рівень, із врахуванням впровадження досягнень НТП у виробництво, та відповідна розбудова промисловості й інфраструктури, яка їй відповідає.

Принципово новою є адаптаційна концепція управління розвитком підприємств за умов неоіндустріалізації, яка спирається на результати досліджень із проблем адаптації підприємств до умов зовнішнього середовища. В моделях адаптаційного управління підприємством відбуваються цілеспрямовані зміни параметрів, властивостей та організаційної структури організації відповідно до змін зовнішнього та внутрішнього середовища. Всі його складові натеper є нестабільними, схильними до трансформацій у різному масштабі, що змушує підприємство підтримувати готовність до змін шляхом застосування організаційно-адаптаційного механізму, який охоплює комплекс заходів структурного, управлінського, організаційного, інформаційного, технічного, правового характеру. Відповідно до адаптаційної концепції управління треба підтримувати готовність до операційної перебудови всіх структурних одиниць для забезпечення повних чи часткових змін стратегії розвитку підприємства.

Західні дослідження питань адаптації економічних суб'єктів до умов індустріалізації переважно присвячені соціально-економічним і екологічним наслідкам індустріалізації, а також змінам маркетингових моделей конкуренції. Водночас найбільш важливому для країн, що розвиваються, питанню – як створити постіндустріальне виробництво, в західних дослідженнях не приділяється пильної уваги з огляду на те, що процес промислової революції в розвинених країнах забезпечується сам по собі, інституціональним середовищем, що склалося у них.

Тому західні підходи неефективні в умовах інших країн, які відрізняються щодо вивчення об'єкта дослідження, так і з огляду на істотну різницю інституційного середовища. Певною мірою постіндустріалізація в західній літературі перегукується з поняттям передового виробництва (англ. Advanced manufacturing), під яким розуміється швидке перенесення науки і технологій на виробі і в процеси виробництва [26].

На цьому етапі технологічного розвитку під передовим виробництвом більшість дослідників розуміють: активне використання комп'ютерних технологій, зокрема, використання потужних комп'ютерів для моделювання, симуляції та аналізу; швидке макетування та прототипування (тобто можливість швидкого створення дослідних зразків продукції з метою демонстрації і доопрацювання); високоточні технології; робототехніка та інші інтелектуальні технології виробництва; автоматизація, системи інтерактивного контролю

виробництва; процеси, що сприяють впровадженню пріоритетів сталого розвитку, «зелене виробництво»; нові технологічні платформи, як-от композитні матеріали; можливість виробництва на замовлення, масштабованість (можливість виробництва як малих, так і великих партій).

Постіндустріалізація загалом не розглядається як актуальна проблема в розвинених країнах. Натомість все ширшого поширення в розвинених країнах набувають соціально та екологічно відповідальні форми функціонування промислових підприємств. Навіть більше, загальновідомо, що системи, засновані виключно на примусі, не працюватимуть ефективно, що ще більше актуалізує завдання розробки підходів до впровадження постулатів сталого розвитку у функціонуванні промислових підприємств та їх інтеграції в практику прийняття рішень на підприємствах. У роботі [27] відзначається, що добровільні екологічні програми (ДЕП) стали відігравати помітну роль у боротьбі зі зміною клімату і у справі зниження впливу господарської діяльності на навколишнє середовище. У багатьох галузях обов'язкові нормативи з охорони навколишнього середовища виявилися недієздатними і не мали підтримки з політичних та економічних причин.

В. В. Онікієнко зазначає, що країни Євросоюзу прийняли в XXI ст. курс на подальше поглиблення кооперації у сфері НДДКР і підвищення ефективності інноваційної діяльності, який буде сприяти зростанню їхньої міжнародної конкурентоспроможності на світовому ринку високих технологій. Створення єдиного Європейського дослідницького простору дає окремим країнам можливість активно включитися в європейське наукове співтовариство і прискорити формування національної інноваційної політики [27]. Технологічні зміни у промисловості повинні стати визначальним фактором економічної динаміки. Перехід промисловості на інноваційну модель розвитку приведе до кардинальних змін на ринку праці та зайнятості, в основі яких лежить орієнтація на висококваліфіковану робочу силу, інтегровану в систему виробництва.

Водночас розвинені країни світу національні програми підтримки інноваційного розвитку реалізують створенням нових адміністративних структур, які надають інноваціям системного характеру; визнають інновації на урядовому рівні як життєво важливий фактор економічного розвитку суспільства; формують національні інноваційні стратегії, спираючись на новий механізм «передбачення» для прогнозування та визначення пріоритетів («Foresight»).

Стратегічною лінією країн-членів Європейського Союзу у сфері інноваційної діяльності є фінансування її ключових напрямів, які передбачають: формування для всіх країн ЄС спільної бази даних для акумулювання та регламентування мінімально необхідного комплексу процедур і адміністративних формальностей при створенні підприємств; підтримка підприємств малого / середнього бізнесу у сфері правового захисту інноваційних технологій і зразків продукції від незаконного копіювання; фінансова підтримка малих і середніх підприємств; консалтингова допомога з реєстрації і правового супроводу патентів у національних та спільноєвропейських патентних бюро; пільгова система фінансування інновацій; вдосконалення механізму оподаткування інновацій, надання системи пільг підприємствам, які опановують випуск інноваційної продукції;

стимулювання підприємств до підвищення освіченості працівників загального, фахового й інноваційного спрямування.

В ЄС загальна інноваційна політика визначає пріоритетні напрями науково-технічного розвитку окремих країн і регіонів, яким віддають перевагу національні уряди. Для депресивних і старопромислових регіонів інноваційна політика не передбачає прямих інвестицій, їхній розвиток відбувається через підтримку місцевої інноваційної політики та розбудову інфраструктури.

Водночас в інноваційній політиці ЄС переважає функція усунення диспропорцій у технологічному розвитку регіонів, шляхом підтримки мережі інноваційних регіонів та локальних центрів розповсюдження інновацій.

Мережа інноваційних регіонів є національним та транснаціональним об'єднанням із розроблення інноваційної стратегії та обміну досвідом у цій сфері. Центри розповсюдження інновацій є незалежними організаціями, які надають консультації у сфері високих технологій й організації бізнесу, але фінансуються Єврокомісією з підприємництва.

Значна увага приділяється питанням постіндустріалізації в Китаї, де вона розглядається як індустріалізація з великою часткою науки і технологій, високою економічною ефективністю і низьким споживанням ресурсів, меншим забрудненням навколишнього середовища, інтенсивним розвитком людських ресурсів, причому постіндустріалізація зазвичай розглядається в контексті глобальних ланцюжків створення вартості.

Однак китайські підходи неактуальні для більшості індустріальних країн, оскільки в Китаї базою постіндустріалізації є розвинена і конкурентоспроможна на міжнародному ринку промисловість. Тому Китаю притаманні значною мірою ті ж завдання, що і західним країнам, а саме: зменшення навантаження на екологію, розвиток людського капіталу, освоєння нових технологічних укладів тощо. Причому в Китаї є інвестиційний ресурс.

З цього можна зробити висновок, що західні і китайські підходи неефективні для більшості індустріальних країн через відмінності об'єкта дослідження і з урахуванням суттєвої різниці в інституційному середовищі.

Отже, глобальні зміни світового господарства в період після Другої світової війни і дотепер не тільки не сприяли стабілізації світополітичного устрою сучасного суспільства, а й сприяють його дестабілізації. Вона проявляється як у неможливості сприяти вирішенню глобальних проблем людства, так і в протиріччях макроекономічного характеру, тільки в глобальному вимірі – економічних, політичних, соціальних, екологічних.

Глобалізація міжнародних економічних відносин сприяє протистоянню національних і глобальних ринків шляхом руйнівної дії транснаціональних корпорацій, концентрація капіталу в яких порівняна з ВВП країн, що розвиваються, а також із сумарними галузевими активами країн із транзитивною економікою. Дія ТНК в інтересах власних національних урядів призводить до придушення інноваційної активності країн, що розвиваються, які змушені працювати на ринках менш розвинених країн.

З іншого боку, глобалізація сприяла синхронізації циклів економічного розвитку провідних світових економік, які переносять негативні наслідки кризових етапів у країни, що розвиваються.

Отже, сформована наразі система світових економічних відносин не створює стимулів для країн, що розвиваються щодо експансії на зовнішні ринки. Ефективність політичного управління та економічного розвитку нівелюються діями світових фінансових інститутів і політикою ТНК, зацікавлених у наявності ринків збуту для своєї продукції.

Глобалізація світової економіки сформувала негативні передумови розвитку постіндустріального суспільства планетарного масштабу. Глобальний перерозподіл капіталу забезпечує високі стандарти життя в розвинених країнах на противагу країнам, що розвиваються. Логіка такого розвитку може призвести до протистояння розвинених і країн, що розвиваються, зокрема і шляхом збройного конфлікту.

З метою недопущення подібного сценарію необхідно створювати умови для вирівнювання соціально-економічного розвитку країн. У соціальному плані глобальна мережа Інтернет забезпечує необхідні передумови розвитку постіндустріального суспільства в мережевому інформаційному форматі. Основні зусилля необхідно сконцентрувати в економічній і технологічній сферах, через становлення високих технологій у країнах, що розвиваються – в сільському господарстві, медицині, освіті, ІТ – для зменшення залежності від передових країн.

З іншого боку, зіткнення цивілізацій у культурно-релігійному форматі показує, що країни, які розвиваються, не готові відступати від догм і традицій, шукати форми глобального співіснування і співпраці. Прогресивний розвиток світового господарства очікується завдяки змінам в урядовій діяльності окремих країн, а також шляхом трансформації системи, форм, напрямів і повноважень авторитетних міжнародних організацій.

Вирівнювання зазначеного дисбалансу, на думку автора, можливе шляхом посилення норм міжнародного права та інших інститутів наднаціонального регулювання (ООН, МВФ, Інтерпол, ЮНЕСКО, МОЗ), орієнтованих на вирішення економічних та екологічних проблем людства.

Отже, необхідно зазначити, що динаміка соціально-економічного зростання регіонів, що розвиваються, наближається чи випереджає аналогічні показники розвинених регіонів, що формує тенденцію розвитку світового господарства, при якій збільшується виробництво високотехнологічної продукції та її експорт на світові товарні ринки. З іншого боку, визначається технологічний (цифровий) і соціальний розрив між біднішими та багатшими країнами світу, який не тільки буде гальмувати процеси економічних і суспільних відносин, але й віддалятиме перспективи інтеграції таких країн у світовій економічній простір.

Також зазначені тренди підвищують загальну вразливість глобальної економічної системи до кризових станів, пов'язаних із ризиками у сфері валютно-фінансових відносин, проведення кредитних і спекулятивних операцій, серед яких і купівля-продаж іноземної валюти. Наявні інвестиційні ресурси концентруються в найбільш розвинених країнах, що визначає сталий процес технологічного гальмування для ресурсно- й імпортозалежних економік, які втрачають вплив на світовому ринку, та стають джерелом майбутніх соціально-економічних потрясінь.

Істотними викликами стають також кліматичні зміни та карантинні обмеження, що визначають вади сучасного розвитку світового господарства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ДО ПЕРШОГО РОЗДІЛУ

1. Klaus Schwab, Thierry Malleret. Covid-19: The Great Reset. – Forum publishing, 2020
2. The Global Risks Report 2021, 16th Edition, published by the World Economic Forum. – 2021.
3. World Bank Open Data. GDP growth (annual %). URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.KD.ZG?view=chart>
4. Онлайн карта коронавірусу. URL: <https://www.bbc.com/ukrainian/news-51717880>
5. New ITU statistics show more than half the world is now using the Internet”. ITU News. 6 December 2018. URL: <https://news.itu.int/itu-statistics-leaving-no-one-offline>
6. World Economic Forum. 2020. COVID-19 Risks Outlook: A Preliminary Mapping and its Implications. URL: <https://www.weforum.org/reports/covid-19-risks-outlook-a-preliminary-mapping-and-its-implications>
7. World Bank Open Data. Individuals using the Internet (% of population). URL: https://data.worldbank.org/indicator/IT.NET.USER.ZS?most_recent_value_desc=true
8. Press briefing note on Ethiopia. 27 March 2020. URL: <https://www.ohchr.org/en/NewsEvents/Pages/DisplayNews.aspx?NewsID=25751&La ngID=E>
9. World Economic Forum. 2020. The Future of Jobs Report 2020. October 2020. URL: http://www3.weforum.org/docs/WEF_Future_of_Jobs_2020.pdf
10. WHO (World Health Organization). 2020. «Managing the COVID-19 infodemic: Promoting healthy behaviours and mitigating the harm from misinformation and disinformation». Joint statement by WHO, UN, UNICEF, UNDP, UNESCO, UNAIDS, ITU, UN Global Pulse and IFRC. 23 September 2020. URL: <https://www.who.int/news/item/23-09-2020-managing-the-covid-19-infodemic-promoting-healthy-behaviours-and-mitigating-the-harm-from-misinformation-and-disinformation>
11. Employment to population ratio, 15+, total (%) (modeled ILO estimate). URL: <https://data.worldbank.org/indicator/SL.EMP.TOTL.SP.ZS?view=chart>
12. Ducharme, J. 2020. COVID-19 Is Making America’s Loneliness Epidemic Even Worse. Time. 8 May 2020. URL: <https://time.com/5833681/loneliness-covid-19/>
13. World Bank. 2021. Commodity Markets Outlook: Causes and Consequences of Metal Price Shocks. April. – Washington, DC: World Bank.
14. IEA (International Energy Agency). 2021. Oil 2021. Paris: International Energy Agency.
15. Bloomberg; International Energy Agency; U.S. Department of Agriculture; World Bank; World Bureau of Metal Statistics.
16. Davies, N. G., S. Abbott, R. C. Barnard, C. I. Jarvis, A. J. Kucharski, J. D. Munday, C. A. Pearson, et al. 2021. «Estimated Transmissibility and Impact of SARS-CoV-2 Lineage B.1.1.7 in England». COVID-19 SARSCoV-2 preprints from medRxiv and bioRxiv

17. Wang, P., M. S. Nair, L. Liu, S. Iketani, Y. Luo, Y. Guo, M. Wang, et al. 2021. «Antibody Resistance of SARS-CoV-2 Variants B.1.351 and B.1.1.7.» COVID-19 SARS-CoV-2 preprints from medRxiv and bioRxiv
18. Cakmaklı, C., S. Demiralp, S. Kalemli-Ozcan, S. Yeşiltaş, and M. A. Yıldırım. 2021. «The Economic Case for Global Vaccinations: An Epidemiological Model with International Production Networks?» NBER Working Paper 28395, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
19. ECB (European Central Bank). 2021. «The Impact of Containment Measures across Sectors and Countries during the COVID-19 Pandemic». ECB Economic Bulletin 2/2021, European Central Bank, Frankfurt.
20. Ляшенко В. І., Котов В. Є. Україна XXI: неоіндустріальна держава або «крах проекту»? : монографія / НАН України, Ін-т еконо-міки пром-сті; Полтавський ун-т економіки і торгівлі. Київ, 2015. 196 с.
21. Unctadstat. URL: <https://unctadstat.unctad.org/>
22. Таранич А. В. Стратегії економічного зростання країн в контексті глобальних викликів розвитку світового господарства. *Вісник економічної науки України*. 2020. № 1(38). С. 57. doi: [https://doi.org/10.37405/1729-7206.2020.1\(38\).52-57](https://doi.org/10.37405/1729-7206.2020.1(38).52-57)
23. Най Дж. «Чи настав кінець американського віку?» <https://globalaffairs.ru/authors/dzhozef-naj-mladshij/>
24. Омельченко В. Я., Кузнецов В. Г., Таранич А. В., Громенкова С. В. Міжнародний маркетинг: навч. посібник для студентів вищих навчальних закладів. Вид. 3-тє, допов. Вінниця: ДонНУ, 2018. 285 с.
25. Спасский Н. О твердой силе и реиндустриализации России. *Россия в глобальной политике*. 2011. № 6. С. 27–35. <https://globalaffairs.ru/articles/o-tverdoj-sile-i-reindustrializaczii-rossii-2/>
26. Управление развитием промышленных предприятий в условиях неоиндустриализации: механизм, модели и методы: моногр. / под общ. ред. Р. Н. Лепы; НАН Украины; Ин-т экономики пром-сти. Киев, 2016. 162 с.
27. Онікієнко В. В. Інноваційна політика країн Євросоюзу та СНД: проблеми і практика реалізації. *Український соціум*. 2006. № 3–4. С. 170–183.

РОЗДІЛ 2 МЕХАНІЗМИ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ СОЦІАЛЬНО- ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

2.1 Стратегічні пріоритети розвитку малого бізнесу в умовах цифровізації економіки та глобальних викликів

Глобальні виклики сталого розвитку створюють певні ринкові можливості для малого бізнесу. Насамперед це стосується тих компаній або підприємців, які здатні розробляти та втілювати інноваційні й ефективні рішення. Глобальний вплив передових технологій сприяє цифровим трансформаціям та цифровізації малого підприємництва. Інформаційні технології дозволяють гнучко змінювати власну модель бізнесу, забезпечувати інноваційний розвиток та посилювати конкурентні позиції.

Теоретичні основи цифровізації малого бізнесу

Малий бізнес, виконуючи низку важливих економічних і соціальних функцій, відіграє значну роль у забезпеченні розвитку країни, впливаючи на основні показники національної економіки та її конкурентоспроможність. Це обумовлено його впливом на рівень безробіття та розвиток ринку праці шляхом створення нових робочих місць, вирішення проблеми зайнятості населення та зменшення соціальної напруги; спроможністю генерувати та реалізувати інноваційні ідеї та гнучкістю при запровадженні рішень; можливістю залучення додаткових інвестицій та підвищення експортного потенціалу країни; здатністю формувати конкурентне середовище, яке стимулює виробництво товарів і послуг.

Загальновідомо, що суб'єктам малого бізнесу притаманні відносно невеликі розміри та кількість співробітників, обмежений обіг капіталу. Визначення їх розміру здійснюється на основі певних критеріїв, зазначених у ст. 55 Господарського кодексу України (табл. 2.1).

Таблиця 2.1 – Критерії визначення розміру суб'єктів господарювання [1]

Категорія	Співробітники	Річний дохід, еквівалент у грн
Мікро	До 10	До €2 млн
Малі	10–49	€2–10 млн
Середні	50–249	€10–50 млн
Великі	250 і більше	Понад €50 млн

Зазначимо, що у 2012 році ці критерії приведено у відповідність до рекомендацій Європейської комісії 2003/361/ЕС від 20 травня 2003 року щодо визначення розміру підприємств [2].

У сучасних умовах, які характеризуються стрімким розвитком інформаційно-комунікаційних технологій, змінюються концептуальні підходи до управління бізнес-процесами. Джерелом зростання національної економіки та малого бізнесу виступає цифровізація.

Отже, основою Четвертої промислової революції стала цифрова економіка, ідеї якої пов'язують з теорією Д. Белла про «інформаційне суспільство» [3] та працями М. Кастельса [4].

Але демонстрація зв'язку кардинальних технологічних трансформацій зі змінами у сфері бізнесу знайшла відображення у працях Д. Гапскотта, який вперше визначив термін «цифрова економіка» як «економічна діяльність, яка, на відміну від традиційної економіки, визначається мережевою свідомістю та залежністю від віртуальних технологій» [5]. На сьогодні не сформовано єдиного визначення терміна, який би характеризував це поняття.

Науковці звертають увагу на цифрову економіку як:

– «найважливіший двигун інновацій, конкурентоспроможності й економічного розвитку» [6, с. 10];

– «...частину економіки, в якій домінують знання суб'єктів та нематеріальне виробництво» [7, с. 54].

Інші дослідники від оцінки можливих результатів та можливостей переходять до розгляду цифрової економіки через призму процесів, визначаючи її так:

– «заснована на електронних товарах і послугах, вироблених за допомогою електронного бізнесу і торгівля якими ведеться за допомогою електронних засобів» [8];

– «соціально-економічна трансформація, ініційовану масовим впровадженням і засвоєнням цифрових технологій створення, обробки, обміну та передачі інформації»; «економічні процеси (за винятком виробництва товару), що протікають незалежно від реального світу» [9, с. 19];

– «трансформація всіх сфер економіки завдяки перенесенню інформаційних ресурсів та знань на комп'ютерну платформу з метою їх подальшого використання на цій платформі» [10, с. 188].

Слід звернути увагу, що цифрова економіка має певні складові, які в своїх дослідженнях обґрунтовує Т. Месенбург. Серед них:

– підтримуюча інфраструктура (апаратне забезпечення, програмне забезпечення, телекомунікації, мережі);

– електронний бізнес (процеси, які організація здійснює через комп'ютерні мережі);

– електронна комерція [11].

Однак розширення спектру новітніх технологій (хмарні обчислення, блокчейн, Інтернет речей тощо) змушує замислитись про необхідність розширення цього переліку.

Досвід провідних країн світу доводить ефективність цифрових трансформацій, які стали одним із драйверів інноваційного перетворення бізнесу. В цьому контексті варто звернути увагу на низку ініціатив Європейської комісії, в яких звертається увага на необхідність використання потенціалу цифрових технологій для підвищення рівня конкурентоспроможності цієї сфери. Основним аспектам політики цифровізації та доцільності стратегічного управління цими процесами

прیدлено увагу в Угоді про асоціацію України та ЄС, Плані дій «Підприємництво 2020» («Entrepreneurship 2020 Action Plan», 2015) тощо.

Величезний потенціал цифрових трансформацій для розвитку відзначено і Всесвітнім економічним форумом. За його оцінками, до 2025 року внаслідок таких процесів світова економіка може додатково отримати доходів на понад 30 трлн дол. США [12].

Конкурентоспроможність цифрової економіки перебуває в полі зору Європейської комісії, що знайшло відображення у формуванні комплексу заходів, який передбачає:

- стимулювання переходу суб'єктів господарювання на електронну платіжну інформацію;

- стандартизацію інформаційно-телекомунікаційних технологій;

- формування та розвиток «електронних навичок» для ефективного застосування цифрових технологій у різних галузях економіки.

Слід звернути увагу, що цифровізація національної економіки здійснюється в рамках загальносвітових тенденцій запровадження відповідних технологій та їх поширення в різних соціально-економічних сферах.

Ядром «цифрової» економіки та головним чинником зростання України визначено цифровізацію бізнесу та промисловості.

Зазначимо, що виклики, пов'язані з пандемією COVID-2019, запровадження карантинних заходів, поглибили інтеграцію цифрових технологій в різні сфери життя та прискорили трансформаційні процеси, змінюючи стандартні моделі та підходи до управління бізнес-процесами, зокрема і у сфері малого підприємництва. Вони імплементуються у бізнес-діяльність, істотно змінюючи організаційне та маркетингове середовище підприємств, сприяючи їх інноваційному розвитку.

Науковці відзначають, що досягнення більш складних шаблів цифровізації економіки сприяє відповідним змінам у відносинах між учасниками бізнес-процесів та створенню єдиної цифрової (кіберфізичної) системи, яка існує одночасно у вигляді матеріальних елементів і взаємодіючих між собою математичних моделей.

Цим системам притаманні такі характеристики:

- усі елементи економічної системи присутні одночасно у вигляді фізичних об'єктів, продуктів і процесів, а також їх цифрових копій (математичних моделей);

- усі фізичні об'єкти, продукти і процеси завдяки наявності цифрової копії та елемента «підключеності» стають частиною інтегрованої ІТ-системи;

- через наявність цифрових копій (математичних моделей) і будучи частиною єдиної системи, всі елементи економічної системи безперервно взаємодіють між собою в режимі, близькому до реального часу, моделюють реальні процеси і прогнозовані стани, забезпечують постійну оптимізацію всієї системи [11].

Серед основних драйверів цифрових трансформацій дослідники визначають такі:

- Інтернет речей – це фізичні предмети, оснащені різноманітними приладами, датчиками, пристроями й об'єднані в мережу за допомогою будь-

яких доступних каналів зв'язку, що використовують різні протоколи взаємодії між собою і доступ до глобальної мережі Інтернет;

- великі дані (Big Data) – дані, які складно обробити користувачам через їх великий обсяг і для роботи з якими потрібний спеціальний інструментарій – аналітика великих даних;

- штучний інтелект – програми, що алгоритмічно реалізують завдання прийняття рішень, самонавчання, візуалізації;

- технологія блок-чейн – відкрита багатофункціональна база даних, що містить інформацію про всі транзакції, перевірені і затверджені учасниками захищеної за допомогою методів криптографії комп'ютерної системи [12].

Аналіз процесів цифровізації в різних галузях економіки дозволяє виокремити елементи, в яких спостерігаються відповідні трансформації, реалізація яких здійснюється завдяки певним інструментам (табл. 2.2).

Таблиця 2.2 – Елементи цифрової трансформації

№ з/п	Елемент	Інструменти реалізації	Очікуваний результат
1	Клієнтський сервіс	Використання в бізнесі аналітичних даних, моделювання варіантів поведінки, адаптивність до потреб клієнтів, прогнозування	Розуміння потреб споживача, ефективне прогнозування, реакція на ринкові зміни
2	Цифрові дані	Робота з даними (Big Data): збір, опрацювання, візуалізація і сортування даних, їх аналіз і оцінка для прийняття рішень, використання та імплементація їх у різні елементи цифрової трансформації	Взаємодія Інтернету речей, аналітики і штучного інтелекту, створення мережі використання машин для здійснення значної кількості бізнес-операцій без участі людини (моделювання клієнтської поведінки, прогнозування попиту, формування переваг, адаптація продуктів і послуг)
3	Розвиток інновацій	Впровадження інноваційних технологій. Перехід від моделі попереднього проектування до експериментів. Тестування рішень	Формування нових механізмів інноваційного розвитку. Зміцнення технологічної конкурентоспроможності окремих підприємств і країни загалом
4	Цифрове партнерство	Розвиток цифрової інфраструктури (платформ або цілої екосистеми компанії). Інтеграція з іншими сервісами та компаніями-партнерами	Формування нових рішень, спрямованих на розвиток продуктів та послуг. Організація бізнесу компанії в будь-якій точці планети, незалежно від географічної присутності
5	Цифрова грамотність і культура персоналу	Мотивація цифрової грамотності, безперервного розвитку, освіти і підвищення кваліфікації працівників. Коригування організаційної структури підприємства	Формування середовища інноваційної культури, стимулювання персоналу до постійного розвитку. Через запровадження нових технологій до штатного розкладу вводяться нові посади
6	Управління цінністю	Переоцінка підприємством стратегії і власної бізнес-моделі (з позицій ефективності методів залучення користувачів, відповідності продуктів їх потребам та диференціації бренду)	Для сучасного клієнта цифровізація стає цінністю. Він має можливість придбати продукти і послуги повноцінно. Бізнесу доступні нові можливості розвитку без будівництва офісів і точок продаж

Цифровізація малого підприємництва передбачає розвиток суб'єктів господарювання та економічних відносин між ними, технологічних систем, відповідної інфраструктури на основі активного застосування та впровадження цифрових засобів комунікацій та технологій, інноваційних бізнес-моделей та підходів до управління, що забезпечить якісні зміни (у сфері корпоративної культури, зовнішніх комунікацій тощо), підвищення рівня

задоволеності клієнтів, ефективності роботи та конкурентоспроможності бізнесу.

Водночас слід звернути увагу на різноманітність сфер застосування цифрових технологій у малому бізнесі, які обумовлюють особливості запровадження та специфічність реалізації процесу (табл. 2.3).

Зауважимо, що процеси цифрових трансформацій у будь-якій сфері, і в малому бізнесі також, стануть можливими за умов належного розвитку відповідної інфраструктури. Важливість цього усвідомлюється як на міжнародному рівні, так і національному.

Організацією економічного співробітництва (ОЕСР) запроваджено Глобальну ініціативу Digital for SMEs (D4SME), метою якої є спрямування зусиль міжнародної спільноти, національних урядів, громадських організацій на формування сприятливих рамкових умов для цифровізації малого та середнього бізнесу, зокрема підвищення обізнаності щодо переваг використання цифрових технологій, а також налагодження діалогу з ключових питань цифровізації [13, с. 6].

Створення цифрової інфраструктури «як комплексу технологій, продуктів та процесів, що забезпечують обчислювальні, телекомунікаційні та мережеві можливості на цифровій основі» визначено одним із напрямів цифрового розвитку в Україні, що дозволить подолати так звані «нерівності» у доступі громадян до цифрових можливостей [14].

Таблиця 2.3 – Сфери використання цифрових технологій у малому бізнесі

Сфера використання	Механізм реалізації процесу цифровізації
1	2
Електронний документообіг	Створення «віртуальних офісів», формування шаблонів типових документів
Дистанційна комунікація	Забезпечення дистанційного спілкування між суб'єктами господарювання, а також з клієнтами
Цифрові фінансові послуги	Розвивається переважно по типу «бізнес-бізнес» на взаємовигідній для обох сторін основі. Пропозиція банками та страховими компаніями низки сервісів: електронний кабінет підприємця, «офіс у кишені»
Громадські ініціативи в сфері реформування та підтримки малого бізнесу	Адвокасі-кампанії (через відкрите онлайн-голосування), спрямовані на просування або відстоювання позицій малого бізнесу)наприклад, «Національна платформа малого та середнього бізнесу»)
Оплата послуг	Використання мобільних додатків для оплати за товари та послуги
Хмарні технології	Обробка даних на якісно новому рівні: збір та аналіз даних, використання технологій big data
Інтегровані системи управління	Автоматизація систем управління; залучення клієнта в процес управління і контролю над вантажем; інтеграція з іншими сервісами та компаніями-партнерами
Цифрові консалтингові сервіси	Державні – платформи, які дозволяють отримати консалтингову підтримку з актуальних питань: відкриття справи, управління персоналом, організації електронних продажів («Дія.Бізнес»). Недержавні сервіси – платформи, що надають доступ до прямої професійної експертизи (наприклад, «MEREZHA»)

1	2
Просвітницька діяльність	Інформування громадян про цифрові можливості ведення бізнесу, роз'яснювальна робота, яка здійснюється державою через різноманітні цифрові канали зв'язку. Формування інформаційного контенту, спрямованого на сприйняття малого бізнесу як додаткової можливості самореалізації («МЕРЕЖНА», «Дія.Бізнес» тощо)
Онлайн-платформи взаємодії «бізнес-бізнес»	Створення умов для розвитку ділової співпраці, допомога у пошуку партнерів (покупців, постачальників, інвесторів), розміщення комерційних пропозицій, залучення нових технологій
Онлайн-платформи взаємодії держави і бізнесу	Надання державою адміністративних послуг з реєстрації, ліквідації суб'єктів малого підприємництва, видачі дозвільних документів. (портал «Онлайн будинок юстиції»; «Дія.Бізнес»). Підтримка національного бізнесу шляхом поширення актуальної інформації (наприклад, Єдиний експортний вебпортал, інтегрований у «Дія.Бізнес», надає експортерам відомості про тарифи, підписані між країнами угоди про торговельне співробітництво)
Онлайн-навчання та підвищення цифрової грамотності	Державні та недержавні сервіси (відеолекції або освітні фільми), зрештовані на конкретну цільову аудиторію

Цифрова нерівність виникає за умов існування в суспільстві соціальних груп із різною можливістю доступу до сучасних цифрових технологій (наприклад, до мережі Інтернет).

Визначаються дві групи національної цифрової інфраструктури – тверда та м'яка, які мають певні складові і формують відповідні напрями її розвитку (табл. 2.4).

Таблиця 2.4 – Складові національної цифрової інфраструктури [14]

Групи цифрової інфраструктури	Складові національної цифрової інфраструктури
Тверда цифрова інфраструктура	Широкосмугова фіксована телекомунікаційна інфраструктура та мобільна (рухома) телекомунікаційна інфраструктура
	Інфраструктура цифрового телебачення, радіо- та технологічної інфраструктури для проєктів Інтернету речей
	Інфраструктура обчислень, віртуалізації та збереження даних (хмарних та туманних)
	Інфраструктури кібербезпеки
	Спеціалізована інфраструктура
М'яка цифрова інфраструктура	Інфраструктура ідентифікації та довіри. Інфраструктура відкритих даних
	Інфраструктура інтероперабельності. Інфраструктура блокчейн
	Інфраструктура електронних розрахунків та транзакцій
	Інфраструктура електронної комерції та онлайн-взаємодії суб'єктів бізнесу
	Інфраструктура державних послуг (електронне урядування)
	Інфраструктура життєзабезпечення (медицина, освіта, громадська безпека, транспорт тощо)
	Геоінформаційна інфраструктура
	Промислові цифрові інфраструктури

Слід вказати, що задля забезпечення належного рівня ефективності цифровізація вітчизняного малого бізнесу має здійснюватися у певній послідовності, тобто поетапно (рис. 2.1).

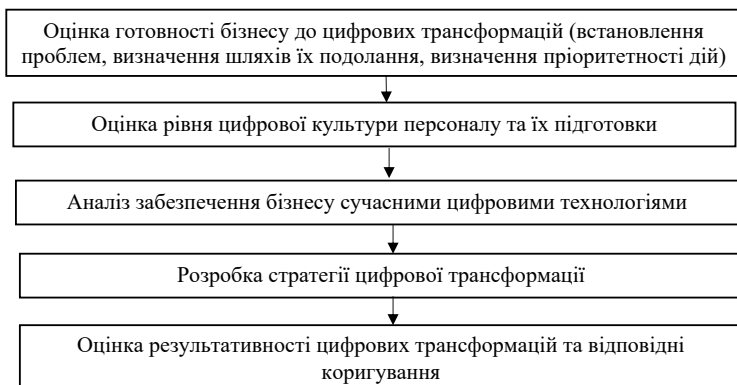


Рис. 2.1 – Етапи цифровізації вітчизняного малого бізнесу

Однак варто зазначити, що відкриваючи нові можливості, будучи джерелом зростання конкурентоспроможності й економічного розвитку, цифровізація супроводжується і значними викликами для малого бізнесу, що потребує ретельного дослідження його розвитку в сучасних умовах.

Дослідження особливостей розвитку суб'єктів малого бізнесу в умовах цифровізації та сучасних викликів

Розвиток малого підприємництва є стратегічним завданням, яке спрямоване на відновлення макроекономічної, політичної та соціальної стабільності країни. Його успішний розвиток сприятиме структурним змінам в національній економіці, створенню умов для економічного зростання, що особливо актуалізується в умовах сучасних викликів.

Аналіз кількості суб'єктів вітчизняного малого бізнесу за останні п'ять років, який здійснено на основі даних Держкомстату України, дав змогу констатувати, що після тривалого зниження показника в 2019 році на фоні збільшення загальної кількості суб'єктів господарювання (на 5,6 %), пропорційно (на 5,5 %) зросла чисельність малого бізнесу (рис. 2.2).

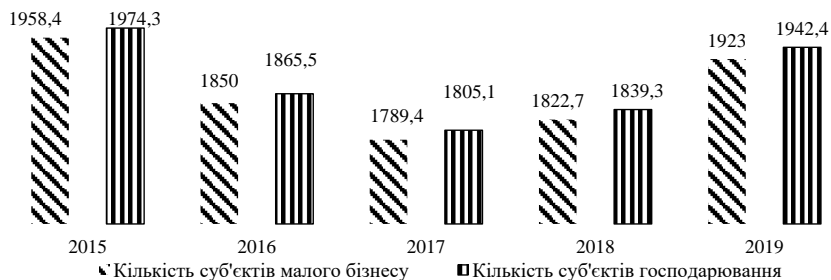


Рис. 2.2 – Динаміка кількості суб'єктів малого бізнесу в Україні, тис. од.*[15]

* Дані наведено без урахування результатів діяльності банків, бюджетних установ тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях.

Відповідно підвищилися й інші показники: частка малого підприємництва у валовому внутрішньому продукті (ВВП), кількість малих підприємств на 10 тис. населення та чисельність зайнятих (табл. 2.5).

Таблиця 2.5 – Динаміка основних показників суб'єктів малого підприємництва протягом [15]

Показники	2015	2016	2017	2018	2019
Частка малого підприємництва у ВВП, %	13	14	15	15	16
Частка малого підприємництва у структурі підприємництва, %	99,2	99,2	99,1	99,1	99,0
Чисельність зайнятих у малому підприємстві, тис. осіб	1576,4	1591,7	1658,9	1641,0	1746,6
Кількість малих підприємств на 10 тис. населення, од.	77	68	76	80	86

Зазначимо, що мале підприємництво займає значну частку у загальній структурі підприємництва (90–99,2 %). Крім того, вагомим є показник кількості на 10 тис. населення, який відповідає загальносвітовим тенденціям (наприклад, за даними 2019 р. у Китаї він дорівнює 27,28, у Польщі – 45,29, у Великій Британії – 87,32, у США – 93,54). Однак, його частка у ВВП є незначною і коливається від 13 до 16 %, (у розвинутих країнах сягає 60 %).

Слід відзначити, що в структурі суб'єктів малого бізнесу в Україні найбільшу частку складають фізичні особи-підприємці, кількість яких і впливає на загальну ситуацію в цій сфері (табл. 2.6).

Таблиця 2.6 – Структура суб'єктів малого бізнесу в Україні [15]

Рік	Всього суб'єктів малого бізнесу, тис. од.	Малі підприємства		Фізичні особи-підприємці	
		кількість, тис. од.	частка, %	кількість, тис. од.	частка, %
2015	1958,4	327,8	16,7	1630,6	83,3
2016	1850,0	291,2	15,7	1558,9	84,3
2017	1789,4	322,9	18,0	1466,5	82,0
2018	1822,7	339,4	18,6	1483,3	81,4
2019	1923,0	362,3	18,8	1560,7	81,2

Серед основних факторів, які вплинули на зменшення кількості фізичних осіб-підприємців протягом 2015–2017 рр., слід виокремити такі:

- припинення державної реєстрації низки фізичних осіб-підприємців, які не отримували доходів (з метою не сплати єдиного соціального внеску у 2017 р.), що пов'язано з набуттям чинності з 01 січня 2017 року Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України», якими внесено зміни до Закону України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування»;

- уведення податку на нульовий прибуток;

- залежність вітчизняних суб'єктів малого бізнесу від коливань курсів іноземних валют;

- зменшення купівельної спроможності населення;
- складність залучення банківських кредитів.

Починаючи з 2018 року намітилося незначне зростання кількості фізичних осіб-підприємців, але до 2019 року вдалося досягти лише рівня 2016 року на фоні триваючого зниження частки в загальній кількості суб'єктів малого бізнесу.

Відзначаючи потенціал розвитку вітчизняного малого бізнесу, вважаємо доцільним звернути увагу на індекс легкості ведення бізнесу (Doing Business), який щорічно розраховується Світовим банком спільно з Міжнародною фінансовою корпорацією (IFC). За його результатами 2020 року країна посіла 64 місце зі 190 країн, покращивши свої позиції порівняно з минулим роком на сім пунктів (рис. 2.3).

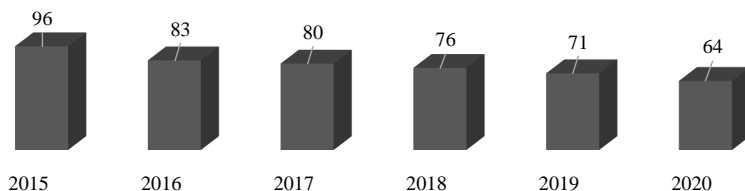


Рис. 2.3 – Місце України у рейтингу за індексом Doing Business [16]

Однак слід зауважити, що цей показник не містить у своєму складі реально політичну та соціально-економічну складову, ґрунтуючись переважно на чинному законодавчому базисі.

Дослідження суб'єктів малого підприємництва за видами економічної діяльності дозволило констатувати, що найбільша їх кількість, майже половина, зосереджена в оптовій та роздрібній торгівлі; ремонті автотранспортних засобів і мотоциклів (43,2 % за даними 2019 року); найменша – у фінансовій та страховій діяльності (0,5 %) (табл. 2.7).

Водночас значних змін за більшістю позицій у структурі за останні п'ять років не спостерігалося.

Але на фоні зменшення кількості суб'єктів малого підприємництва у вищевказаній сфері майже удвічі збільшилася їх чисельність за таким видом діяльності, як «Інформація та телекомунікації».

Таблиця 2.7 – Структура суб'єктів малого підприємництва за видами економічної діяльності*[15]

Види економічної діяльності	2015		2019	
	кількість, од.	частка, %	кількість, од.	частка, %
1	2	3	4	5
Сільське, лісове та рибне господарство	76720	3,9	73131	3,8
Промисловість	130167	6,6	124956	6,5
Будівництво	54331	2,8	55920	2,9

Продовження табл. 2.7

1	2	3	4	5
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	986108	50,4	830658	43,2
Транспорт, складське господарство, пошта та кур'єрська діяльність	117839	6,0	94987	4,9
Тимчасове розміщування й організація харчування	58169	3,0	69382	3,6
Інформація та телекомунікації	115788	5,9	205778	10,7
Фінансова та страхова діяльність	11966	0,6	9712	0,5
Операції з нерухомим майном	93585	4,7	97918	5,1
Професійна, наукова та технічна діяльність	130404	6,6	134200	7,0
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	46461	2,4	52901	2,8
Освіта	10819	0,6	15374	0,8
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	21417	1,1	28824	1,5
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	14756	0,8	15064	0,8
Надання інших видів послуг	89855	4,6	114173	5,9
Разом	1958385	100	1922978	100

* Дані наведено без урахування результатів діяльності банків, бюджетних установ тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях.

Через зменшення кількості суб'єктів господарювання пропорційно знизилась і кількість зайнятих в оптовій та роздрібній торгівлі; ремонті автотранспортних засобів і мотоциклів (табл. 2.8).

Таблиця 2.8 – Кількість зайнятих працівників у суб'єктів малого підприємництва за видами економічної діяльності* [15]

Види економічної діяльності	2015		2019	
	кількість, тис. осіб	частка, %	кількість, тис. осіб	частка, %
1	2	3	4	5
Сільське, лісове та рибне господарство	248,1	6,5	265,1	6,1
Промисловість	436,1	11,4	472,1	10,9
Будівництво	170,4	4,4	к**	К
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	1624,1	42,3	1669,1	38,6
Транспорт, складське господарство, пошта та кур'єрська діяльність	237,6	6,2	251,4	5,8
Тимчасове розміщування й організація харчування	147,4	3,8	223,5	5,2
Інформація та телекомунікації	173,9	4,5	279,0	6,5
Фінансова та страхова діяльність	25,2	0,7	24,8	0,6
Операції з нерухомим майном	194,0	5,1	К	К

1	2	3	4	5
Професійна, наукова та технічна діяльність	222,6	5,8	К	К
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	126,5	3,3	151,4	3,5
Освіта	23,1	0,6	34,6	0,8
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	57,5	1,5	К	К
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	26,3	0,7	К	К
Надання інших видів послуг	125,9	3,2	К	К
Разом	3838,7	100	4319,8	100

* Дані наведено без урахування результатів діяльності банків, бюджетних установ тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях.

Водночас слід констатувати, що значних структурних змін у зайнятості працівників за видами економічної діяльності, починаючи з 2015 року, не спостерігалось.

Звертаючи увагу на превалювання у сфері малого бізнесу такого виду діяльності, як «Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів», вважаємо доцільним, в сучасних умовах цифровізації економіки, звернути увагу на розвиток інтернет-торгівлі, яка демонструє останніми роками стрімке зростання (рис. 2.4).

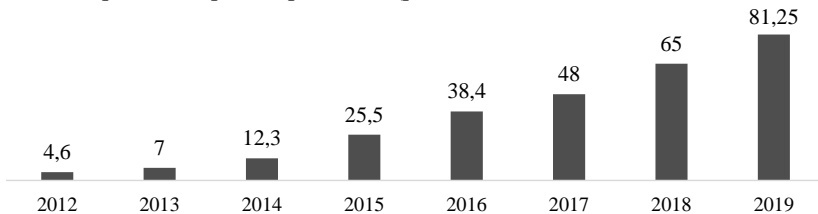


Рис. 2.4 – Товарооборот інтернет-торгівлі в Україні, млрд грн [17]

Така динаміка вказує на зміни в моделі поведінки споживачів, які все частіше проводять дослідження, приймають рішення про покупки, шукають підтримку і рекомендують бренди в режимі онлайн.

Пандемія COVID-19 показала, що електронна торгівля може бути важливим інструментом підвищення конкурентоспроможності малого бізнесу, впливаючи на розвиток національної економіки, бути драйвером як для внутрішнього зростання, так і для міжнародної торгівлі. Однак, на фоні збільшення загальної частки обсягу реалізованої продукції (товарів, послуг), отриманого від торгівлі через вебсайти або прикладні програми (додатки), у загальному обсязі реалізованої продукції (товарів, послуг) підприємств, малий бізнес залишився на рівні 1,9 % (табл. 2.9).

Таблиця 2.9 – Електронна торгівля на підприємствах з розподілом за середньою кількістю працівників, % [18]

	Частка підприємств, що отримували замовлення через мережу Інтернет на продаж товарів або послуг (за винятком замовлень, отриманих електронною поштою), у загальній кількості підприємств		Частка обсягу реалізованої продукції (товарів, послуг), отриманого від торгівлі через вебсайти або прикладні програми (додавки), у загальному обсязі реалізованої продукції (товарів, послуг) підприємств	
	2018	2019	2018	2019
Усього	5,0	4,8	3,5	4,5
у тому числі із середньою кількістю працівників, осіб				
від 10 до 49	4,2	4,1	1,9	1,9
від 50 до 249	7,0	6,7	3,7	3,6
250 і більше	10,6	10,3	4,0	6,0

Слід констатувати, що розвиток електронної комерції став можливим лише за умов поширення глобальної мережі, що призвело до її доступності широким верствам населення.

Фахівці Світового банку відзначають, що збільшення покриття Інтернету території країни на 10 % приводить до зростання ВВП на 1,4 % [19].

Зазначимо, що світові тенденції, пов'язані з рівнем проникнення глобальної мережі, використання інтернету та соціальних медіа приватними особами і компаніями, є характерними і для України, що, в свою чергу, сприяє розвитку інтернет-бізнесу. Результати досліджень розвитку мережі Інтернет в Україні (табл. 2.10) дозволили констатувати збільшення частки користувачів у динаміці до 62,5 % (за даними 2019 року). Перевищуючи середнє світове значення, цей показник значно поступається країнам Європи та Центральної Азії.

Таблиця 2.10 – Частка користувачів мережі Інтернет, % [20]

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Україна	23,3	28,7	35,2	40,9	46,2	48,8	53,0	58,8	62,5
Світ (середнє значення)	25,3	28,7	31,1	34,2	36,7	39,6	41,6	44,7	49,7
Європа та Центральна Азія (за винятком країн із високим рівнем доходу)	35,6	40,5	48,8	52,7	56,9	58,8	62,5	66,6	73,1
Європа та Центральна Азія	56,0	58,8	63,5	66,3	68,9	70,0	72,4	75,0	79,7
Країни зони євро	71,0	72,0	74,1	75,8	77,0	77,4	77,9	79,6	83,7

Зазначимо, що за даними Євростата, відсоток користувачів мережею Інтернет в Україні є значно більшим і дорівнює 93,4 % населення. Однак, дослідники [21] констатують, що незважаючи на повсюдне поширення мобільних пристроїв, 3/4 Інтернет-користувачів віком від 16 до 64 років все ще виходять в Інтернет із ноутбуків і персональних комп'ютерів. За статистикою приблизно 53 % усіх запитів в Інтернеті роблять із мобільних, на комп'ютери, як і раніше, припадає 44 % загальної кількості.

Отже, більшість людей використовують кілька різних пристроїв для виходу в Інтернет у різний час і для різних цілей: з мобільних пристроїв і стаціонарних комп'ютерів, що і дає високий показник користування.

В умовах цифровізації економіки представляє інтерес рівень проникнення фіксованого широкосмугового доступу (ШСД). За даними Міжнародного союзу телекомунікації (International Telecommunication Union, ITU) [22] цей показник в Україні є дуже низьким (12,8 абонентів на 100 осіб) і збільшується дуже повільними темпами, що гальмує відповідні трансформаційні процеси (рис. 2.5). Наприклад, у США цей показник складає 33,8; в Угорщині – 31,72; в Болгарії – 27; у Польщі – 16,3.

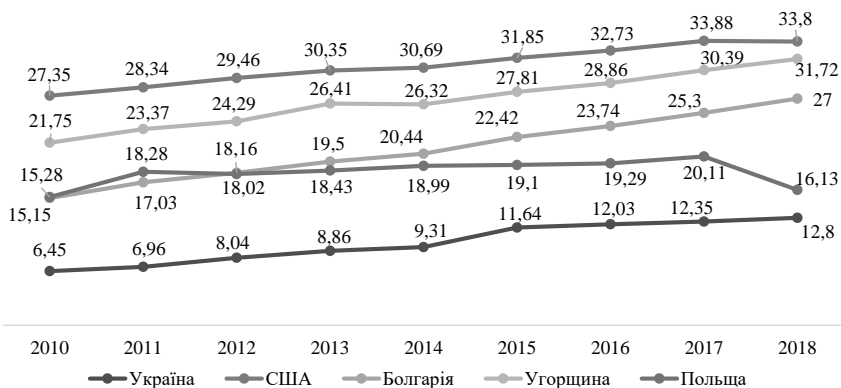


Рис. 2.5 – Рівень проникнення фіксованого ШСД на 100 осіб населення [21]

Аналізуючи причини низького рівня розвитку ШСД, фахівці [22; 23; 24] вказують на те, що Україна одна з небагатьох країн, де дотепер немає Національного плану розвитку широкосмугового Інтернету (National Broadband Plan, NBP), формування та реалізація якого рекомендована Організацією економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР).

Аналіз основних статистичних показників, які характеризують рівень використання інформаційно-комунікаційних технологій на підприємствах України (табл. 2.11), дозволив констатувати зростання кількості комп'ютерної техніки, підвищення доступу до мережі Інтернет та збільшення рівня використання інформаційно-комунікаційних технологій у своїй діяльності, що знайшло прояв у певних тенденціях.

Таблиця 2.11 – Використання інформаційно-комунікаційних технологій на підприємствах України [18]

№	Назва показника	2015	2016	2017	2018	2019
1	2	3	4	5	6	7
1	Кількість підприємств, які використовували комп'ютери, протягом року, од.	41 597	39 540	40 327	44 133	44 532
2	Частка підприємств, які використовували комп'ютери, у % до загальної кількості підприємств, які взяли участь в обстеженні	95,2	95,1	95,4	89,7	87,9
3	Кількість підприємств, які мали доступ до мережі Інтернет, од.	40 747	38 825	39 572	43 303	43 785

Продовження табл. 2.11

1	2	3	4	5	6	7
4	Частка підприємств, які мали доступ до мережі Інтернет, у % до кількості підприємств, які використовували комп'ютери, %	98,0	98,2	98,2	88,0	86,4
5	Кількість підприємств, які мали фахівців у сфері ІКТ, од.	8 541	10 436	10 660	10 973	10 953
6	Кількість підприємств, що мали вебсайт, який функціонував у мережі Інтернет, од.	18 323	15 608	16 240	17 522	17 856
7	Кількість підприємств, які використовували соціальні медіа (соціальні мережі, блоги чи мікроблоги підприємства, вебсайти з мультимедійним вмістом, засоби обміну знаннями, од.	21 722	22 064	23 849	27 465	28 946
8	Кількість підприємств, що купували послуги хмарних обчислень упродовж року, од., у т. ч.:	2 673	3 639	4 135	4 831	5 207
	із загальних серверів постачальників послуг	9 67	1 506	1 832	4 080	4 581
	серверів постачальників послуг, зарезервованих виключно для обстежуваного підприємства	430	665	807	1 103	1 140
9	Кількість підприємств, що отримували замовлення через комп'ютерні мережі на продаж товарів або послуг (за винятком замовлень, отриманих електронною поштою)	2 489	2 503	2 596	2 476	2 440
10	Кількість підприємств, що здійснювали закупівлі через комп'ютерні мережі товарів або послуг (за винятком замовлень, отриманих електронною поштою)	5 495	7 147	8 168	9 583	10 169

Основні серед них такі:

– зростання кількості комп'ютерної техніки (+0,9 % у 2019 р. порівняно із 2018 р.), підвищення доступу до мережі Інтернет та збільшення рівня використання інформаційно-комунікаційних технологій у своїй діяльності: зростання кількості підприємств, що мали вебсайт та використовували соціальні;

– збільшення на 7,7 % підприємств, що купували послуги хмарних обчислень упродовж року;

– незначне зменшення (на 1,5 %) підприємств, що отримували замовлення через комп'ютерні мережі на продаж товарів або послуг (за винятком замовлень, отриманих електронною поштою);

– підвищення (на 6 %) кількості підприємств, що здійснювали закупівлі через комп'ютерні мережі товарів або послуг (за винятком замовлень, отриманих електронною поштою).

За результатами дослідження ступеня використання інформаційно-комунікаційних технологій на вітчизняних малих підприємствах констатуємо, що основні показники є нижчими за середні по країні порівняно з іншими групами підприємств (табл. 2.12). Лише 84,4 % із них забезпечена доступом до

мережі Інтернет, менш третини мають вебсайт, а 8,9 % купували послуги хмарних обчислень.

Таблиця 2.12 – Використання інформаційно-комунікаційних технологій на малих підприємствах України, (% до загальної кількості підприємств) [18]

	Частка кількості підприємств, які					
	мали доступ до мережі Інтернет		мали вебсайт		купували послуги хмарних обчислень	
	2018	2019	2018	2019	2018	2019
Усього	88,0	86,4	35,6	35,2	9,8	10,3
у тому числі із середньою кількістю працівників, осіб						
від 10 до 49	86,3	84,4	30,9	30,4	8,6	8,9
від 50 до 249	93,5	93,0	47,7	47,7	12,4	13,4
250 і більше	95,9	94,8	68,3	68,3	19,6	21,5

Зазначимо, що нехтування цими питаннями може негативно позначитися на показниках діяльності малого бізнесу та можливостях розвитку, особливо в умовах сучасних викликів, спричинених пандемією COVID-19.

Серед підприємств, які мали доступ до мережі Інтернет, найбільша частка належить до сфери «оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів», переробної промисловості та будівництва.

Аналіз даних Державної служби статистики дав змогу виокремити основні напрями використання мережі Інтернет малими підприємствами (табл. 2.13).

Таблиця 2.13 – Напрями використання мережі Інтернет на підприємствах, % від загальної кількості підприємств [25]

Напрямок використання мережі Інтернет	Усі підприємства		Групи підприємств за кількістю працівників					
			Від 10 до 49 осіб		Від 50 до 249 осіб		Від 250 осіб	
	2018	2019	2018	2019	2018	2019	2018	2019
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Надсилання чи отримання повідомлень електронною поштою	86,9	85,4	85,0	83,2	92,8	92,4	95,6	94,5
Здійснення телефонних дзвінків за допомогою Інтернет / VoIP-зв'язку або відеоконференцій	27,8	28,5	23,6	24,2	37,8	38,9	60,3	61,6
Отримання інформації про товари та послуги	78,2	77,1	75,5	74,1	86,5	86,4	91,5	90,7
Користування миттєвим обміном повідомленнями та електронною дошкою оголошень	43,0	42,7	39,5	39,0	52,3	52,7	66,2	66,5

Продовження табл. 2.13

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Отримання інформації від органів державної влади	71,2	70,4	67,9	66,9	81,1	81,0	89,4	88,3
Здійснення операцій з органами державної влади (за винятком отримання інформації)	45,6	46,1	42,1	42,5	54,5	55,6	68,8	69,5
Здійснення банківських операцій	85,5	84,3	83,6	82,1	91,5	91,6	94,8	93,5
Доступ до інших фінансових послуг	35,8	35,8	32,7	32,4	44,2	45,6	56,1	55,4

Констатуємо, що використання цих напрямів коливається від 24,2 до 83,2 % та поступається середньому значенню по країні та рівню середніх і великих підприємств, демонструючи нижчу інтенсивність використання інформаційно-комунікаційних технологій. Зокрема за даними 2019 року:

- 83,2 % малих підприємств надсилають чи отримують повідомлення електронною поштою;
- 24,2 % здійснюють телефонні дзвінки за допомогою Інтернет / VoIP-зв'язку або відеоконференцій;
- до 74,1 % зменшилася кількість тих, хто отримує інформацію про товари та послуги;
- 39 % користуються миттєвим обміном повідомленнями та електронною дошкою оголошень;
- 66,9 % отримують інформацію від органів державної влади;
- 42,5 % здійснюють різноманітні операції з органами державної влади (за винятком отримання інформації);
- 82,1 % здійснюють банківські операції;
- 32,4 % мають доступ до інших фінансових послуг.

Необхідно звернути увагу, що розвиток вітчизняного малого бізнесу останнім часом здійснювався на основі Стратегії розвитку малого і середнього підприємництва в Україні на період до 2020 року, схваленої Розпорядженням Кабінету Міністрів України № 504-р від 24.05. 2017 року.

В рамках реалізації документа було заплановано та реалізовано низку заходів, спрямованих на цифровізацію цієї сфери. Основні з них такі:

- формування робочої групи з питань малого та середнього підприємництва при Міністерстві цифрової трансформації для сприяння діалогу між державними органами та підприємцями;
- створення консультативних платформ, зокрема: платформи ефективного регулювання «ПРОДіалог» (зادля сприяння взаємодії між державним та приватним секторами через онлайн консультації, участі в державних заходах та дослідженнях), платформи обслуговування бізнесу «Мережа»; онлайн-платформи «Факторинг Хаб» (дозволяє підприємцю (постачальнику) подати заявку на участь у публічних закупівлях та отримати пропозиції безрегресного факторингу від банків, під'єднаних до платформи);
- запровадження інформаційної підтримки підприємців для забезпечення розвитку та популяризації культури підприємництва, зокрема:

створення єдиного інформаційного ресурсу з питань підприємництва в Україні – Портал для підприємців; запровадження Інформаційних пунктів підприємців на рівні органів місцевого самоврядування на базі Центрів надання адміністративних послуг задля забезпечення діалогу між державою та підприємцями на місцевому рівні;

– формування підґрунтя для інтенсифікації процесу передачі наукових здобутків до сфери підприємництва.

Зазначимо, що цифрові трансформації у сфері малого підприємництва цілком залежать від перебігу цих процесів у країні. Тому доцільно звернути увагу на позиції України за рівнем розвитку цифрової економіки на фоні різних держав.

Інструментами такого аналізу мають стати глобальні індекси, які відображають напрацювання та досягнення країн у сфері цифровізації.

Серед тих, що відображають загальний рівень розвитку, варто виокремити: Глобальний інноваційний індекс (Global Innovation Index, WIPO) та Індекс Глобальної конкурентоспроможності (Global Competitiveness Index, WEF).

Глобальний інноваційний індекс є дослідженням Міжнародної бізнес-школи «INSEAD», Корнельського університету (США) та Всесвітньої організації інтелектуальної власності, яке на основі 82 змінних аналізує рівень впровадження інновацій в інституціях, освіті, інфраструктурі та бізнесі, формуючи відповідний рейтинг.

Наприклад, у 2019 році за Глобальним інноваційним індексом Україна посіла 47 місце зі 129 країн, піднявшись на 24 сходинки за 7 років та на чотири порівняно з попереднім роком (рис. 2.6). Але аналіз інтегрального індексу свідчить, що порівняно з 2013 роком він зріс на 1,6, а щодо минулого року навіть знизився на 1,12. Така ситуація є достатньо тривожною, бо саме інновації обумовлюють розвиток національних економік та їх конкурентоспроможність, виступають базисом процесів цифрових трансформацій. Тому існує необхідність формування та реалізації комплексу заходів, спрямованого на розвиток інновацій.

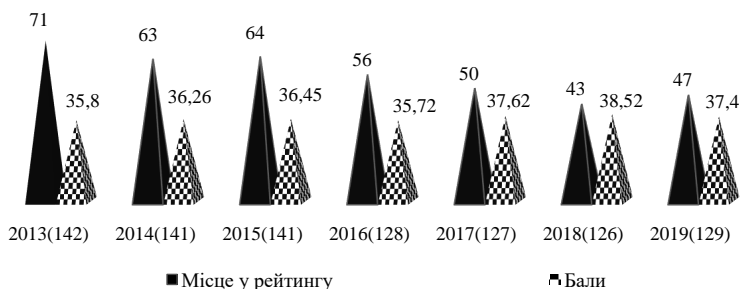


Рис. 2.6 – Місце України в рейтингу за Глобальним інноваційним індексом (Global Innovation Index, WIPO) [26]

Аналіз рейтингу Глобальної конкурентоспроможності дозволяє дійти висновків щодо втрати країною позицій та означає уповільнення відповідних процесів (рис. 2.7). У 2019 році Україна посіла 85 місце, втративши 2 сходинки порівняно з минулим роком і 9 – за останні 6 років.

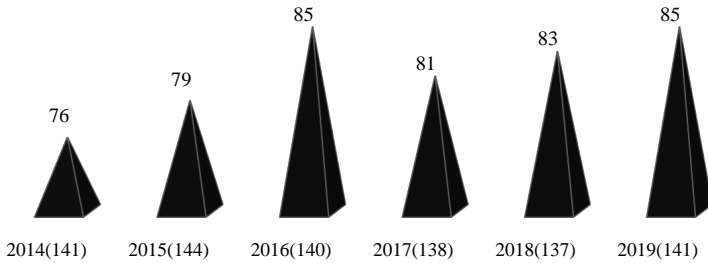


Рис. 2.7 – Місце України в рейтингу за Індексом Глобальної конкурентоспроможності (Global Competitiveness Index, WEF) [27]

*У 2018 році методику GCI було змінено на версію 4.0, яка діагностує розвиток економіки в умовах Четвертої промислової революції із врахуванням процесів цифровізації та технологізації.

Регрес спостерігається і за основними субіндексами, які здатні охарактеризувати досягнення у сфері цифровізації. Серед них: «впровадження інформаційно-комп'ютерних технологій» (переміщення із 77 на 78 місце); «макроекономічна стабільність (зниження із 131 на 133 місце) та «інноваційний потенціал» (переміщення з 58 на 60 місце) (рис. 2.8).



Рис. 2.8 – Місце України в рейтингу Індeksu Глобальної конкурентоспроможності (Global Competitiveness Index, WEF) [27]

Зазначимо, що такі тривожні тенденції пов'язані з певними проблемами, які перешкоджають цифровим трансформаціям у національній економіці та у галузі зокрема.

Враховуючи значущість відповідної інфраструктури в процесах цифровізації національної економіки і малого бізнесу, вважаємо доцільним звернути увагу на Індекс мережевої готовності, який складається Всесвітнім економічним форумом. Цей показник складається з чотирьох субіндексів та дозволяє оцінити фактичний стан і потенціал розвитку інформаційно-комунікаційних технологій та готовність суспільства до їх використання.

За результатами оцінки мережевої готовності слід констатувати, що Україна займає не дуже високі позиції у світовому рейтингу (за даними 2019 року 67 місце зі 121, рис. 2.9), що обумовлено насамперед відставанням

за складовими використання технологій громадськістю, бізнесом та владою (88 місце та 3,6 бали).

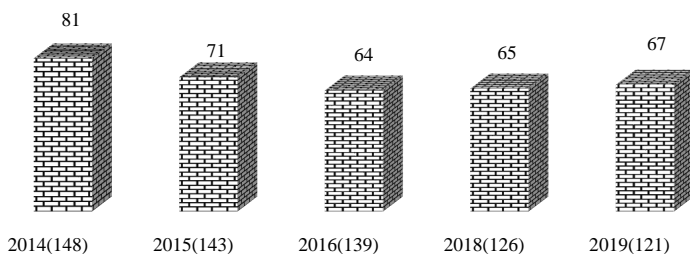


Рис. 2.9 – Місце України в рейтингу Індексу мережевої готовності (Networked Readiness Index (NRI, WEF) [28]

З погляду оцінки глобальної позиції країни за рівнем технічної інфраструктури і можливості її спрямування на ефективний розвиток бізнесу та національної економіки, доцільно звернути увагу на Індекс цифрової конкурентоспроможності (IMD (WDCR)), який оцінює спроможність і готовність країн до впровадження та вивчення цифрових технологій.

- Цей рейтинг спирається на три фактори:
- знання, які фіксують нематеріальну інфраструктуру, необхідну для вивчення та відкриття вимірів технологій;
- технологія, яка кількісно визначає ландшафт розвитку цифрових технологій;
- майбутня готовність, що вивчає рівень готовність економіки взяти на себе цифрову свою трансформацію [29].

На жаль, за даним рейтингом країна посіла одне з останніх місць, погіршив свої позиції на два пункти порівняно з минулим роком та маючи дуже слабкі позиції за складниками «технології» та «готовність до майбутнього» (рис. 2.10).

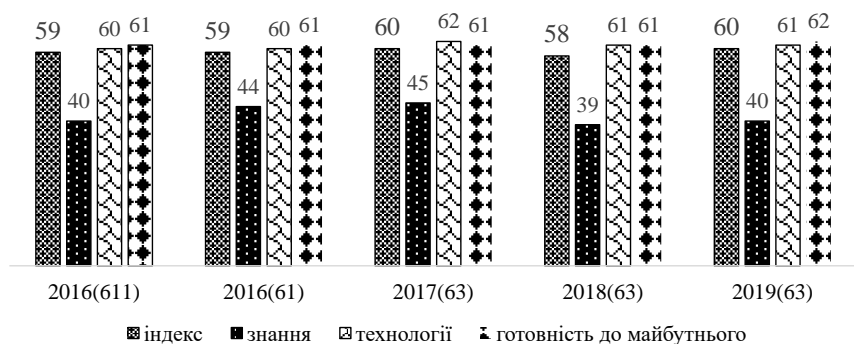


Рис. 2.10 – Місце України у рейтингу цифрової конкурентоспроможності (IMD World Digital Competitiveness Ranking) [29]

Дослідження особливостей розвитку вітчизняних суб'єктів малого бізнесу в умовах цифровізації та сучасних викликів дозволили виокремити низку причин, які перешкоджають його розвитку.

З метою ефективного вирішення цих перешкод пропонуємо систематизувати їх та розподілити на групи:

– загальні, пов'язані безпосередньо з розвитком національної економіки та сфери малого бізнесу зокрема;

– ті, що пов'язані з процесами цифровізації.

– Отже, серед основних проблем розвитку вітчизняних суб'єктів малого бізнесу слід виділити такі:

1. Загальні:

– відсутність комплексної державної політики, спрямованої на підтримку суб'єктів малого бізнесу;

– невисока дієвість та ефективність програм підтримки малого бізнесу;

– складність доступу до зовнішніх джерел фінансування та залучення інвестицій;

– недосконалість та часті зміни податкового законодавства, що ускладнює прийняття стратегічних рішень суб'єктами малого бізнесу;

– складність процедур сертифікації і стандартизації товарів та послуг;

– низький рівень залучення громадськості до вирішення проблем у сфері малого бізнесу;

– недостатня ефективність взаємодії місцевих органів влади та підприємців щодо вирішення нагальних проблем підприємницької діяльності;

– низький рівень інформаційного, консультативного та методичного забезпечення підприємницької діяльності;

– втрата частини малого бізнесу внаслідок військових дій на Донбасі, поява внутрішньо переміщеного бізнесу та необхідність вирішення питань, пов'язаних з його адаптацією на новому місці.

2. Пов'язані з процесами цифровізації:

– недосконалість профільної законодавчої бази, спрямованої на ефективне функціонування і розвиток цифрової економіки;

– недостатнє врахування в діючих галузевих програмах необхідних заходів, спрямованих на цифровізацію;

– невисокий рівень покриття території країни ширококутовим доступом до Інтернету;

– розриви у ступені доступності цифрових технологій та міжрегіональна диференціація;

– недостатній розвиток цифрової інфраструктури;

– відсутність стандартів щодо застосування цифрових технологій;

– недостатня інвестиційна активність у сфері цифровізації;

– відсутність системного підходу на державному, регіональному, галузевому рівнях до організації й управління відповідними процесами, низький рівень державної підтримки та стимулювання цифрових трансформацій;

– проблеми, пов'язані з міжвідомчою взаємодією;

– забезпечення конфіденційності даних, захист від кіберзлочинності;

- низький інноваційний потенціал організації та галузі загалом;
- проблеми, пов'язані з можливостями кооперації з іншими підприємствами та науковими організаціями;
- низька цифрова культура низки співробітників підприємств.

Слід звернути увагу, що вирішення цих проблем видається можливим за умов реалізації дієвої державної політики та формування в її рамках відповідних стратегічних пріоритетів.

Формування стратегічного базису та пріоритетів розвитку малого бізнесу в умовах цифровізації

Результати досліджень дозволили констатувати, що сучасний етап розвитку країни характеризується посиленням уваги до проблем формування та реалізації стратегічних пріоритетів, розробки стратегічних засад управління розвитком у різних сферах національної економіки.

Роль малого бізнесу в соціально-економічному розвитку країни актуалізує питання формування відповідних стратегічних пріоритетів та ефективних механізмів їх досягнення.

Зазначимо, що в управлінській діяльності має місце дуальна взаємодія між стратегіями і механізмами. Вона проявляється через, з одного боку, вплив останнього на процес формування стратегії, а з іншого – шляхом впливу сформованої на державному рівні стратегії на формування механізму управління.

Необхідно відзначити, що впровадження ефективної державної політики розвитку малого бізнесу в умовах цифровізації видається доцільним на основі формування організаційно-економічного механізму стратегічного управління (рис. 2.11).



Рис. 2.11 – Структура організаційно-економічного механізму стратегічного управління розвитком малого бізнесу в умовах цифровізації

Він являє собою сукупність організаційно-економічних методів та інструментів, які, ґрунтуючись на правових нормах, дозволяють державі й органам місцевого самоврядування забезпечити розвиток малого підприємництва в умовах цифрових трансформацій з урахуванням інтересів держави та суб'єктів господарювання.

Зазначимо, що цей механізм є комплексним і складається з окремих елементів, що сприяє посиленню його дієвості та ефективності завдяки синергетичному ефекту (рис. 2.12).



Рис. 2.12 – Елементи та інструменти організаційно-економічного механізму стратегічного управління розвитком малого бізнесу в умовах цифровізації

Варто констатувати, що останнім стратегічним документом, який сприяв розвитку малого бізнесу, була Стратегія розвитку малого і середнього підприємництва в Україні на період до 2020 року. Але поява нових викликів та загроз, процеси цифрової трансформації, які трапляються в сучасній економіці, потребують формування нового документа, здатного забезпечити його ефективне функціонування з урахуванням нових викликів та в умовах цифровізації. Це обумовлено нестачею стратегічної компоненти в сучасній схемі регулювання, що в найближчій перспективі може обернутися серйозними проблемами.

Зазначимо, що основне цільове призначення цифровізації полягає не тільки в удосконаленні торгівлі, підвищенні якості обслуговування, участі у виробничих процесах тощо. Вона передбачає постійні інноваційні зміни у процесі відтворення об'єктів цифрової інфраструктури задля адаптації до викликів сучасності, впливів факторів зовнішнього і внутрішнього середовища.

Стратегічне бачення розвитку малого бізнесу в умовах цифровізації являє собою обґрунтоване прогнозування економічного, інвестиційного, структурно-організаційного, соціального й іншого стану тенденцій розвитку.

Зазначимо, що стратегічні пріоритети державної політики розвитку малого підприємництва являють собою найважливіші напрями, спрямовані на вирішення проблем у цій сфері з урахуванням сучасних викликів та цифрових трансформацій, за якими здійснюється низка конкретних дій, які держава або уповноважений нею суб'єкт регуляторної діяльності мають зробити для підтримки малого бізнесу, зважаючи на інтереси національної економіки в середньостроковій та довготривалій перспективі.

Пріоритети державної політики визначаються на основі дослідження проблем з урахуванням наявних викликів та подальшою розробкою прикладних механізмів їх досягнення.

Пандемія COVID-19 стала тим фактором, який змусив різні галузі та країни змінити підходи до формування власних пріоритетів на довгостроковий період. Вирішення традиційних і новітніх проблем розвитку вітчизняного малого підприємництва має стати одним із найголовніших напрямів державної політики. Водночас, враховуючи характер встановлених нагальних проблем, видається доцільною систематизація стратегічних пріоритетів.

Акцентуємо увагу на тому, що формування основних стратегічних пріоритетів державної політики розвитку малого бізнесу варто спрямувати за двома напрямками:

- вирішення проблем загального характеру;
- розв'язання проблем, пов'язаних із цифровізацією.

Отже, основними векторами державної політики, спрямованої на розвиток малого підприємництва в частині вирішення проблем загального характеру, мають бути:

- створення сприятливих умов для зростання чисельності суб'єктів малого підприємництва, підвищення рівня їхньої ділової активності, стимулювання розвитку та поширення підприємницьких ініціатив;

- покращення матеріально-технічного забезпечення суб'єктів підприємництва та підвищення рівня ефективності їх фінансово-господарської діяльності, організаційна підтримка;

- формування дієвої законодавчої бази, спрямованої на розвиток та підтримку малого підприємництва;

- стимулювання інноваційної активності в секторі малого підприємництва;

- використання потенціалу внутрішньо переміщеного бізнесу для соціально-економічного розвитку приймаючих громад. А саме: поширення інформації та опрацювання досвіду роботи Національної платформи бізнес-взаємодії, що має на меті сприяти співпраці між внутрішньо переміщеними особами та членами місцевих громад – підприємцями різних галузей – задля розбудови бізнесу, створення нових робочих місць та, у довгостроковій перспективі, покращення бізнес-середовища в Україні; запровадження механізмів відкриття та підтримки бізнесу для осіб з числа внутрішньо переміщених осіб та пільгових фінансово-кредитних механізмів підтримки переміщеного малого бізнесу; стимулювання банківських установ щодо надання кредитів для внутрішньо переміщеного бізнесу під відкриття власної справи; формування та реалізація організаційно-економічного механізму підтримки переміщеного бізнесу у сільській місцевості та периферійних районах;

- розвиток стартапів та молодіжних підприємницьких ініціатив;

- сприяння місцевої влади щодо збуту продукції суб'єктів малого бізнесу (*реалізація проєктів щодо проведення виставок-ярмарків з метою просування продукції, інформаційна підтримка таких проєктів*);

- розвиток державно-приватного партнерства, яке засноване на використанні сучасних моделей;

- створення можливостей для участі суб'єктів малого підприємництва у поставках, спрямованих на задоволення державних, регіональних та місцевих потреб;

- надання інформаційно-консультаційної підтримки населенню стосовно започаткування та розвитку власного бізнесу, зокрема з використанням потенціалу неурядових організацій;

- формування та запровадження дієвих програм підтримки малого бізнесу на державному, регіональному та місцевому рівнях.

Серед основних стратегічних пріоритетів державної політики, спрямованої на розвиток малого підприємництва в частині вирішення проблем, пов'язаних із цифровізацією, мають бути:

- розбудова фіксованої інфраструктури широкопasmового інтернету, а також мобільного інтернету (4G, 5G);

- розвиток внутрішнього ринку виробництва, використання та споживання високих технологій у сфері малого підприємництва;

- активізація співробітництва з країнами Європейського Союзу у сфері інтеграції України до європейського цифрового ринку, участь у профільних проєктах у сфері забезпечення технологічної та цифрової модернізації

підприємств малого бізнесу; залучення українських ІТ-компаній до участі в таких програмах;

- формування нормативно-правової бази цифровізації та її гармонізація з міжнародними нормами, що сприятиме посиленню міжнародного співробітництва;

- розробка та затвердження базових стратегічних документів, що визначають курс, інструменти та механізми реалізації державної політики цифровізації у сфері малого бізнесу;

- формування комплексу програм інфраструктурного розвитку, програмного забезпечення, побудови ефективного співробітництва з обміну інформацією у сфері кібербезпеки, зокрема і на засадах державно-приватного партнерства;

- запровадження інноваційних технологій; використання сучасних інформаційних технологій (відповідного програмного забезпечення, систем супутникового зв'язку), що дасть змогу створити ефективну систему комунікацій між учасниками в режимі реального часу, а також підвищити рівень автоматизації технологічних процесів і оптимізувати бізнес-процеси;

- створення умов для активізації інвестиційної діяльності, залучення інвестицій та їх спрямування для розвитку цифрових інновацій, програмного забезпечення, Інтернету речей, великих даних і хмарних обчислень тощо;

- розвиток технології блокчейн;

- використання Інтернету речей шляхом запровадження відповідного програмного забезпечення;

- підвищення рівня довіри суб'єктів господарювання до цифрових трансформацій, проведення консультативної та роз'яснювальної роботи в цьому напрямі, зокрема і за участю профільних спеціалістів, використання в цій сфері потенціалу неурядових організацій та онлайн платформ; захист персональних даних та дотримання прав користувачів цифрових технологій;

- попередження, усунення та управління супутніми ризиками у кіберпросторі, запровадження нових технологій кібербезпеки; створення відповідних галузевих стандартів у сфері кіберзахисту;

- створення сучасної інфраструктури зв'язку, центрів зберігання й обробки даних, новітнього програмного забезпечення, зокрема і з використанням моделей державно-приватного партнерства; формування відповідної нормативної бази для реалізації таких процесів;

- подальший розвиток онлайн-сервісів надання послуг та використання електронних документів, розбудова інфраструктури безготівкових транзакцій, збільшення частки операцій з платіжними картами;

- розширення функцій електронних сервісів для бізнесу (платформи для здобуття цифрових знань та навичок для підприємців, зокрема й електронної комерції), здійснення заходів щодо популяризації розроблених на платформі «Дія. Цифрова Освіта» курсів цифрових знань для малого підприємництва;

- розширення функцій електронного кабінету платників податків, зокрема і щодо видачі електронних довідок, справжність яких підтверджена їх наявністю в базах даних;

- підтримка на урядовому рівні наукових досліджень у сфері цифрових інновацій та кібербезпеки, розвиток наукової бази;

– вдосконалення системи підготовки кадрів із врахуванням трансформаційних процесів, підвищення рівня їх цифрових компетенцій та формування цифрової культури (проведення тренінгів, семінарів, міжнародних стажувань, використання потенціалу електронних сервісів для бізнесу (профільних платформ для здобуття цифрових знань та навичок).

З метою досягнення визначених стратегічних пріоритетів розвитку вітчизняного малого бізнесу доцільно використовувати систему національних інструментів у межах фінансових, інституційних, інвестиційних, організаційно-економічних механізмів.

Виклики сучасності спонукають до стратегічного бачення розвитку малого підприємництва та потребують від уряду України вжити термінові заходи щодо формування дієвої державної політики.

Враховуючи важливість малого підприємництва для соціально-економічного розвитку країни, необхідно звернути увагу на потенціал стратегічного підходу, який передбачає формування і реалізацію комплексу стратегічно орієнтованих заходів, спрямованих на вирішення найбільш актуальних завдань та проблем, пов'язаних із розвитком малого бізнесу та використання його можливостей для підвищення конкурентоспроможності національної економіки.

Слід зазначити, що стратегія являє собою систему концептуальних положень про найефективніші напрями розвитку, розв'язання нагальних проблем, пов'язаних із розвитком малого підприємництва в умовах цифровізації.

Підґрунтям для формування стратегії виступають визначені стратегічні пріоритети. Водночас система концептуальних положень Стратегії має бути спрямована на:

- комплексне досягнення економічних і соціальних цілей розвитку національної економіки;
- використання можливостей малого бізнесу для розвитку економіки регіонів;
- реалізацію системного підходу, що забезпечить максимальне використання синергетичних ефектів, які зумовлені наявністю поєднаних результатів, взаємовпливом цілей у реалізації окремих заходів стратегії;
- реалізацію економічного, інвестиційного, інноваційного потенціалу суб'єктів господарювання.

Варто зазначити, що саме стратегічний підхід, в основі якого є формування і реалізація стратегії здатний систематизувати і конкретизувати законодавчі, нормативні та інші засади регулювання процесів, пов'язаних із розвитком малого бізнесу в умовах цифровізації та сучасних викликів, сформулювати механізми реалізації, що містяться в сучасному законодавстві України, нормативних та програмних документах органів державної влади і разом з іншими державними стратегічними документами є стрижневою основою для подальшого розвитку законодавчої і нормативної бази в цій сфері, складає основу для формування державних, регіональних програм розвитку, забезпечення скоординованої діяльності влади, суспільства.

Процес формування сучасної стратегії розвитку малого підприємництва складається з послідовних етапів. А саме:

- визначення мети й основних завдань для досягнення визначеної мети;
- визначення критеріїв і факторів впливу на процес формування і реалізації стратегії;
- визначення інструментарію реалізації основних положень стратегії;
- визначення ресурсної бази: кадрового, фінансового, маркетингового, інформаційного забезпечення;
- обґрунтування групи прийнятних узагальнених альтернатив, здійснення їх аналізу, визначення прогнозованого стану середовища;
- вибір найбільш прийнятної альтернативи;
- обґрунтування стандартів і критеріїв оцінки, за якими планується аналіз результатів;
- аналіз ступеня досягнення отриманих результатів і зіставлення їх із запланованими (рис. 2.13).

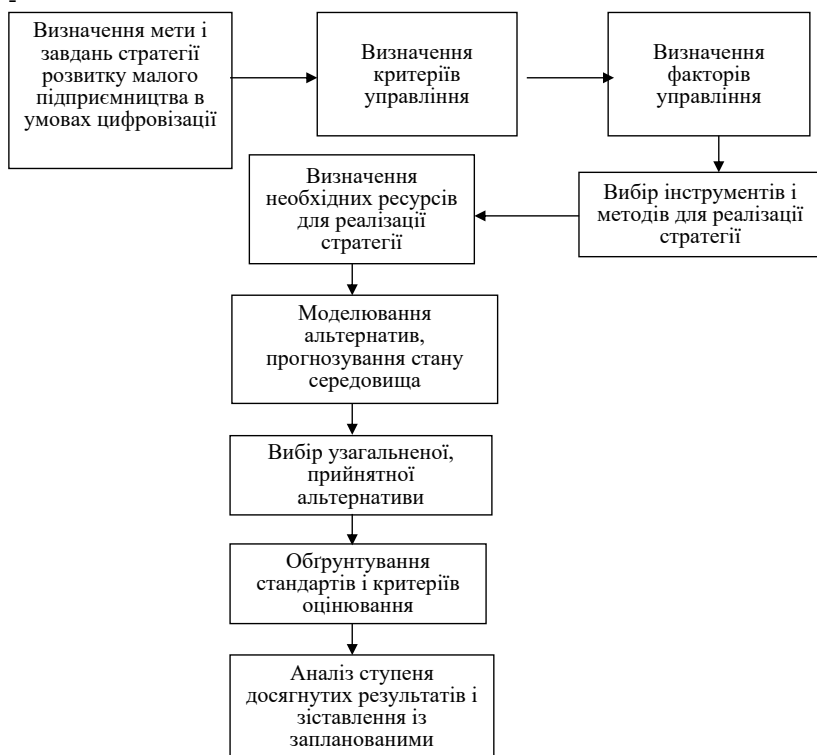


Рис. 2.13 – Процес формування стратегії розвитку малого бізнесу в умовах цифровізації

Слід наголосити, що важливим моментом у процесі її формування є врахування основних аспектів практичної реалізації, які багато в чому обумовлюються галузевими, ринковими, кон'юнктурними, регіональними особливостями.

Акцентуємо увагу на тому, що ця стратегія має бути інтегрована з вже наявними і чинними загальнодержавними стратегіями і програмами, спрямованими на розвиток національної економіки та окремих галузей, підтримку цифрових трансформацій.

Користуючись світовими практиками, беручи до уваги виявлені комплекс проблем та сформовані стратегічні пріоритети, слід звернути увагу на основні критерії, яким має відповідати стратегія розвитку малого підприємництва (табл. 2.14).

Таблиця 2.14 – Основні критерії, яким має відповідати Стратегія розвитку малого підприємництва в умовах цифровізації та сучасних викликів

№	Назва критерію	Характеристика критерію
1	Системність впливу на соціально-економічний розвиток країни	спрямування складових стратегії на подолання негативних наслідків, пов'язаних із цифровими трансформаціями, спрямування потенціалу малого підприємництва на розвиток національної економіки
2	Ефективність	забезпечення дієвості стратегічних цілей та результативності реалізації комплексу стратегічних заходів
3	Соціальна спрямованість	підвищення рівня життя населення країни; розвиток ринку праці; створення нових робочих місць та зниження безробіття; забезпечення рівного доступу до інформаційно-комунікаційних технологій
4	Розвиток економічної, соціальної, правової сфер	спрямування цілей на розвиток соціальної сфери, формування дієвої нормативно-правової бази, здійснення необхідних економічних реформ
5	Інтегративність	залучення до стратегічного розвитку сектору малого підприємництва органів державної влади та місцевого самоврядування, неурядових організацій, міжнародних організацій, середні та великі підприємства; використання потенціалу міжсекторного та державно-приватного партнерства при реалізації стратегічних заходів
6	Сприяння територіальному розвитку	спрямування стратегічних заходів на використання потенціалу малого бізнесу для соціально-економічного розвитку територій

Стратегія передбачає системне розв'язання проблем малого бізнесу в умовах цифрових трансформацій економіки та сучасних викликів, сприяє розвитку цієї сфери та реалізації її потенціалу для підвищення конкурентоспроможності національної економіки.

Серед загальних цілей формування Стратегії розвитку малого підприємництва варто виокремити такі:

- формування загального розуміння змін, що відбуваються під впливом глобальних процесів цифрових трансформацій, а також внаслідок сучасних викликів (наприклад, пандемії COVID-19) та єдиної позиції стосовно цього питання; визначення напрямів державної політики в цій сфері і впливу потенціалу малого бізнесу на розвиток територій та конкурентоспроможність національної економіки загалом;

- з'ясування під час обговорень і обміну інформацією найімовірніших дій державних, громадських організацій, суб'єктів господарювання;

- створення рамок для спільної роботи місцевих громад, недержавних організацій, суб'єктів господарювання, спрямованої на розвиток малого бізнесу на засадах цифровізації;

- сприяння суб'єктам економічної політики в прийнятті ними конкретних рішень, що дозволяють підвищити цілеспрямованість та координованість дій, спрямованих на розвиток малого бізнесу.

Мета Стратегії обумовлена необхідністю вирішення нагальних проблем розвитку малого підприємництва, зокрема і тих, які пов'язані з процесами цифровізації, створення для цього ефективних національних інструментів державного управління.

Метою Стратегії є сприяння розвитку вітчизняного підприємництва в Україні, створення сприятливих умов для його відкриття, ведення і зростання внаслідок упровадження інформаційно-комунікаційних, цифрових технологій задля підвищення ефективності функціонування цієї сфери, її конкурентоспроможності та повноцінного використання потенціалу для соціально-економічного розвитку країни (рис. 2.14).

Стратегія ґрунтується на інтегрованому підході до вирішення проблем малого бізнесу з урахуванням інтересів територіальних громад та спрямування його потенціалу для соціально-економічного розвитку національної економіки.

Її формування і реалізація має здійснюватися за визначеними системними складовими, відповідно до яких формуються комплекси заходів.

Слід звернути увагу на той факт, що регулювання розвитку малого підприємництва переважно здійснюється урядом. Однак це має поєднуватися з партнерством, в якому задіяне широке коло інших учасників. На загальному рівні, враховуючи специфіку цієї сфери, це охоплює:

- самих суб'єктів господарювання;
- профспілки;
- асоціації, громадські організації;
- міжнародні організації та фонди тощо.



Рис. 2.14 – Концептуальні основи формування Стратегії розвитку малого підприємництва в умовах цифровізації та сучасних викликів

Отже, умовами реалізації Стратегії розвитку малого підприємництва є такі:

- інституційне забезпечення розвитку сектору малого підприємництва;
- інфраструктурне забезпечення процесів цифрових трансформацій;

- формування нормативно-правового базису державної політики розвитку малого підприємництва;
- реалізація програмного підходу у сфері управління розвитком сектору малого підприємництва;
- налагодження партнерських відносин між громадськими організаціями, органами державної влади, міжнародними організаціями та фондами.

Ефект Стратегії полягає у сприянні розвитку сектору малого підприємництва в умовах цифровізації, подолання негативних наслідків сучасних викликів, і пов'язаних із пандемією також.

Результатами реалізації Стратегії мають бути:

- розвиток цифрових технологій та цифровізація сектору малого підприємництва;
- підвищення конкурентоспроможності малого підприємництва та повноцінне використання його потенціалу для соціально-економічного розвитку країни;
- створення додаткових робочих місць, зокрема і за рахунок використання можливостей внутрішньо переміщеного бізнесу;
- підвищення рівня інноваційної діяльності малого бізнесу.

Джерелом ресурсів для реалізації Стратегії має стати поєднання бюджетних коштів, грошей суб'єктів господарювання, приватних вітчизняних та іноземних інвесторів, а також цільових коштів міжнародних організацій, які здійснюють підтримку відповідних структурних реформ в Україні.

Звертаючи увагу на позитивний закордонний досвід розв'язання фінансових питань у сфері цифрових трансформацій, видається доцільним використання державно-приватного партнерства, яке передбачає комплексну та системну інтеграцію дій приватного та державного секторів і спрямування спільних зусиль у сфері цифровізації малого бізнесу та забезпечення інформаційної безпеки. Маючи різні фінансові можливості задля реалізації проектів у сфері цифровізації, приватні суб'єкти господарювання мають значний практичний досвід, здатні швидко адаптуватися до ринкових змін та бути гнучкими у прийнятті рішень та підприємницьких ризиків.

У такій ситуації державні структури отримують можливість сфокусувати зусилля лише на регуляторних функціях, надаючи певні преференції гарантії учасникам.

Серед основних факторів, які обумовлюють застосування таких моделей, варто зазначити такі:

- залежність галузевої інфраструктури та програмного забезпечення від інформаційно-телекомунікаційних систем та їхня вразливість;
- приватизація окремих об'єктів критичної інфраструктури, що унеможливує гарантії повної інформаційної безпеки та захисту з боку державних органів;

– значна кількість електронних інформаційних ресурсів, які мають важливе значення для діяльності як приватних власників, так державних органів;

– брак повноважень і ресурсів у підприємств малого та середнього бізнесу, які працюють у транспортній галузі для створення програмного забезпечення, необхідної інфраструктури та повноцінного захисту власної інформації, що створює необхідність в отриманні певних послуг від державних органів та / або від крупних спеціалізованих компаній.

Тому реалізація Стратегії пропонується на основі моделей державно-приватного партнерства.

Враховуючи різноманітність базових моделей і форм, зазначимо, що вони довели свою ефективність при створенні:

- інфраструктурних об'єктів (контракт, концесії);
- програмного забезпечення (контракт);
- розвитку технічних можливостей (контракт, оренда);
- використанні через модель аутсорсингу можливостей неформальної освіти для підвищення кваліфікації діючих фахівців (тренінги, міжнародні стажування);

- залученні науково-аналітичних та консалтингових компаній для проведення досліджень та консультацій; підтримці освітніх та дослідницьких ініціатив, залученні приватних підприємств до фінансової допомоги університетам, які займаються дослідженнями у сфері програмного забезпечення (спільна діяльність);

- підтримці з боку держави відповідних інноваційних проєктів;
- реалізації програм співробітництва з обміну інформацією у сфері кібербезпеки між державою та суб'єктами господарювання.

Основні цілі та напрями практичної реалізації Стратегії підлягають коригуванню з метою врахування змін ситуації в секторі малого підприємництва та розвитку національної економіки і та глобальних процесів.

Варто відзначити, що Стратегія має стати основоположним документом під час розробки та реалізації програм за окремими системними напрямками розвитку малого бізнесу та процесів цифрових трансформацій у цьому секторі, а також соціально-економічного розвитку країни.

Отже, констатуємо, що цифровізація розглядається як одна з найбільш важливих умов підвищення конкурентоспроможності малого підприємництва, створює нові точки зростання для цього сектору та національної економіки загалом. Дослідження сучасного стану вітчизняного малого бізнесу, проблем та перешкод, з якими він стикається, дозволили сформуувати стратегічний базис та відповідні пріоритети розвитку в умовах цифровізації та сучасних викликів. Зазначимо, що розвиток малого підприємництва має здійснюватися системно на основі відповідної стратегії, що дозволить своєчасно приймати ефективні рішення та реагувати інструментами державної політики із врахуванням ринкових змін і сучасних викликів.

В умовах глобальних викликів сталого розвитку цифровізація розглядається як одна з найважливіших умов підвищення конкурентоспроможності соціально-економічних систем, зокрема і малого підприємництва, створюючи нові точки зростання для цього сектору та національної економіки загалом.

2.2 Трансформація ринку праці під впливом COVID-19

Глобальна пандемія коронавірусу COVID-19 суттєво вплинула на ефективність господарської діяльності та якість громадського життя країн світу, різко уповільнила економічну активність, оскільки уряди країн запровадили карантинні заходи, працездатне населення зменшило як свою мобільність, так і економічну активність, а виробничі процеси багатьох підприємств відчули суттєвих змін. Такі зрушення в економіці протягом років коронакризи вплинули на структуру попиту і пропозиції на робочу силу, на здатність та готовність людей працювати. Істотно змінились умови праці та відбулось посилення ряду тенденцій, які сформувалися раніше. Вплив на ринок праці значно варіювався в різних країнах світу, залежно від початкових економічних умов, відмінностей в заходах держави та умов національних ринків праці.

Глобальні наслідки пандемії на світовий ринок праці поррахувати і передбачити наразі ще неможливо, оскільки систематичних знань про вплив кризи на ринки праці в країнах, що розвиваються, недостатньо. Частина змін, що відбулись в сфері трудових відносин, є тимчасовою, і поліпшення епідеміологічної ситуації спричинить стабілізацію турбулентних явищ. Однак негативні зміни у функціонуванні ринку праці багатьох країн вплине на тенденції розвитку світової економіки в цілому та залишиться одним з драйверів процесів глобалізації у світовому господарстві.

Вплив COVID-19 на глобальний ринок праці

Пандемія COVID-19 завдала непоправної шкоди здоров'ю значної кількості людей, діяльності підприємств та компаній, функціонуванню соціально-економічної сфери багатьох країн світу, в тому числі і сфери трудових відносин. За результатами 109 Міжнародної конференції праці [30] визначено, що глобальний світ праці значуще постраждав в результаті введення в багатьох країнах карантинних заходів, що призвело до зростання безробіття, особливо серед молоді і жінок, зменшення доходу працівників, посилення соціальної нерівності.

Якщо порівняти з фінансовою кризою 2008-2009 років, під час якої світове безробіття зросло на 22 млн осіб [31], прогнозоване зростання чисельності людей, які залишаться без роботи внаслідок коронакризи та соціально-економічної нестабільності, викликані нею, буде перевищувати цей об'єм на 3 млн осіб, що у загальному рахунку буде складати 94 % по країнах всього світу.

Порушення роботи підприємств та компаній, особливо малих та середніх, зменшення товарообороту, обсягів міжнародної торгівлі тощо призвело до

значних структурних зрушень у функціонуванні національних ринків праці, зростання безробіття та вимушеної бездіяльності. Фахівці Міжнародної організації праці відмічали, що втрати робочого часу у 2020 році порівняно з четвертим кварталом 2019 року суттєво зросли і досягли 255 млн робочих місць або 8,8 % [32]. Але вже у третьому кварталі 2020 року цей показник зменшився до 7,2 %, тоді як за оцінками Міжнародної організації праці він очікувався у межах 12,1 % [30]. Вже у четвертому кварталі 2020 року втрати робочого часу становили 4,6 %, що виявилось індикатором поступового відновлення економіки, в тому числі і сфери трудових відносин. Найбільш постраждалими від наслідків пандемії COVID-19 виявились молодь, люди похилого віку, жінки, в тому числі молоді матері. У 2020 році світова зайнятість жінок зменшилась на 5,0 % в порівнянні з 2019 роком, а молодих людей – на 8,7 %.

Навіть у такій високорозвиненій країні, як США, спалах коронавірусу, що почалася в лютому 2020 року, викликав потрясіння на ринку праці, піднявши рівень безробіття майже до рекордного рівня і змусивши мільйони людей втратити роботу та дохід. За результатами праці провідних вчених центру соціологічних досліджень Pew Research Center, повне відновлення ринку праці США рік потому не відбулося і перспективи цього не дуже втішні [33]. Зайнятість в лютому 2021 року була на 8,5 мільйонів осіб менше, ніж у лютому 2020 року, і відновлення може зайняти більше трьох років, навіть, якщо припустити, що створення робочих місць буде відбуватися приблизно з тієї ж щомісячної швидкістю, що і в період з 2018 по 2019 рік. Пандемія COVID-19, яка охопила світову економіку, відобразилася по-різному на громадянах США. Найбільше постраждали та виявились незахищеними жінки, в тому числі самотні матері, молоді люди, низькооплачувані працівники, люди з низьким рівнем освіти, іммігранти.

У перший рік рецесії COVID-19 з лютого 2020 року по лютий 2021 року 2,4 мільйона жінок та 1,8 мільйона чоловіків втратили робочі місця і не шукали активно роботу, що склало 3,1% та 2,1% відповідно. Причому в перший рік пандемії під звільнення підпадали більшістю жінки, хоча вони складають менше половини робочої сили США. Рівень зайнятості жінок у лютому 2021 року становив 55,9 % порівняно з 57,9 % роком раніше. За цей період показник серед чоловіків знизився з 69,0% до 67,1%. Серед усіх працівників у віці від 16 до 64 років рівень зайнятості робочої сили в США впав із 74,1 % у 2019 році до 73,0 % у 2020 році (рис. 2.15). За даними Бюро статистики праці [34], зниження рівня зайнятості робочої сили в цілому з 63,3 % до 61,3 % входить до числа найбільших 12-місячних скорочень в епоху після Другої світової війни. Дослідження центру Pew Research Center показують, що рівень безробіття в США в лютому 2021 року міг становити 9,9 % замість 6,6 %, як повідомляється в офіційних джерелах.

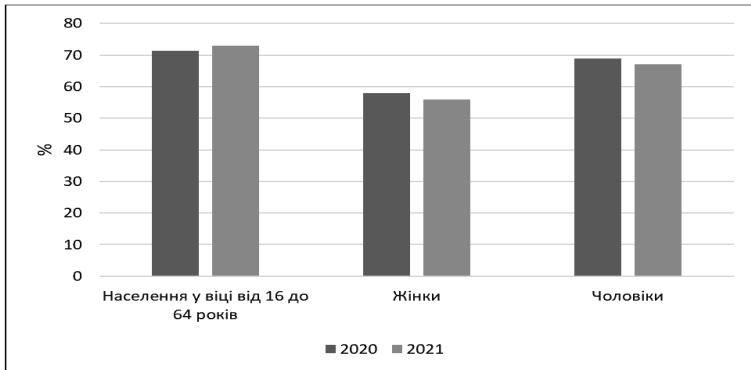


Рис. 2.15 – Рівень зайнятості в США у лютому 2020 та 2021 рр.

З лютого 2020 року по лютий 2021 року зайнятість серед працівників США із низькою заробітною платою впала на 11,7 %, з 28,1 мільйона до 24,8 мільйона осіб. В той же час втрати серед працівників із середньою заробітною платою склали 5,4 %, або 5,5 мільйонів осіб. Тим часом зайнятість серед високооплачуваних працівників залишилась майже незмінною.

Економіка та ринок країн Європейського Союзу зазнали не менших втрат під час пандемії коронавірусу, ніж США, чий вклад у світову економіку майже однаковий і становить близько 16 % світового виробництва. Ринок праці США втратив значно більше робочих місць під час спалаху COVID-19, ніж ЄС, хоча в США проживає приблизно на 100 мільйонів людей менше, ніж у країнах ЄС. Одним з ключових факторів цієї відмінності є те, що країни ЄС розгорнули значні схеми збереження зайнятості, США зосередилися на компенсації безробіття. Як результат, лише близько 2,6 млн робітників (1,3%) в ЄС (у віці від 15 до 64 років) втратили роботу за цей період, тоді як в США – 9,6 млн осіб або 6,5 % (рис. 2.16). У США рівень безробіття зріс з 3,8 % у 2019 році до 8,6 % у 2020 році порівняно зі зростанням з 6,9 % до 7,1 % в ЄС.

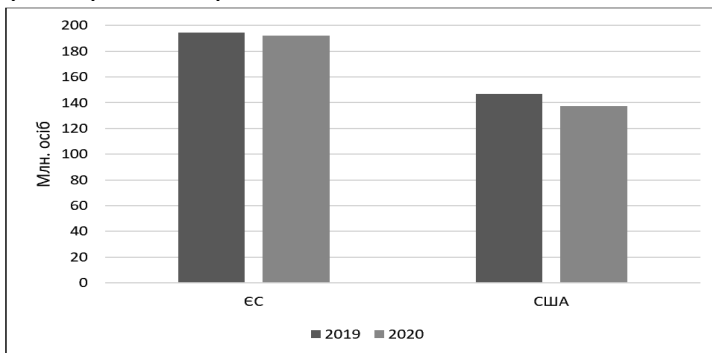


Рис. 2.16 – Порівняння чисельності осіб, які втратили роботу в країнах ЄС та США у 2019 та 2020 роках

З огляду на вікові групи в США, серед молодих людей у віці від 16 до 24 років спостерігається найбільше зростання рівня безробіття (на 7,6 % порівняно з 4,9 % серед населення віком від 25 до 39 років, і на 4,1 % населення віком від 40 до 64). Хоча зростання рівня безробіття серед молодих людей в ЄС (у віці від 15 до 24 років) також було більш вираженим, ніж серед літніх людей, він був набагато меншим, ніж серед молодих людей у США (на 1,6 % населення віком від 15 до 24 в ЄС порівняно з 0,5 % населення у віці від 25 до 39 років, серед населення від 40 до 64 років взагалі без змін).

Взагалі рівень зайнятості серед робітників у віці від 15 до 64 років в країнах ЄС зменшився з 73,4 % у 2019 році до 72,7 % у 2020 році. Причому зменшення рівня зайнятості молоді у віці від 15 до 24 років сягнуло 1,7 %, у віці від 25 до 39 – 0,7 % та працівників від 40 до 64 – 0,1 %. Рівень зайнятості чоловіків зменшився на 0,7 %, жінок – на 0,5 %. У третьому та четвертому кварталах 2020 року кількість нових працівників в країнах ЄС була дуже близькою до рівня під час фінансової кризи 2009 року.

Згідно з дослідженням «Labour market in the light of the COVID 19 pandemic – quarterly statistics», наданого статистичною організацією Європейської Комісії Eurostat, кількість тимчасових звільнень в останньому кварталі 2020 року (3,1 мільйона) була в десять разів більша, ніж в останньому кварталі 2019 року (0,3 мільйона). Фактичний час роботи зменшився на 5 % у четвертому кварталі 2020 року порівняно з четвертим кварталом 2019 року (зі 101,8 % до 96,8 %), причому найнижче значення було зафіксовано у другому кварталі 2020 року (85,9 %) [35].

Однією з головних тенденцій, які відбувались у сфері трудових відносин внаслідок коронакризи, стало зростання чисельності працездатного населення, що припинило трудову діяльність у зв'язку з карантинними обмеженнями. Фахівцями Міжнародної організації праці це явище було віднесено до категорії не безробіття, а бездіяльності, яка у 2020 році зросла на 81 млн осіб, в той час, як чисельність безробітного населення збільшилась на 33 млн осіб, а рівень безробіття піднявся на 1,1 % (рис. 2.17).

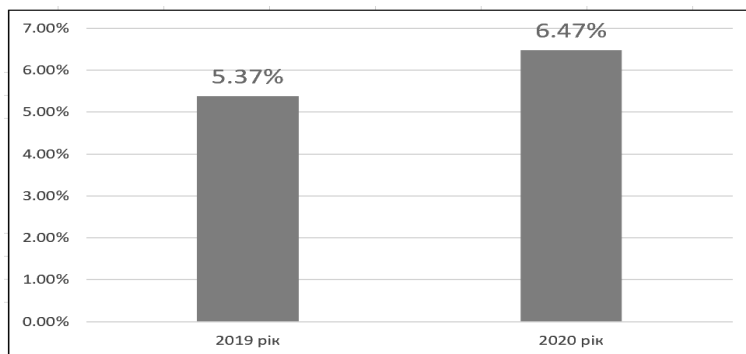


Рис. 2.17 – Рівень глобального безробіття у 2019 та 2020 роках

Нове опитування дослідницького центру Pew Research Center показало, що приблизно половина дорослих американців, які зараз не працюють, не працюють та шукають роботу або тимчасово звільнені, песимістично ставляться до своїх перспектив подальшого працевлаштування, і більшість зазначає, що вони серйозно замислювалися про зміну галузі чи професії, оскільки були безробітними. Багато хто каже, що за час, коли вони не працювали, у них виникали проблеми з емоційним чи психічним здоров'ям [36].

Проблема безробіття або бездіяльності природним чином сказала на якості життя населення багатьох країн світу. У звіті Міжнародної організації праці «Global Wage Report 2020–21: Wages and minimum wages in the time of COVID-19» [32] відмічалось, що за період 2016–2019 років рівень глобальної заробітної плати змінився в межах від 1,6 % до 2,2 %. Вже у 2020 році відбулось скорочення доходів населення на 3,7 трлн доларів (8,3 %) або на 4,4 % ВВП, порахованого у всьому світі.

Політика високорозвинених держав дозволила певним чином погасити негативні наслідки пандемії в сфері трудових доходів, розроблена система заходів допомогла компенсувати 40 % загальної втрати фонду заробітної плати, в тому числі 51 % втрат, які виникли внаслідок скороченням робочого часу, в багатьох європейських країнах. Так, у зв'язку з пандемією Covid-19 уряд Данії запровадив ряд пакетів допомоги для компенсації заробітної плати. В одному з них держава покриває до 75 % заробітної плати найманим працівникам і до 90 % заробітної плати працівникам з погодинною оплатою. Однак лише в тому випадку, якщо роботодавець продовжує виплачувати звичайну заробітну плату і не звільняє нікого внаслідок дії Covid-19. Уряд Великобританії виплачує з червня щомісячні гранти у розмірі до 80 % від середнього доходу за останні три роки.

Аналіз динаміки показників ринку праці України

Український ринок праці також опинився під руйнівним впливом пандемії Covid-19, але аналіз показує, що відбувається поступове відновлення економіки держави, а разом з цим і сфери трудових відносин. За даними Державної служби статистики у 2020 р. рівень зайнятості в Україні складав 56,2 %, тоді як у 2019 році він досягав значення 58,2 %, чисельність зайнятого населення була 15915 тис. осіб (в порівнянні з 2019 роком, де цей показник досягав рівня 16578 тис. осіб) [37]. Якщо ж подивитись на відповідні показники 2018 року, то кількість зайнятого населення у віці 15–70 років у 2019 році, у порівнянні з 2018 роком, зросла на 217 тис. осіб та становила 16,6 млн осіб. Рівень зайнятості зріс з 57,1 % до 58,2 % населення відповідного віку.

Одночасно з цим чисельність безробітного населення за методологією МОП зросла з 1488 тис. осіб до 1674 тис. осіб, тобто на 12,5 %, рівень безробіття піднявся з 8,2 % до 9,5 %, що складає 1,3%. Кількість безробітного населення (за методологією МОП) у віці 15–70 років у 2019 році, у порівнянні з 2018 роком, скоротилася на 91 тис. осіб та становила 1,5 млн осіб. Рівень безробіття (за методологією МОП) скоротився з 8,8% до 8,2% робочої сили.

Таблиця 2.15 – Основні показники ринку праці України у 2019 та 2020 рр.

Показник	2019 р.	2020 р.	Приріст (скорочення)
Зайняте населення у віці 15–70 років	16 578 тис. осіб	15 915 тис. осіб	–663 тис. осіб
Рівень зайнятості	58,2 %	56,2 %	–2 %
Безробітне населення у віці 15–70 років (за МОП)	1 488 тис. осіб	1 674 тис. осіб	186 тис. осіб
Рівень безробіття (за МОП)	8,2 %	9,5 %	1,3 %
Кількість населення у віці 15–70 років, неформального сектору	3 460 тис. осіб	3 238 тис. осіб	–222 тис. осіб
Частка громадян у віці 15–70 років, зайнятих у неформальному секторі	20,9 %	20,3 %	–0,6 %

Кількість неформально зайнятого населення у 2020 році також скоротилась на 222 тис. осіб, що складає 6,9%, Частка громадян у віці 15-70 років зайнятих у неформальному секторі, впала на 0,6%.

Таким чином, чисельність зайнятого населення зменшилась на 4%, рівень зайнятості у другому кварталі 2020 року суттєво впав у порівнянні з показником того ж періоду 2019 року – на 3,4%, в третьому кварталі 2020 року дещо піднявся (на 0,9%), і в четвертому кварталі знов знизився до 55,3% (рис. 2.18).

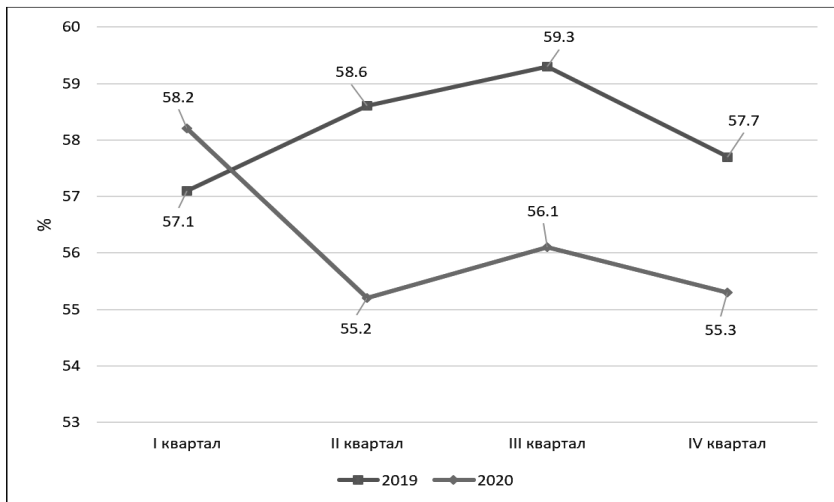


Рис. 2.18 – Динаміка рівня зайнятості в Україні у 2019 та 2020 роках

Чисельність безробітного населення за методологією МОП зросла на 12,5 %; динаміка рівня безробіття показала його зростання з II кварталу 2020 року з початком пандемії (рис. 2.19) в середньому на 1,9 %.

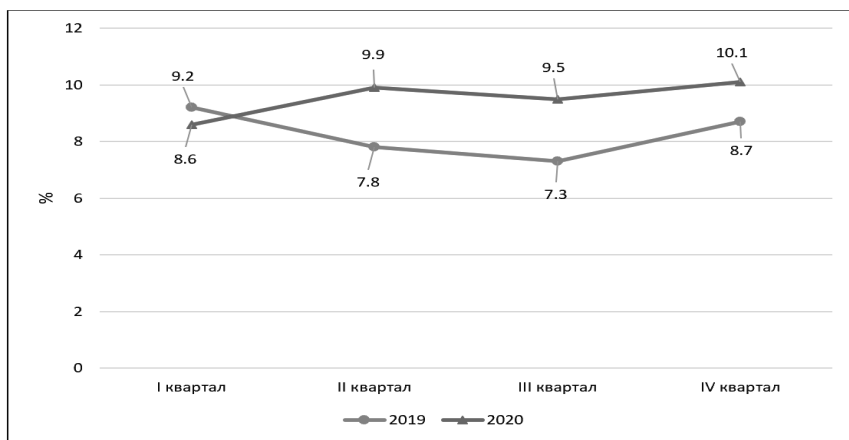


Рис. 2.19 – Динаміка рівня безробіття в Україні у 2019 та 2020 роках

Аналогічна тенденція спостерігалась і у динаміці зареєстрованого безробіття. Якщо порівняти 2019 рік з 2018, то чисельність офіційно зареєстрованих безробітних в березні складала 349 тисяч осіб, в квітні чисельність безробітних вже досягла 457 тисяч, що на 46,8 % більше, ніж у 2019 році, в травні – 511 тисяч, це на майже 70% більше, порівняно з аналогічним періодом 2019 року, а в червні – 517 тисяч чоловік, різниця склала 80,3 %. І тільки з липня почалося незначне відновлення ситуації, чисельність безробітного населення зменшилась до 506 тисяч, в серпні вже до 474 тисяч. І тільки у квітні 2021 року чисельність зареєстрованих безробітних впала нижче відповідного періоду 2020 року.

Соціально-економічна нестабільність, яка і до 2019 року була характерною ознакою економіки країни, суттєво зросла не тільки в сфері трудових відносин, вона торкнулась і тіньової економіки, в тому числі неформальної зайнятості. Згідно з розрахунками інвестиційної компанії «Dragon Capital», «кількість безробітних в Україні, за підсумками квітня 2020 р., зросла з приблизно з 9 до 20 %. Це означає, що із 17 млн робочих місць, що включають і тіньову економіку, роботи не мають майже 3,4 млн. осіб» [38]. І тільки у квітні 2021 року чисельність зареєстрованих безробітних впала нижче відповідного періоду 2020 року (рис. 2.20).

Аналогічну динаміку можна спостерігати і з кількістю вакансій, яка у березні 2020 року почала суттєво зменшуватись. З грудня 2021 року тенденція змінилась на зростання, а в квітні знов відбулося зниження на 18%. Одна к у березні 2021 року кількість вакансій перевищила рівень відповідного періоду 2020 року (рис. 2.21).

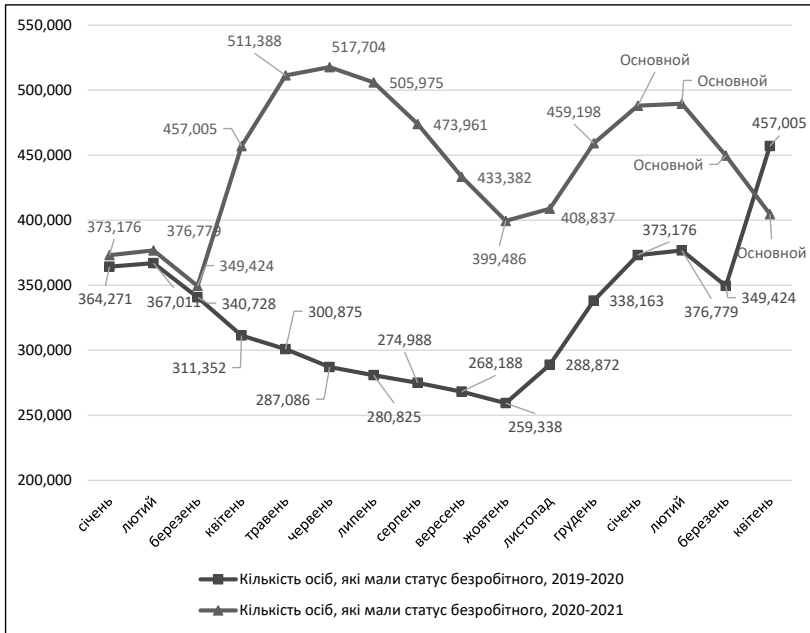


Рис. 2.20 – Динаміка зареєстрованого безробіття у 2019 та 2020 рр.

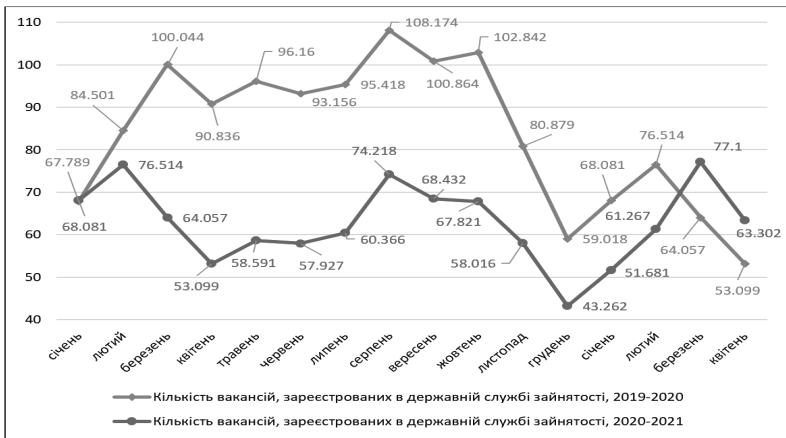


Рис. 2.21 – Динаміка кількості вакансій у 2019 та 2020 рр.

Стосовно кількості працевлаштованих осіб можна відмітити, що паттерн не відрізняється від відповідного для кількості вакансій. Різке зменшення кількості працевлаштованих осіб почалось також у березні 2020 року, причому значне вже спостерігалось у квітні. Починаючи з червня 2020 року тенденція

вирівнялась і стала подібною до динаміки 2019 року, але і досі не досягла рівня 2019 року (рис. 2.22).



Рис. 2.22 – Динаміка кількості працевлаштованих осіб у 2019 та 2020 рр.

Стосовно працевлаштування безробітного населення, тут спостерігається дещо інша ситуація, яка показала падіння тільки у квітні-травні 2020 року, але у червні-листопаді навіть перевищення рівня 2019 року (рис. 2.23).

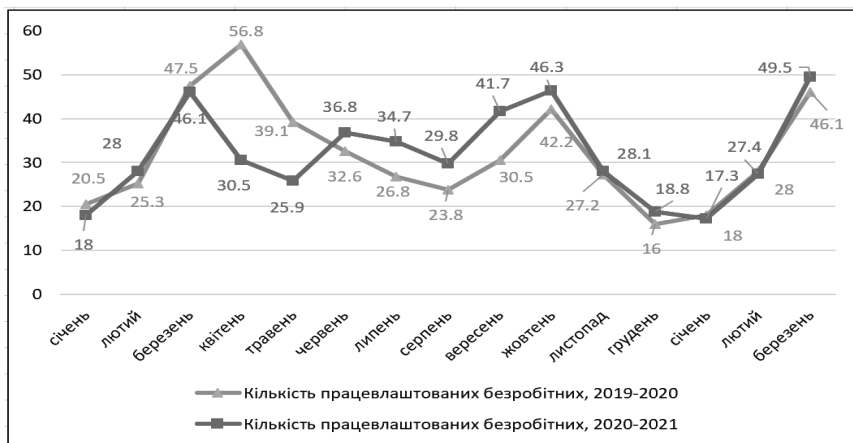


Рис. 2.23 – Динаміка кількості працевлаштованих безробітних у 2019 та 2020 рр.

За даними Державної служби статистики України, наслідки пандемії не минули і доходи громадян України. У березні 2020 року середня заробітна плата становила 11446 грн, а вже в квітні впала до 10430 грн. В липні 2020 року рівень середньої заробітної плати почав зростати до 11804 грн, в січні 2021 року вже до 12337 грн., в березні навіть 13612 грн. (рис. 2.24).

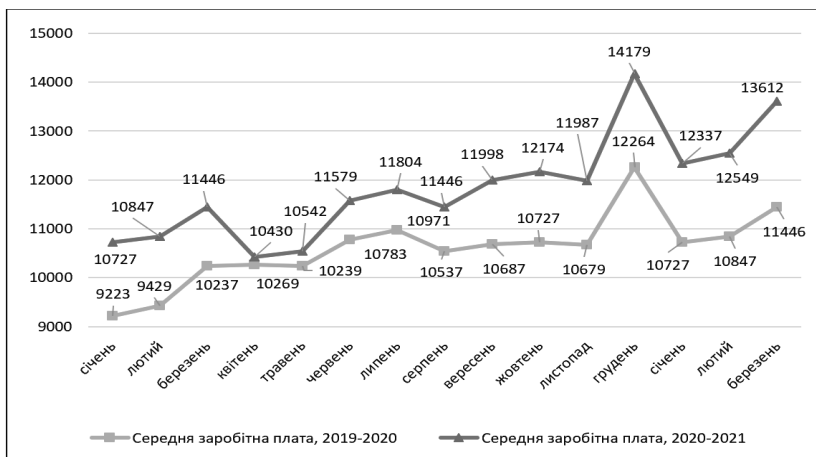


Рис. 2.24 – Динаміка середньої заробітної плати у 2019 та 2020 рр.

Дещо інша ситуація у попиті і пропозиції робочої сили спостерігалась за даними сайту пошуку роботи Work.ua [39]. Якщо на початку квітня середня зарплата за рік по вакансіях становила 12779 грн, то на початку вересня вона знизилася до 12420 грн. Далі тенденція повернула до зростання, але за 8 місяців середня заробітна плата за вакансіями зросла лише на 7% (рис. 2.25).

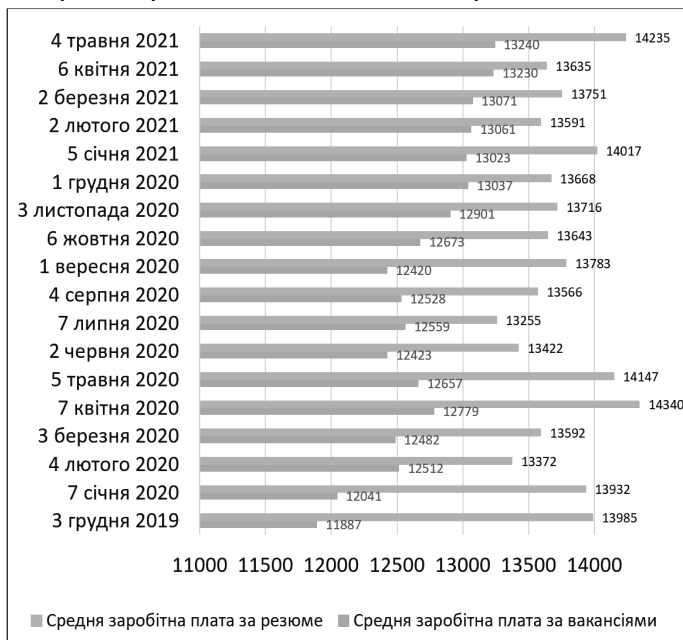


Рис. 2.25 – Динаміка середньої заробітної плати, грн [39]

За даними Державної служби статистики України загальна сума заборгованості з виплати заробітної плати становила 3142,8 млн грн (станом на кінець травня 2020 р.), що на 4,9 % більше, ніж у кінці квітня 2020 р. Заборгованість працівникам економічно активних підприємств на 1 червня 2020 р. становила 1958,3 млн грн (107,5 % порівняно з 1 травня 2020 р.).

Протягом карантинного періоду в одних сферах діяльності кількість вакансій знижалася більше ніж у 2 рази, в інших вона зростала втричі. І в межах однієї сфери за весну і літо можна було спостерігати різке коливання числа пропозицій роботи.

За даними сайту з пошуку роботи Jooble, «найбільше постраждали від коронакризи і відчутно скоротили число вакансій готелі, ресторани, туроператори, салони краси, ритейл» [40].

Навесні традиційно йде активний пошук персоналу для готелів, випереджаючи сезон відпусток. Однак в березні 2020 року кількість вакансій у цій сфері скоротилася більш ніж на 50 % в порівнянні з лютим і ще майже на 40 % в квітні в порівнянні з березнем. Відчутно зменшилася кількість вакансій від компаній, що надають послуги (салони краси, туризм, домашній персонал, пошиття, ремонт одягу та взуття, центри розваг, фітнес-центри тощо).

«Щорічно у II–III кварталах (квітень – вересень) рівень безробіття в Україні традиційно істотно знижується, що пов'язано з активізацією ділової активності в аграрному секторі, харчовій промисловості, транспорті, а також у сфері послуг, особливо в таких її сегментах, як торгівля, громадське харчування, туризм і відпочинок. Однак у II кварталі 2020 р. саме ці сегменти вітчизняної економіки, крім сільського господарства й харчової промисловості, зазнали найбільших обмежень щодо своєї діяльності через запровадження карантину» [40].

За даними сайту пошуку роботи grc.ua групи компаній HeadHunter за перші 12 днів карантину (12–23 березня) кількість людей, що шукають роботу, зросла майже на 60% в порівнянні з аналогічним періодом у лютому. При чому зміни відбулись практично у всіх вимірах: у розрізі професій, віковому та гендерному співвідношенні тощо [41].

Якщо і протягом 2019 року, і на початку 2020 року найпопулярнішими напрямками серед тих, хто бажає знайти роботу, були Початок кар'єри, IT, телеком та Продажі, то у березні цей ТОП-3 змінився. У період з 12 по 23 березня до нього приєднався напрям ТОП-менеджмент, чия частка зросла вдвічі з 5 % до 10 %. Але напрям «Початок кар'єри», який завжди переважав за запитами людей, що шукають роботу, пересунувся на 4 місце. В аналізованій період на цей напрям пошуку припадало 8 % резюме замість 12 % у лютому та 13 % у 2019 році.

Збільшилась частка на ринку праці людей, які бажають знайти роботу та мають вже понад 6 років досвіду. Якщо в лютому від них надійшло 53 % від всіх розміщених резюме, то у березні – 67 %. І навпаки, частка бажаючих знайти місце працевлаштування та не маючих досвіду або тих, хто має стаж роботи до 3 років, впала відповідно на 8 % та 4 %.

Більшу активність почали проявляти спеціалісти таких вікових груп, як 30–40 років, 40–50 років та 50–60 років. При чому перша навіть зайняла лідируючу позицію у кількості розміщених резюме. Тоді як раніше більш активними в питанні пошуку роботи були спеціалісти віком від 18 до 30 років. До того ж досить відчутно зросла частка резюме, розміщених чоловіками: у лютому на них припадало 53 %, а у березні вже 63 %.

З моменту введення карантину на ринку України виріс сегмент кур'єрської доставки та зросла потреба роботодавців у відповідних спеціалістах: кур'єрах, пакувальниках, операторах служби підтримки, водіях тощо. В розрізі галузей «більшу активність стали проявляти компанії зі сфер Інформаційні технології, системна інтеграція, інтернет, Послуги для бізнесу, Роздрібна торгівля, Фінансовий сектор та Медицина, фармацевтика, аптеки» [41]. Вдвічі, з 8% до 4%, знизилась частка в загальному обсязі вакансій компаній, які працюються в галузі Товари народного споживання (нехарчові). Окрім того, відчутний спад відбувся у кількості вакансій, які розміщуються компаніями сфери Будівництво, нерухомість, архітектура – їх кількість знизилась на 23 %.

Майже рік потому, у січні 2021 року найбільш активно шукали роботу фахівці сфери «Продажі», «Початок кар'єри, студенти» та фахівці ІТ. Найменш активними в січні були фахівці нпряму «Страхування» (0,1 % від загальної кількості розміщених резюме), «Інсталяція та сервіс» (0,2 %), «Домашній персонал» (0,6 %). Загалом претенденти були активнішими роботодавців – кількість розміщених резюме перевищило вакансії в шість разів.

До того ж більшість претендентів (31%) розраховують на заробітну плату від 12100 до 24300 грн. На дохід майже в 200000 грн розраховують 0,1 % кандидатів.

Основні тенденції трансформацій на ринку праці під впливом пандемії коронавірусу

Аналізуючи розвиток економіки та сфери трудових відносин України і світу, можна виділити декілька найважливіших напрямів розвитку ринку праці в умовах пандемії COVID-19:

- максимальна оптимізація на підприємствах, компаніях та установах ресурсів та витрат,
- стрімке зростання конкуренції на ринку праці,
- посилення диспропорції між попитом і пропозицією робочої сили,
- різке зростання випадків переходу на дистанційну роботу,
- зростання продажів електронної комерції,
- зростання інвестицій підприємств у цифрові технології та автоматизацію,
- зміна професій та міста роботи,
- необхідність перекваліфікації та отримання нових компетентностей,
- проблеми з емоційним чи психічним здоров'ям.

Головне питання, яке зараз ставить собі бізнес – наскільки потрібні ті чи інші люди і функції. Компанії зараз максимально оптимізують свої ресурси, залишаючи тільки співробітників, які здатні генерувати прибуток. Відповіддю на

цю тенденцію є перегляд системи мотивації співробітників: зниження фіксованої частини оплати і збільшення змінної, яка залежить від виконання планів.

Як зазначено у дослідженні ЦДСК НБУВ, «нинішня економічна криза в нашій державі, на відміну від попередніх, пов'язана із запровадженням в Україні та в багатьох державах світу, насамперед у європейських, прямих обмежень для здійснення ряду видів економічної діяльності, особливо трудомістких видів економічної діяльності у сфері послуг. Саме це призвело не лише до стрімкого скорочення ділової активності в багатьох галузях, пов'язаних з безпосереднім наданням товарів і послуг населенню, а також мало мультиплікативний ефект щодо доходів бізнесу й найманих працівників у інших галузях більшості національних економік світу» [42].

До того ж велика кількість трудових мігрантів залишилися в Україні і були змушені шукати роботу, часто будь-яку і за меншу зарплату. Все це призвело до стрімкого зростання конкуренції на ринку праці.

Латентний вплив пандемії COVID-19 на функціонування ринку праці України проявлявся не лише через карантинні заходи та обмеження, але й через зміну (переважно зменшення) попиту на різні товари й послуги підприємств та компаній, що, в свою чергу, зменшувало потребу в послугах робочої сили і призвело до посилення диспропорції між попитом і пропозицією робочої сили.

Стійке відновлення економіки з повною зайнятістю та достатньою кількістю достойних робочих місць вимагатиме значного перерозподілу робітників із низькооплачуваних та низькокваліфікованих посад, які були ліквідовані, на нові, що потребують вищих кваліфікацій та більшого навчання.

Дослідження центру Pew Research Center показало, що багато практиків фізичного віддалення, прийнятих споживачами та бізнесом під час пандемії, ймовірно, збережуться. У 2020 році продажі електронної комерції зросли більш ніж на 32 %, зростаючи в два–п'ять разів швидше, ніж їх середній показник за попередні п'ять років. І зараз багато споживачів заявляють, що будуть продовжувати робити покупки в Інтернеті навіть після закінчення пандемії [33].

Під час коронакризи виявилось, що необхідною умовою для багатьох компаній залишитися на плаву є здатність швидко адаптуватися та перейти на дистанційну роботу. Як можна побачити з дослідження Global State of Remote Work (Owl Labs, 2018), у 2018 році, ще до пандемії, тільки 56 % компаній у світі надавали можливість працівникам не ходити до офісу та працювати віддалено, іноді лише частково і лише працівникам ІТ-сфери [43]. Ситуація змінилася кардинально з початком карантину. Згідно з панельними даними Глобальної аналітичної та консультативної компанії Gallup, вже у березні–квітні 2020 року у США на різні види дистанційної роботи перейшло 62 % усіх працюючих [44].

У березні 2020 року в Україні на дистанційну роботу перейшли 29 % працівників, «серед користувачів інтернету частка працюючих удома складала вже 31 %», як можна побачити у результатах дослідження Соціологічної групи «Рейтинг» [45]. «У квітні серед жителів українських міст із населенням понад 50 тис. працювали з дому неповний чи повний робочий день вже 40 %» [46].

Згідно з висновками Центру дослідження суспільства Cedos [47] існують як переваги, так і недоліки дистанційної роботи під час карантину:

- збереження часу на транспорт та скорочення негативного впливу на довкілля;
- збільшення продуктивності праці;
- перепрацювання та професійне вигорання;
- розмивання кордонів між робочим та неробочим часом;
- відсутність належних умов для роботи в хоум-офісі;
- можливість проводити більше часу з родиною;
- глобальне зростання випадків гендерно зумовленого насильства;
- збільшення навантаження на жінок для організації та поєднання дистанційної роботи з веденням домогосподарства;
- зростання психоемоційної напруги як наслідок ізоляції.

Компанією Avantgarde Experts und Splendid Research було проведено соціологічне дослідження стосовно відношення людей до дистанційної роботи [48], яке показало різні погляди на зміну форми праці. «Майже у половини опитаних (48 %) через це зіпсувався настрій. Але лише чверть респондентів визнали, що в їхньому випадку ситуація погіршилася. Для 62 % опитаних трудовий день починається тепер значно спокійніше, оскільки немає нервування на шляху в офіс. Дві третини сказали, що у них з'явилися психічні або фізичні нездужання, третина стала гірше харчуватися. Цікавим є те, що 39 % респондентів стали приділяти більше часу спорту і прогулянкам на свіжому повітрі. 11 % опитаних батьків заявили, що з переходом на віддалену роботу їм стало навіть простіше забезпечувати догляд за дітьми, причому наявність вдома дітей не має негативного впливу на продуктивність і ефективність роботи в хоум-офісі. В середньому 52 % опитаних кажуть, що вдома вони працюють уважніше, 48% продуктивніше, 50 % швидше, 42 % креативніше. Майже половина (49 %) респондентів визнають, що відчують більше задоволення від роботи вдома, ніж в звичайному офісі. Однак сімейні люди (68%) найчастіше нарікають на дефіцит соціального спілкування в хоум-офісі. 69 % опитаних були б раді повернутися до колишніх умов роботи. При цьому 85 % переконані в тому, що так, як раніше, вже не буде ніколи. 41 % опитаних вважає, що віддалену роботу й надалі практикуватимуть частіше, ніж до пандемії. 44 % розраховують на гнучкість роботодавців і сподіваються, що зможуть в залежності від обставин працювати то в офісі, то вдома. Третина вважає, що в майбутньому віртуальні ділові зустрічі витіснять класичні службові відрядження» [48].

В світі нових доказів того, що віддалені працівники іноді працюють довше і стають більш продуктивними, багато підприємств планують дозволити різні види гібридних віддалених робіт після пандемії.

Однак віддалена робота часто зосереджена на роботах із вищою заробітною платою. Згідно з опитуванням, проведеним у США в квітні минулого року, приблизно 60% високооплачуваних працівників могли ефективно виконувати свою роботу вдома, порівняно з 34 % низькооплачуваних працівників. Не дивно, що професії з високими

зарплатами в США зазнали набагато менших падінь зайнятості, ніж категорії з низькою зарплатою [49].

Значний постійний перехід до віддаленої роботи матиме далекосяжні наслідки для міських центрів та працівників, які надають послуги в адміністративних будівлях, ресторанах, готелях та магазинах. До пандемії такі послуги складали, за оцінками, 1 з 4 американських робочих місць, а також велику і зростаючу частку зайнятості серед робітників, які не здобули середньої освіти. Зараз останні дослідження підтверджують, що, зростання випадків віддаленої роботи, пов'язаної з пандемією, призводить до зниження попиту на працівників сфери послуг у містах. Таким чином, перехід до дистанційного виду робіт може змінити географію ринку праці, стимулюючи довгострокову міграцію талановитих працівників з великих міст з високими витратами, які завжди були центрами створення робочих місць.

Стійке відновлення економіки з повною зайнятістю та достатньою кількістю достойних робочих місць вимагатиме значного перерозподілу робітників із низькооплачуваних та низькокваліфікованих посад, які були ліквідовані, на нові, що потребують вищих кваліфікацій та більшого навчання.

Нещодавнє дослідження, проведене Глобальним інститутом МакКінсі, виявляє, що до 25 % більше робітників, ніж передбачалося раніше, можливо, доведеться змінити професію. Пандемія справила особливо серйозний вплив на робочі місця, що вимагають високого рівня фізичної близькості та особистого контакту, включаючи офіціантів, торговців магазинами, портье в готелях, працівників стадіонів, стилістів та інші посади з низьким рівнем заробітної плати [50].

Дослідження показало також, що з пандемія спричинила зростання інвестицій підприємств у цифрові технології та автоматизацію для забезпечити більшої фізичної відстані між своїми працівниками та створення гнучкості для подолання резонансних явищ в сфері попиту і пропозиції праці. Ці форми автоматизації, викликані пандемією, ймовірно за все, прискорять процеси оклюзії працівників набагато більших масштабів, ніж очікували раніше економісти. Найбільший вплив матиме харчове обслуговування, роздрібна торгівля, готельний бізнес, обслуговування клієнтів та підтримка офісу, більшість з яких – це низькооплачувані роботи. Недавні дослідження показують, що в 2030 році в США може бути на 4,3 млн менше працівників харчування та обслуговування споживачів та майже на 1 млн менше офісних працівників, ніж було б без впливу пандемії.

Ще одним трендом, розвиток якого підштовхнула пандемія, є зростання попиту на працівників з таких сфер, як охорона здоров'я та STEM (наука, техніка, інженерія та математика). В той же час, для працівників виникає потреба в зовсім інших комбінаціях навичок та компетентностей, ніж для низькокваліфікованої та низькооплачуваної роботи. Таким чином, навчання витіснених працівників стане головним пріоритетом державного регулювання ринку праці. Потенційна невідповідність між майбутніми вимогами до кваліфікації та наявними робочими місцями вимагає необхідність переосмислення умов праці для більшості роботодавців та збільшення обсягів

фінансування і створення ефективних програм навчання та підтримки робітників, які змушені змінювати професію. Як зазначає Каліфорнійська комісія з питань майбутнього праці (California Future of Work Commission) в новому звіті [51], інноваційний розвиток економіки вимагатиме як державних, так і приватних інвестицій у навчання працівників.

Пандемія COVID-19 значуще вплинула на вся аспекти соціально-економічного життя людей всього світу, негативні наслідки будуть відчуватись ще достатньо довго. Але, за прогнозом видання Bloomberg, «починаючи з 2021 року світова економіка буде швидко відновлюватися, причому найбільші темпи відновлення будуть спостерігатися у США та Китаї» [31]. Таки риси, як гнучкість, мобільність, вміння пристосовуватись до різких змін, здатність прораховувати різні стратегії, критично та креативно мислити, здатність до швидкого опанування нових знань та отримання нових компетентностей, завжди дадуть можливість кожній людині швидко адаптуватись до нових викликів.

Висновки. Пандемія COVID-19 призвела до глобальної кризи, яка вразила не тільки здоров'я великої кількості людей планети, але й мала глибокий та широкомасштабний вплив на економіку та суспільство всього світу, оскільки суворі обмеження соціальної близькості сповільнили економічну діяльність у багатьох країнах. Важка депресія, яка стала наслідком пандемії COVID-19, призвела до масового зростання глобального безробіття та обмеження можливостей працевлаштування та заробітку значної частини працівників, особливо молоді, літніх людей та інших вразливих груп населення. Оскільки розвиток цифровізації набув неймовірної швидкості у час коронакризи, підприємства почали глибоку перебудову способів виробництва та поєднання людської праці з новими технологіями, частина працівників, які постраждали найбільше під час пандемії, можуть мати труднощі з поверненням до своїх попередніх професій через брак навичок у майбутньому. Тому цільова підтримка у формі підвищення кваліфікації та перепідготовки повинна стати мейнстрімом державної політики з регулювання процесів на ринку праці, державні установи, соціальні партнери та політичні діячі повинні діяти ефективно, щоб наслідки коронавірусної депресії на ринках праці можна було подолати швидко та соціально стійким способом.

2.3 Розвиток міжнародного туризму в умовах сучасних викликів і загроз

Для багатьох країн світу пріоритетною сферою економіки визначено саме міжнародний туризм, який забезпечує левову частку сукупного національного доходу держав і стає напрямом міжнародної спеціалізації [52]. Надходження від туризму становили приблизно десяту частину глобального економічного зростання. В останні роки галузь називали навіть глобальним драйвером, адже вона розвивалася значно швидше, ніж світова економіка загалом [53].

За даними Всесвітньої туристичної організації, за останні 16 років, до 2019 року, доходи від міжнародного туризму зростали в середньому на 9 % в

рік. У понад 40 країнах світу туристична індустрія виступала основним джерелом надходжень до бюджетів країн [54; 55].

Україна з її вигідним географічним положенням, наявним туристично-рекреаційним потенціалом, історико-культурною спадщиною також активно інтегрувалася у світову туристичну індустрію, позиціонуючи себе як вагому туристичну дестинацію [52].

Туристична галузь в Україні щороку активно розвивалася. Все більше людей відвідували нові країни задля відпочинку або організовували міжнародні робочі візити [56].

На рис. 2.26 представлена динаміка туристів за 2000–2019 рр., яких обслуговували туроператори та турагентства. Варто зазначити, що динаміка розрахована без урахування показників тимчасово окупованих територій.

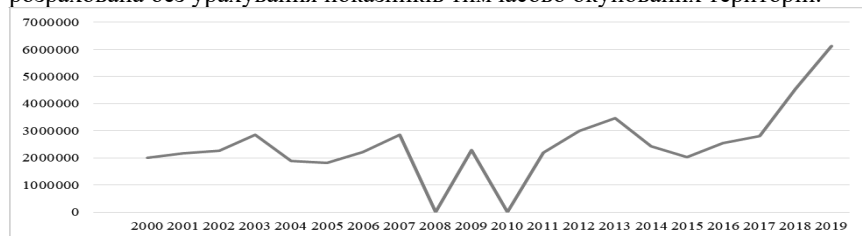


Рис. 2.26 – Україна: кількість туристів, яких обслуговували туроператори та турагентства за 2000–2019 рр., осіб [56; 57]

Дані, наведені на рис. 2.26, демонструють зменшення обсягів туристичних потоків у кризові роки, а саме у 2008 р., 2010 р. та 2014–2015 рр., проте з 2016 р. починається активне зростання. Туристична активність на сучасному етапі перервана через поширення у світі коронавірусу, появу нового штаму якого 2019-nCoV було підтверджено у грудні 2019 року в Ухані (Китай). В умовах невизначеності, викликаній пандемією COVID-19, і, як наслідок, кризою світової економіки, питання перспектив подальшого розвитку міжнародного туризму набуває особливої актуальності.

Значний спадний тренд внаслідок COVID-19 та карантинних обмежень спостерігається за підсумками 2020 р. [56]. З 2021 р. відбувся певний спад пандемії, початок вакцинації, що зумовило відкриття кордонів та деяке поживлення туризму. Більш детально зі статистикою туризму можна ознайомитися з даних табл. 2.16.

Таблиця 2.16 – Україна: кількість туристів, яких обслуговували туроператори та турагентства за 2000–2019 роки, за видами туризму, осіб [57]

Роки	Кількість туристів, яких обслуговували туроператори та турагентства, усього	У тому числі		
		в'їзний туризм	виїзний туризм	внутрішній туризм
1	2	3	4	5
2000	2 013 998	377 871	285 353	1 350 774
2001	2 175 090	416 186	271 281	1 487 623

1	2	3	4	5
2002	2 265 317	417 729	302 632	1 544 956
2003	2 856 983	590 641	344 332	1 922 010
2004	1 890 370	436 311	441 798	1 012 261
2005	1 825 649	326 389	566 942	932 318
2006	2 206 498	299 125	868 228	1 039 145
2007	2 863 820	372 455	336 049	2 155 316
2008	3 041 655	372 752	1 282 023	1 386 880
2009	2 290 097	282 287	913 640	1 094 170
2010	2 280 757	335 835	1 295 623	649 299
2011	2 199 977	234 271	1 250 068	715 638
2012	3 000 696	270 064	1 956 662	773 970
2013	3 454 316	232 311	2519 390	702 615
2014	2 425 089	17 070	2 085 273	322 746
2015	2 019 576	15 159	1 647 390	357 027
2016	2 549 606	35 071	2 060 974	453 561
2017	2 806 426	39 605	2 289 854	476 967
2018	4 557 447	75 945	4 024 703	456 799
2019	6 132 097	86 840	5 524 866	520 391

Станом на 7 липня 2021 р. по всьому світу підтверджено понад 185 мільйонів випадків захворювання, і ця хвороба забрала майже чотири мільйони життів [58].

Таблиця 2.17 – Основні показники стану захворюваності на COVID-19 у найбільш постраждалих від пандемії країнах, станом на 9 липня 2021 року [58]

Країни світу	Загальна кількість інфікованих, осіб	Тяжких хворих, осіб	Смертність, осіб	Одужали, осіб
Загалом у світі	186 358 041	11 834 302	4 026 907	170 496 832
США	34 676 896	4 851 375	622 213	29 203 308
Індія	30 752 950	458 699	405 967	29 888 284
Бразилія	18 962 786	1 009 588	530 344	17 422 854
Франція	5 799 107	46 235	111 284	5 641 588
Росія	5 707 452	432 422	140 775	5 143 255
Туреччина	5 465 094	81 239	50 096	5 333 759
Велика Британія	5 022 893	545 693	128 836	4 348 864
Аргентина	4 613 019	288 421	97 904	4 226 694
Колумбія	4 450 086	166 913	111 155	4 172 018
Італія	4 267 105	41 469	127 731	4 097 905

Через пандемію відбулося велике навантаження на систему охорони здоров'я, але регулятори затвердили безпечне лікування, і багато країн розпочали свої програми вакцинації.

З початку пандемії існує гостра необхідність прискорити розробку вакцин. Національні регулятори охорони здоров'я вже схвалили використання

деяких вакцин. Pfizer та BioNTech спільно розробили одну з перших схвалених вакцин, а її використання розпочато у країнах світу.

Частка населення країн світу, що отримали хоча б одну дозу вакцини COVID-19, станом на 8 липня 2021 року представлено на рис. 2.27.

Однак дуже важливо продовжувати відстежувати генетичні зміни з метою переконатися, що вірус недостатньо мутує, щоб протистояти імунітету, викликаному вакцинацією. Нові штами вірусу, що викликають занепокоєння, виявлені у Великобританії (Альфа), Південній Африці (Бета), Бразилії (Гамма) та Індії (Дельта) [58].

Нинішній вірус, що інтенсивно поширюється світом, може виявитися не тільки смертельним для людини, але й більш згубним для світової економіки [55], зокрема й для міжнародної туристичної індустрії. Експерти Moody's вважають, що пандемія коронавірусу може стати «чорним лебедем», який спричинить більш серйозний вплив на світову економіку, ніж криза 2008–2009 рр. [57].

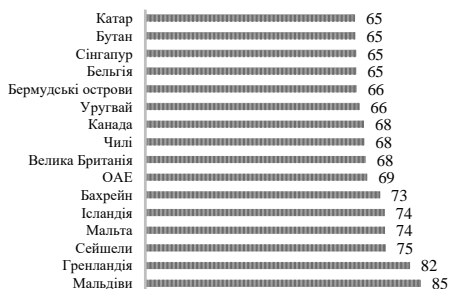


Рис. 2.27 – Частка населення країн світу, що отримали хоча б одну дозу вакцини COVID-19, станом на 8 липня 2021 року, % [58]

Президент Всесвітньої ради з туризму та подорожей (WTTC) Глорія Гевара вважає, що туристична галузь може понести втрати від пандемії у розмірі 22 млрд дол. США або понад 20 млрд євро. Зроблені нею прогнози базуються на попередніх розрахунках WTTC, проведених спільно з Oxford Economics, що враховують досвід криз у сфері міжнародного туризму минулих років, викликаних епідеміями SARS та H1N1 [57].

Як підкреслюється в оновленому звіті щодо можливого впливу Covid-19 на міжнародний туризм, такі прогнози ґрунтуються виключно на нинішній ситуації, а тому можливі коригування. В організації зазначають, що очікуване 20–30-відсоткового падіння може призвести до зниження надходжень від міжнародного туризму на 300–450 млрд дол. США, що становить майже третину від 1,5 трлн дол. США, отриманих у 2019 році. З огляду на минулі ринкові тенденції, це означатиме втрату від 5 до 7 років зростання [58]. Економісти Оксфордського університету підраховали, що збитки для світової економіки від епідемії можуть перевищити обсяг ВВП Індонезії, 16-ї найбільшої економіки світу [57].

Згідно з прогнозами фахівців, зробленими на початку 2020 року, кількість прибулих міжнародних туристів зменшиться на 20–30 % порівняно з початковим прогнозом на 2020 рік. Орієнтовна цифра міжнародних прибуттів туристів була оцінена в 1 460 мільйонів у 2020 році. Це означає, що, за прогнозами, кількість міжнародних прибуттів туристів зменшиться до 1 170–1 020 мільйонів у 2020 році через коронавірус (рис. 2.28).

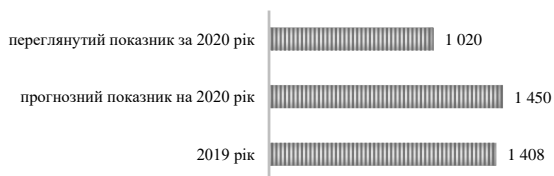


Рис. 2.28 – Зміна міжнародних прибуттів туристів через пандемію коронавірусу (COVID-19) у всьому світі з 2019 р. по 2020 р., млн осіб [58]

Індустрія туризму охоплює 54 суміжні галузі, включно з транспортом, проживанням, туристичними компаніями, послугами харчування тощо. На всі ці галузі вплинула пандемія. Що стосується транспорту, авіакомпанії зіштовхнулися з безпрецедентним падінням кількості пасажирів через заборони на поїздки та невизначеність клієнтів. Водночас рівень заповнюваності готелів знизився в усіх регіонах світу з березня 2020 року. Бронювання короткострокових оренд, здійснені через туристичні компанії Booking, Airbnb та Expedia, також зазнали спаду. Різкого падіння на початку 2020 року зазнав і ресторанный бізнес.

Регіоном, де прогнозували найвище падіння доходів, була Європа. Зменшення доходів відбулося з 211,97 млрд дол. США в 2019 році до приблизно 124 млрд дол. США в 2020 році [58].

Згідно з прогнозами, зробленими на початку 2020 року, зміна доходів від туристичної галузі та туризму через пандемію коронавірусу (COVID-19) становитиме приблизно 447,4 млрд дол. США (у 2020 році зменшення приблизно на 34,7 % порівняно з попереднім роком). Крім того, це значно нижче, ніж початковий прогноз на 2020 рік – приблизно 712 млрд дол. США [59] (рис. 2.28).

Фактично, у 2020 році глобальний дохід від галузі подорожей та туризму зменшився із прогнозованих 711,94 млрд дол. США до 568,6 млрд дол. США, що становить зменшення на понад 20 % (рис. 2.29).

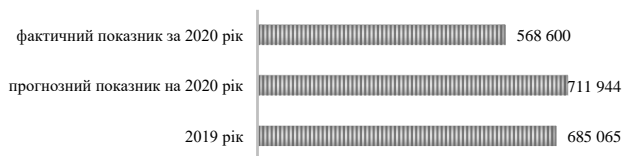


Рис. 2.29 – Прогнозована та фактична зміна доходів від туристичної галузі та туризму через пандемію коронавірусу (COVID-19) у всьому світі, 2019–2020 рр., млн дол. США [58]

Водночас експерти Всесвітньої туристичної організації підкреслюють історичну стійкість туризму і його здатність створювати робочі місця після кризових ситуацій, а також наголошують на важливості міжнародного співробітництва і забезпечення того, щоб цей сектор став центральною частиною зусиль із відновлення після пандемії коронавірусу [59].

Доцільно зауважити, що у період 2020–2021 рр. активно зростає внутрішній туризм. На це вказують дані компанії «Vodafone Україна». Шляхом відслідковування географічного місцезнаходження абонентів було виявлено, що у 2020 році зросла кількість абонентів мережі у певних регіонах. Наведемо статистичні дані, опубліковані на сайті компанії [60]: в Одеській, Миколаївській та Херсонській областях зріс мобільний трафік, було зафіксовано на 30 % більше туристів, ніж в аналогічний період минулого року; на курорті Кирилівка (Запорізька область, Азовське море) мобільний трафік показує, що відпочиваючих на 55 % більше, ніж минулого року; в місті Бердянськ (Запорізька область, Азовське море) курортників на 37 % більше, ніж в аналогічні періоди 2019 року; на курортах Азовського моря підконтрольної Києву частини Донеччини кількість туристів збільшилася на 100–170 %.

За даними групи «Рейтинг» станом на серпень 2020 року 66 % українців не планували подорожі та відпочинок у 2020 році. Наразі українці бояться подорожувати за кордон, оскільки немає гарантій того, що вони спокійно повернуться додому. Це пов'язано з постійною зміною епідеміологічної ситуації країн світу та з правилами, що висувають ці країни для в'їзду [56].

Серед тих, хто все ж подорожував Україною, з'явився тренд на бронювання дорожчого сегменту. Причиною цього стало як закриття кордонів, так і очікування кращого сервісу з безпекою для здоров'я. У 2020 році середній чек по Україні становив від 2 000 грн на добу за звичайний двомісний номер, водночас у 2019 році – приблизно 900 грн за добу. Кількість «бюджетних» туристів значно впала. Через підвищення попиту на внутрішній туризм відбулося підняття цін на 30 %, навіть з урахуванням того, що середня вартість турів по Україні була зменшена на 19 % [56; 61].

Отже, внаслідок пандемії та закриття кордонів держав, в Україні більш інтенсивно почав розвиватися внутрішній туризм. У карантинні часи в Україні відбувався значний підйом туристичної галузі. З 2020 року зросла вартість та середній чек туристичних послуг, спостерігається тренд на дорогий сегмент відпочинку, а подорожі відбуваються невеликими групами на авто [5].

2020 рік було оголошено Національною туристичною організацією України Роком сільського туризму [62].

Певними передумовами для успішного розвитку сільського туризму в Україні є відносно незначний рівень урбанізації території, сприятливі природні умови, низький рівень зайнятості сільського населення, а також збережена традиційна сільська культура та етнічна самобутність [59; 63].

Надання туристичних послуг у сільській місцевості забезпечує передусім соціально-економічні вигоди власникам сільських садиб та іншим мешканцям села, позитивно впливає на розвиток сільських територій [64, с. 245]. Саме з розвитком сільського туризму пов'язані такі перспективи для села, як [65]: диверсифікація економічної діяльності; створення нових робочих місць; додатковий дохід для членів сільських громад із використанням власних

можливостей та ресурсів селянського господарства; вирішення демографічної проблеми; відродження традиційної культури, мистецтв та ремесл; збереження екологічного стану та привабливості довкілля внаслідок зниження техногенного виробничого впливу на природні ресурси; подолання просторової та соціальної ізоляції сільського населення; розбудова соціальних мереж та соціального капіталу на селі.

Загалом єдина універсальна концепція сільського туризму відсутня з огляду на існування в різних країнах відмінних традицій, умов та завдань, культурної та історичної складової [66, с. 88], але досить цікавим для України міг би бути приклад розвитку сільських територій за зразком Німеччини, якій сьогодні належить особливе місце на ринку сільського туризму серед європейських країн [66, с. 87].

На початку 1980-х рр. у країні розроблено концепцію розвитку туризму в периферійних регіонах для поширення на туристичному ринку дешевого відпочинку на природі, без використання дорогої інфраструктури та надання комфортних умов проживання. Для німецької моделі характерне проживання та харчування в будинку фермера, а також заняття сільськогосподарською діяльністю.

Сільський туризм у Німеччині характеризується високим рівнем якості, широким спектром послуг та професійною системою популяризації й дистрибуції [67]. Важливим є факт існування в країні спеціалізації сільських садиб, згідно з якою вони розподілені на шість категорій, для кожної з яких розроблено спеціальний знак [68, с. 213–214], серед яких: Bauernhof – селянська / фермерська садиба, Erlebnishof – пригодницька садиба, Fischerhof – рибна садиба, Obsthof – фруктові садиба, Reiterhof – кінна садиба та Winzerhof – винна садиба. Основною організацією, яка регулює сільський туризм в країні, є Федеральна асоціація відпочинку в сільській садибі Німеччини.

Незважаючи на те, що крім розвитку сільського туризму, існують й інші пріоритети, однак усі країни світу визнають його потенціал як засіб диверсифікації туристичного продукту, що набуває особливої актуальності в умовах сучасних викликів і загроз для міжнародного туризму, викликаних пандемією COVID-19.

Становлення повноцінного соціально-економічного середовища сільських територій має бути предметом особливої уваги в програмах регіонального розвитку та загальної аграрної політики України. Розвиток туризму на селі вимагає впровадження міжнародних стандартів, об'єднаних у комплексну систему якості дестинацій, яка функціонально сприятиме підвищенню ефективності обслуговування та управління [59].

Світова пандемія стала поштовхом для розвитку цифрових трансформацій. Хоча пандемія згубно впливає на людський розвиток загалом, вона прискорила цифровізацію. Світові технологічні гіганти, а також менші стартапи швидко вийшли на перший план зі своїми рішеннями. COVID-19 став «великим руйнівником-реформатором» нашого часу. Смертельна хвороба зіграла роль «джокера», загостривши необхідність у нетривіальних рішеннях і нестандартному мисленні. Пандемія та супутні карантинні обмеження зруйнували бізнеси і загальмували економічне зростання. Водночас пандемія дуже вплинула на повсякдення людей – від навчання, розподілу домашніх обов'язків і суспільного життя нашого найближчого оточення до способів

взаємодії з банками, здійснення оплати та взаємодії з системою охорони здоров'я тощо. Вона змусила людство швидко думати та шукати рішення, часто цифрового характеру [69].

Подальше прискорення економічного та соціального розвитку держав світу можливе лише за умови цифрових перетворень. Діджитал-трансформація є природним процесом розвитку соціуму і бізнесу. Цей еволюційний етап особливий – прибирає бар'єри і глобалізує ринок. Успіх або провал у цій гонці розділить світ на два табори: країни – обізнані лідери, які створюють визначальні для майбутнього цінності та інновації, і суспільства – рядові споживачі, які перебувають у хвості цивілізації [70].

Країнами-лідерами з розвитку цифрової економіки сьогодні є: Сінгапур, Великобританія, Нова Зеландія, ОАЕ, Естонія, Японія, Ізраїль [71], Швеція [70]. Частка цифрової економіки у ВВП найбільших країн світу складає від 6 до 15 %. У 2030 р. вона досягне 50-60 %. В Україні на сьогодні її частка – приблизно 4 % [72].

Стверджується, що сектори економіки, які використовують цифрові технології, зростають швидше, дешевше та якісніше [73]. Провідні держави світу взяли курс на цифровий розвиток у сферах транспорту, освіти, електронних засобів, новітніх технологій. Особливої актуальності набувають трансформації у сфері міжнародного туризму.

Цифровізація міжнародного туризму – це насамперед цифрові зручності, нові потужні можливості для держави, суспільства і громадян. Характерною рисою процесу глобалізації у туристичній сфері є зростання ролі сучасних інформаційних і телекомунікаційних технологій, зокрема наявність на ринку послуг так званих «глобальних онлайн агентств подорожей», де торгівля послугами відбувається виключно в онлайн режимі. Особливостями їхнього функціонування є відсутність офісів, представництв, безпосереднього контакту зі співробітниками. Серед провідних онлайн агентств подорожей особливою популярністю користуються такі: «Expedia», «Priceline», «American Express», «Carlson Wagonlit Travel», «BCD Travel», «HRG North America», «FCA USA», «Orbitz Worldwide», «AAA Travel», «Fareportal/Travelong» [74].

Більшість туристичних і транспортних організацій перейшли на електронні документи, що дає можливість укладати контракти, видавати проїзні документи туристам, не виходячи з дому чи офісу, а розрахунки вести завдяки Інтернет-банкінгу, що являє собою сучасну багатофункціональну систему дистанційного обслуговування клієнтів, яка дає змогу управляти банківськими рахунками цілодобово в режимі реального часу з будь-якої точки світу, використовуючи Інтернет, і гарантує клієнтові високий рівень зручності та безпеки. Значну популярність здобули труператорські системи онлайн бронювання, що підтверджується концентрацією часток ринку та фінансових потоків у компаніях: «Sabre», «Travelport», «Galileo», «Amadeus», сфери впливу яких розташовані в межах мегарегіонів туристичного бізнесу [75, с. 12].

З появою форумів, блогів, «Facebook», «Twitter», «Youtube», «Foursquare» та інших соціальних мереж туристи стали створювати імідж і впливати на бренд компанії завдяки своїм повідомленням у соціальних мережах [76]. Електронна комерція відіграє величезну роль у глобалізації туризму [77,

с. 159]. Цей процес кидає виклик і професіоналам, задіяним у туристичній сфері, тому що аналітичні інструменти, мобільні інтернет-пристрої, додатки і хмарні інтернет-сервіси будуть удосконалені до такої міри, що перевершать людські здібності [78, с. 54].

Цифрова епоха змінює підхід до ведення туристичного бізнесу, а також вимоги до використовуваних інформаційних технологій: систем управління маркетингом, продажами і сервісом; телефонії і месенджером; систем документообігу й управління персоналом; облікових систем і безлічі інших корпоративних додатків. Адже туризм сьогодні – це цілий комплекс взаємопов'язаних суміжних 54 галузей економіки [74; 29].

Серед цифрових технологій, які вважаються інноваційними трендами сучасного соціально-економічного середовища міжнародного туризму, поширюються: BioTech, NanoTech, RetailTech, FinTech, LegalTech, InsurTech, GovTech. Цифрові продукти та послуги охоплюють такі інноваційні тренди: BlockChain, Digital marketing, CRM & BPM, Gridтехнології, Digitalстрахування, ePrescription, TeleHealth.

Серед учасників світового туристичного ринку найбільш гнучкими є авіакомпанії. Вони першими відчувають вигоди залучення інновацій у бізнесі, насамперед у сфері міжнародних розрахунків. Наприклад, авіакомпанія Lufthansa вже налаштована на використання у своїй роботі технологій BlockChain. Інформація про маршрути, подорожуючих та бронювання квитків допоможе вибудувати більш ефективну маркетингову політику. Віртуальна реальність змінює спосіб онлайн-шопінгу подорожуючих. Marriott, Best Western, Kayak, Carlson Rezidor та інші оператори вже використовують ці технології. Окрім наявних роботів-співробітників деяких потужних аеропортів світу, роботи починають працювати також у готелях. Robotic Process Automation (RPA) допоможе підприємствам виконувати адміністративні задачі більш якісно і дешево [74; 79].

У січні 2018 року Кабінетом Міністрів України було ухвалено Концепцію розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018–2020 роки і затверджено план заходів щодо її реалізації [80].

Серед очікуваних результатів Стратегії розвитку туризму та курортів на період до 2026 року [80] передбачено створення сучасної туристичної інформаційної інфраструктури, а також забезпечення поширення інформації про туристичні ресурси України у світовому інформаційному просторі, що є неможливим без інтенсивного розвитку цифрового підприємництва. Запропонований цільовий (форсований) сценарій розвитку цифрової економіки в Україні передбачає перехід вітчизняної економіки протягом 5–10 років до появи в її структурі значної частки цифрових інновацій (до 65 % ВВП), досягнення у 2030 році номінального ВВП приблизно 1 трлн дол. США [81]. Причому цифровізація країни розглядається як комплексна, а не точкова. Вважається, що «клапковий» підхід до використання цифрових технологій не допоможе отримати суттєві переваги для економіки та громадян України [82].

У глобальному вимірі COVID-19 не лише прискорив економіки; пандемія кинула світовій громадськості нові виклики, які змушують людство переглянути прогрес у досягненні 17 Цілей сталого розвитку (ЦСР) ООН. Втім

ця перешкода мала несподіваний позитивний побічний ефект на швидкість цифрової трансформації [69] в Україні та в інших країнах світу.

У вересні 2015 року країни-члени Організації Об'єднаних Націй (ООН) ухвалили план досягнення спільного кращого майбутнього. Наступні 15 років спільні зусилля спрямовано на подолання крайньої бідності, боротьбу з нерівністю і несправедливістю та на захист планети. У центрі «Порядку денного 2030» є 17 Цілей сталого розвитку (ЦСР) [83, с. 83–85], які ще називають «Глобальними цілями» – загальним заклик до дій, спрямованих на подолання бідності, захист планети і забезпечення миру і процвітання для всіх людей у світі. Реалізація поставлених цілей та завдань дасть можливість систематизувати на основі гармонізації взаємовідносин у системі «природа–суспільство» діяльність урядів країн світу, підприємств туристичної галузі у структурі світового господарства, їх логістику та просторову закономірність туристичних потоків [84, с. 7; 34]; спрямувати діяльність світової спільноти через розвиток міжнародного туризму на покращення миру і безпеки та в усі аспекти сталого розвитку: економічний, соціальний, екологічний та такий, що пов'язаний із підтримкою миру, адже саме туризм займає визначальну роль у таких п'яти основних сегментах суспільної діяльності світового масштабу, як: стає економічне зростання; соціальна інклюзивність, зайнятість та подолання бідності; ефективне використання ресурсів, охорона навколишнього середовища та кліматичні зміни; культурні цінності, різноманітність і спадщина; взаєморозуміння, мир та безпека [85].

Стратегія сталого розвитку є однією із ключових та пріоритетних в усіх галузях промисловості, народного господарства та економіки. Її принципи та основні положення направлені на досягнення гармонії між ростом економічних показників, стабільністю в соціальній сфері, охороною довкілля, забезпеченні миру та безпеки. З огляду на стрімкі темпи розвитку світової туристичної індустрії у попередні до пандемії COVID-19 роки, важливим питанням є розробка та впровадження в дію шляхів та програм, які б сприяли сталому розвитку туризму [85].

Основним документом, яким окреслено пріоритети сталого розвитку, є Резолюція Генеральної Асамблеї ООН «Перетворення нашого світу: Порядок денний в галузі сталого розвитку на період до 2030 року», у якій виокремлено 17 цілей та 169 завдань [85; 86].

За ініціативою Всесвітньої туристичної організації (ЮНВТО) на 70-й сесії Генеральної Асамблеї ООН 2017 рік було проголошено роком сталого розвитку туризму [54].

У рамках Міжнародного року сталого розвитку туризму 27 вересня відбулось офіційне святкування Всесвітнього дня туризму в м. Доха (Катар) за участю міністрів туризму країн світу, підприємців та дослідників туристичної індустрії [88], під час якого обговорювалися такі питання: «Туризм як двигун економічного зростання», «Туризм як засіб для створення можливостей, поліпшення охорони культури і взаєморозуміння», «Роль авіації у формуванні сталого туризму», «Туризм і планета: прихильність більш зеленому майбутньому» [89].

Інноваційною формою моніторингу процесів сталого розвитку туризму, реального втілення ідей сталого розвитку, започаткованою Всесвітньою туристською організацією у 2004 році з метою постійного моніторингу

економічного, екологічного, соціального впливу туризму на різні цільові рівні, є Міжнародна мережа сталих туристичних обсерваторій ЮНВТО (INSTO), що наразі успішно функціонують у багатьох країнах світу, а саме: в Китаї, США, Бразилії, Греції, Індонезії, Мексиці, Новій Зеландії, Хорватії, Португалії [85].

Всесвітньою туристичною організацією було затверджено робочий документ «Туризм в інтересах розвитку», метою якого є сприяння виявленню обсягів потенційного внеску туризму у сталий розвиток за ключовими елементами: стає економічне зростання; соціальна інклюзивність, зайнятість та подолання бідності; ефективне використання ресурсів, охорона навколишнього середовища та кліматичні зміни; культурні цінності, різноманітність і спадщина; взаєморозуміння, мир та безпека [85].

Визнаючи трансформаційну роль туризму як «агента змін», використовуючи обізнаність та взаємодію, що виникає внаслідок туризму, для зміцнення миру, порозуміння та примирення, можливості розвитку туризму пов'язано з покращенням безпеки, зокрема й у напрямі допомоги постконфліктним регіонам відбудувати та розширювати економіку туризму [87].

Законом України «Про туризм» визначено безпеку в галузі туризму як сукупність факторів, що характеризують соціальний, економічний, правовий та інший стан забезпечення прав і законних інтересів громадян, юридичних осіб та держави в галузі туризму [90].

Органи державної влади та органи місцевого самоврядування, їх посадові особи в межах своїх повноважень вживають заходів, спрямованих на [90, ст. 13]: забезпечення закріплених Конституцією України прав громадян на безпечне для життя і здоров'я довкілля при здійсненні туристичних подорожей, захист громадян України за її межами; забезпечення особистої безпеки туристів, збереженість їх майна, незавдання шкоди довкіллю; інформування суб'єктів туристичної діяльності про загрозу безпеці туристів у країні тимчасового перебування; надання необхідної допомоги туристам, які опинилися у надзвичайній ситуації; забезпечення туристам можливості безперешкодного одержання медичної, правової та інших видів невідкладної допомоги, доступу до засобів зв'язку; заборона використання туризму з метою незаконної міграції, сексуальної, трудової та інших видів експлуатації громадян; охорону туристичних ресурсів України, встановлення гранично припустимих навантажень на об'єкти культурної спадщини та довкілля; забезпечення безпеки об'єктів туристичних відвідувань, зважаючи на ризик виникнення природних і техногенних катастроф та інших надзвичайних ситуацій тощо.

Серед міжнародних організацій, які покликані впливати на безпеку туризму, значущою є діяльність: Організації об'єднаних націй, Всесвітньої туристичної організації, Всесвітньої організації охорони здоров'я, Міжнародної організації праці, Міжнародної організації з питань міграції, Міжнародної організації цивільної авіації, Міжнародної ради аеропортів, Міжнародної морської організації, Всесвітньої митної організації, Міжнародної готельно-ресторанної асоціації та ін.

Серед основних напрямів діяльності Всесвітньої туристичної організації є забезпечення стійкого розвитку туризму і вирішення екологічних проблем. З цією метою ЮНВТО бере участь у міжнародних форумах, присвячених охороні навколишнього середовища та екології планети, приділяє увагу питанням охорони здоров'я і безпеки туристів.

Всесвітня організація охорони здоров'я (ВООЗ, англ. World Health Organization (WHO)) випускає «Вимоги до свідоцтва про щеплення при поїздки за кордон», «Епідеміологічний щорічник» і рекомендації, спрямовані на зменшення можливості поширення небезпечних інфекцій, зокрема і через туризм, важливими є також розроблені нею ще у 1951 році «Міжнародні медико-санітарні правила» [64, с. 12], до яких вносилися необхідні зміни і поправки у 1969, 1972 та 1981 роках. З 1989 року ВООЗ надає підтримку проектам створення безпечних туристичних центрів по всьому світу, так званих «Безпечних співтовариств», метою діяльності яких є запобігання нещасним випадкам і насильству, мінімізація їх впливу на здоров'я і якість життя місцевого населення. Сьогодні питанням безпеки подорожей внаслідок пандемії COVID-19 та карантинних заходів Всесвітня організація охорони здоров'я приділяє особливу увагу [65]. У 1995 році ВТО спільно з ВООЗ опублікувала документ «Медична інформація і формальності при міжнародних подорожах», згідно з яким організаторам подорожей і туристичним організаціям пропонується надавати інформацію медичного характеру, а під час подорожей – використовувати медичну страховку.

Міжнародна готельно-ресторанна асоціація займається питаннями удосконалення стандартів безпеки в закладах готельної індустрії. «Стратегія безпеки», яку реалізує Міжнародна асоціація повітряного транспорту (ІАТА) (англ. International Air Transport Association, скорочено ІАТА), передбачає такі програми: інспекція безпеки, обмін досвідом між авіакомпаніями, які розробляють угоди про альянси з питань безпеки з партнерськими організаціями.

Запобігання злочинності в міжнародному туризмі сприяє діяльність Всесвітньої митної організації, у переліку завдань якої є боротьба з незаконним обігом і контрабандою заборонених предметів під час міжнародних подорожей. Безпосередньо повноваження у боротьби з тероризмом, зокрема і через його наслідки для міжнародного туризму, покладено на Міжнародну організацію кримінальної поліції (Інтерпол).

Закон України «Про туризм» надає гарантії захисту законних прав та інтересів іноземних туристів відповідно до законодавства та міжнародних договорів України [90, ст. 13], а також гарантує захист законних прав та інтересів громадян України, які здійснюють туристичні подорожі за кордон. У разі виникнення надзвичайних ситуацій держава вживає заходів щодо захисту інтересів українських туристів за межами України, зокрема і заходів для їх евакуації з країни тимчасового перебування [90, ст. 13].

Міждержавний стандарт (ГОСТ 28681.1-95) «Туристично-екскурсійне обслуговування», що діє в Україні, передбачає порядок проектування туристичних послуг, включно з розглядом можливих ризиків, які можуть викликати негативні наслідки і спричинити шкоду здоров'ю туриста та його майну.

Із 17 цілей сталого розвитку ціль № 16 «Сприяння побудові миролюбного й відкритого суспільства в інтересах сталого розвитку. Забезпечення доступу до правосуддя для всіх і створення ефективних, підзвітних та заснованих на широкій участі інституцій на всіх рівнях» виступає як така, що може потенційно виграти від інтенсивної адаптації людства до епохи пандемії [69].

У центрі 17 Цілей сталого розвитку, ухвалених країнами-членами ООН в межах плану досягнення спільного кращого майбутнього, – загальний заклик до

дій, спрямованих на подолання бідності, захист планети і забезпечення миру й процвітання для всіх людей у світі. Реалізація поставлених цілей та завдань дасть можливість систематизувати на основі гармонізації взаємовідносин у системі «природа–суспільство» діяльність урядів країн світу, суб'єктів світової туристичної індустрії, їх логістику та просторову закономірність туристичних потоків, спрямувати діяльність світової спільноти через розвиток міжнародного туризму в покращення миру і безпеки та в усі інші аспекти сталого розвитку: економічний, соціальний, культурологічний, екологічний [85].

Сталий розвиток туризму є ключовим пріоритетом Всесвітньої туристичної організації, яка своєю діяльністю сприяє впровадженню цілей та принципів сталого розвитку.

Отже для багатьох країн світу пріоритетною сферою економіки визначено саме міжнародний туризм. Галузь називали драйвером у глобальному економічному зростанні, адже вона розвивалася значно швидшими темпами, ніж світова економіка загалом. Проте в останні роки стрімке поширення світом пандемії COVID-19 внесло значні корективи у розвиток світової індустрії туризму. В умовах невизначеності, викликаній пандемією, і, як наслідок, кризою світової економіки, здійснюється переорієнтація туристів на внутрішні туристичні ринки країн. Незважаючи на те, що крім розвитку сільського туризму існують й інші пріоритети, всі країни світу визнають його потенціал як засіб диверсифікації туристичного продукту, що набуває особливої актуальності в умовах сучасних викликів і загроз для міжнародного туризму.

Привабливість сільського туризму для локальної спільноти, для інвесторів, його конкурентоздатність порівняно з іншими видами діяльності в Україні залежатиме від трансформаційних змін середовища функціонування ринку в напрямі впровадження технологізації та інформатизації розвитку сільських територій, доступності для громадян переваг та можливостей цифрових технологій під час подорожей, розвитку цифрового туристичного підприємництва, що дасть змогу відкрити нові можливості для держави, суспільства, громадян.

Прискорення розвитку світової туристичної індустрії та залучення інвестицій, трансформація суміжних із туризмом секторів економіки в конкурентоспроможні та ефективні, технологічна та цифрова модернізація туристичних послуг, доступність для громадян переваг та можливостей цифрових технологій під час подорожей, розвиток цифрового туристичного підприємництва – це далеко не вичерпний перелік цілей цифровізації міжнародного туризму. Очікується, що масштаби і темп цифрових трансформацій можуть стати основними чинниками економічного поступу нашої держави.

У центрі 17 Цілей сталого розвитку, ухвалених країнами-членами ООН в межах плану досягнення спільного кращого майбутнього, – загальний заклик до дій, спрямованих на подолання бідності, захист планети і забезпечення миру й процвітання для всіх людей у світі. Реалізація поставлених цілей та завдань дасть можливість систематизувати діяльність урядів країн світу, суб'єктів світової туристичної індустрії, їх логістику та просторову закономірність туристичних потоків, спрямувати діяльність світової спільноти через розвиток міжнародного туризму в покращення миру і безпеки та в усі інші аспекти сталого розвитку: економічний, соціальний, культурологічний, екологічний.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ДРУГОГО РОЗДІЛУ

1. Господарський кодекс України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15/page2>
2. Commission recommendation concerning the definition of micro, small and medium-sized enterprises. URL: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2003:124:0036:0041:en:PDF>
3. Белл Д. Социальные рамки информационного общества. Новая технократическая волна на Западе / под ред. П. С. Гуревича. Москва: Прогресс, 1986. С. 330–342.
4. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура / пер с англ. под науч. ред. О. И. Шкаратана. Москва: ГУ ВШЭ, 2000. 608 с.
5. Tapscott Donald. The Digital Economy. McGraw-Hill. 1996. 342 p
6. Апалькова В. В. Концепція розвитку цифрової економіки в Євросоюзі та перспективи України. *Вісник Дніпропетровського університету*. Серія: Менеджмент інновацій. 2015. Вип. 4. С. 9–18.
7. Веретюк С. М., Пілінський В. В. Визначення пріоритетних напрямків розвитку цифрової економіки в Україні. *Наукові записки Українського науково-дослідного інституту зв'язку*. 2016. № 2. С. 51–58.
8. Tugui Alexandru. Meta-Digital Accounting in the Context of Cloud Computing. Encyclopedia of Information Science and Technology, Third Edition. 2015. DOI: 10.4018/978-1-4666-5888-2.ch003;
9. Войнаренко М. П., Скоробогата Л. В. Мережеві інструменти капіталізації інформаційно-інтелектуального потенціалу та інновацій. *Вісник Хмельницького національного університету*. Економічні науки. 2015. № 3. Т. 3. С. 18–24.
10. Кіт Л. З. Еволюція мережевої економіки. *Вісник Хмельницького національного університету*. Економічні науки. 2014. № 3. Т. 2. С. 187–194.
11. Mesenbourg T. L. Measuring the Digital Economy. US Bureau of the Census, Suitland, MD. 2001. URL: https://www.census.gov/content/dam/Census/library/workingpapers/2001/econ/um_digital.pdf
12. The digital transformation of industry. A European study commissioned by the Federation of German Industries (BDI) and conducted by Roland Berger Strategy Consultants. URL: http://bdi.eu/media/user_upload/Digital_Transformation.pdf
13. Digital for SMEs Global Initiative: concept note. OECD, 2019. URL: <https://www.oecd.org/goingdigital/sme/resources/D4SME-Brochure.pdf>.
14. Про схвалення Концепції розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018–2020 роки та затвердження плану заходів щодо її реалізації: Розпорядження КМУ від 17.01.2018 № 67-р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/67-2018-%D1%80#n13>.
15. Діяльність суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємництва / ред. М. Кузнецова. Київ: Державна служба статистики України, 2020. 364 с. URL: https://sme.gov.ua/wp-content/uploads/2020/12/2_State_Statistics_Service_of_Ukraine_Activity_of_entities_2019.pdf
16. Doing Business-2020. URL: <http://www.edclub.com.ua/analityka/doing-business-2020-ukrayina-v-reytingu-svitovogo-banku-legkosti-vedennya-biznesu>.
17. Пилипів Н. І., Максимів Ю. В. Концептуальний підхід до побудови обліково-інформаційного забезпечення соціальної відповідальності підприємства через призму системи ділового партнерства. URL: <https://www.researchgate.net/publication/331595884>

18. Статистичний щорічник України за 2019 рік / відповідальна за випуск О. А. Вишнеvsька. Київ: Державна служба статистики України, 2020. 465 с.
19. Minges M. Exploring the Relationship Between Broadband and Economic Growth. – Background Paper Digital Dividends, 2016. URL: <http://pubdocs.worldbank.org/en/391452529895999/WDR16-BP-Exploring-the-Relationshipbetween-Broadband-and-Economic-Growth-Minges.pdf>
20. Individuals using the Internet (% of population) – Ukraine. – The World Bank Group. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/IT.NET.USER.ZS?locations=UA>
21. StatCounter Browser, OS, Search Engine – StatCounter, URL: <https://gs.statcounter.com>
22. ITU estimates that at the end of 2019, 53.6 per cent of the global population, or 4.1 billion people, are using the Internet. – Committed to connecting the world. URL: <https://www.itu.int/en/ITU-D/Statistics/Pages/stat/default.aspx>
23. Фішук В. Цифрова інфраструктура економічного зростання. *НВ. Бізнес*. 3 липня 2017р. URL: <https://nv.ua/ukr/biz/experts/cifrova-infrastruktura-ekonomichnogo-zrostantnya-1408403.html>
24. National Broadband Plans of OECD countries. – OECDDevelopment. URL: <http://www.oecd.org/sti/ieconomy/nationalbroadbndplansofocdcountries>
25. Використання інформаційно-комунікаційних технологій на підприємствах у 2018–2019 роках. *Державна служба статистики України*. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2018/zv/ikt/viktp2018-2019_u.xls
26. Global Innovation Index 2019. URL: https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2019.pdf
27. The Global Competitiveness Report. World Economic Forum. URL: http://www3.weforum.org/docs/WEF_TheGlobalCompetitivenessReport2019.pdf
28. The Network Readiness Index 2019: Towards a Future-Ready Society. URL: <https://networkreadinessindex.org/wp-content/uploads/2020/03/The-Network-Readiness-Index-2019-New-version-March-2020.pdf>
29. Digital Competitiveness Ranking 2019. IMD World Competitiveness center. 2019. 179 p. URL: <https://www.imd.org/wcc/world-competitiveness-center-rankings/world-digital-competitiveness-rankings-2019>.
30. ILO Monitor: COVID-19 and the world of work. URL: <https://www.ilo.org/global/topics/coronavirus/lang-en/index.htm>.
31. Офіційний сайт видання Bloomberg. URL: <https://www.bloomberg.com/europe>.
32. ILO Flagship Report «Global Wage Report 2020–21: Wages and minimum wages in the time of COVID-19». URL: https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/-dgreports/-dcomm/-publ/documents/publication/wcms_762534.pdf
33. Fewer jobs have been lost in the EU than in the U.S. during the COVID-19 downturn. Pew Research Center. URL: <https://www.pewresearch.org/publications/>
34. U.S. Bureau of Labor Statistics. URL: <https://www.bls.gov/data/>
35. Офіційний сайт Eurostat. URL: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Labour_market_in_the_light_of_the_COVID_19_pandemic-quarterly_statistics
36. Many Americans continue to experience mental health difficulties as pandemic enters second year. Pew Research Center. URL: <https://www.pewresearch.org/fact-tank/2021/03/16/many-americans-continue-to-experience-mental-health-difficulties-as-pandemic-enters-second-year/>.

37. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: www.ukrstat.gov.ua
38. Офіційний сайт інвестиційної компанії Dragon Capital. URL: <https://dragon-capital.com/ua/>
39. Work.ua. URL: <https://www.work.ua/news/ukraine/>
40. Jooble. URL: <https://ua.jooble.org/>
41. HeadHunter. URL: <https://grc.ua/articles>
42. Центр досліджень соціальних комунікацій НБУВ. URL: http://www.nbuviar.gov.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=4941:situatsiya-na-vitchiznyanomou-rinku-pratsi-v-umovakh-pandemiji&catid=8&Itemid=350
43. Global State of Remote Work. Owl Labs. URL: <https://resources.owlabs.com/state-of-remote-work/2018>
44. U.S. Workers Discovering Affinity for Remote Work. Gallup. URL: <https://news.gallup.com/poll/306695/workers-discovering-affinity-remote-work.aspx>
45. Ковід, карантин та ринок праці в містах України. URL: <https://voxukraine.org/uk/kovid-karantin-ta-rinok-pratsi-v-mistah-ukrayini/>
46. Брік Т., Обрізан М. Україна на карантині: моніторинг суспільних настроїв. URL: http://ratinggroup.ua/research/ukraine/ukraina_na_karantine_monitoring_obschestvennyh_nastroeniy.html?fbclid=IwAR31ge1LaAFAA7gtP5wMJ7_vvdtPNoEVWpHthPhg2pl9HXpQ1DIZHjllA_Q
47. Коронавірус і дистанційна робота: що зробила держава. Cedos. URL: <https://cedos.org.ua/researches/koronavirus-i-dystantsiina-robota-shcho-zrobyla-derzhava/>
48. Avantgarde Experts und Splendid Research. URL: <https://www.horizont.net/planung-analyse/nachrichten/studien-der-woche-avantgarde-experts--splendid-research--qvc--bonsai-research--youngov--statista--rogator-187864>
49. Laura Tyson and Susan Lund. How COVID-19 will change the low-wage labor market permanently. URL: <https://www.mckinsey.com/mgi/overview/in-the-news/how-covid-19-will-change-the-low-wage-labor-market-permanently#>
50. The future of work after COVID-19. McKinsey. URL: <https://www.mckinsey.com/featured-insights/future-of-work/the-future-of-work-after-covid-19>
51. California Future of Work Commission. A New Social Compact for Work and Workers. March 2021. URL: <https://www.labor.ca.gov/wp-content/uploads/sites/338/2021/02/ca-future-of-work-report.pdf>
52. Атаманчук З. А. Глобальні тенденції розвитку міжнародного туризму в структурі світового ринку послуг. *Бізнес Інформ*. 2020. № 4. С. 21–27.
53. Зануда А. Коронавірус: скільки втрачає туризм. *BBC. NEWS*. URL: <https://www.bbc.com/ukrainian/features-51870285> (дата звернення: 15.06.2021).
54. World Tourism Organization. URL: <http://www2.unwto.org/>
55. Атаманчук З. А., Дем'янова Ю. О. Міжнародний туризм як пріоритетний напрям соціально-економічного розвитку держав світу. *Науковий вісник Ужгородського університету*. Серія «Економіка». 2019. № 2(54).
56. Атаманчук З. А., Горкун К. В. Туристична галузь України в умовах пандемії COVID-19. *Abstracts of XXI International Scientific and Practical Conference «Implementation of modern science and practice»*, May 11–14, 2021, Varna, Bulgaria. P. 105–107.

57. Кількість туристів, обслугованих туроператорами та турагентами, за видами туризму. *Держстат*. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/tyr/tyr_u/potoki2006_u.htm
58. Statista. URL: <https://www.statista.com/page/covid-19-coronavirus>
59. Атаманчук З. А. Розвиток міжнародного туризму в умовах пандемії COVID-19: тенденції та очікування. *Бізнес Інформ*. 2020. № 5. С. 94–99.
60. Число туристів на курортах Одеської, Николаєвської і Херсонської областей виросло на 30 %. *Vodafone Україна. Interfax*. 2020. URL: <https://interfax.com.ua/news/telecom/673327.html>
61. Внутрішній туризм в Україні – на підйомі через COVID-19. Чи надовго? *Радіо Свобода*. 2021. URL: <https://www.radiosvoboda.org/a/vnytrishniy-turyzm-v-ukraini-covid19/30726545.html>
62. 2020 рік оголошено роком сільського туризму в Україні. *УНІАН*. URL: <https://www.unian.ua/tourism/news/>
63. Атаманчук З. А. Туризм сільських територій в Україні та світі: базові поняття, тенденції та перспективи. *Збірник наукових праць Донецького державного університету управління*. Серія «Економіка». Том XX. Вип. 311, 2019. URL: <https://dsu.edu.ua/fahove-vydannya-zbirnyk-naukovyh-prats/>
64. Кудла Н. С. Значення сільського туризму у соціально-економічному розвитку сільських територій. *Стратегія розвитку туризму у XXI столітті у контексті сталого розвитку*: матеріали міжнар. наук.-практ. конф. (Львів, 31 бер. 2016 р.). Львів: ЛІЕТ, 2016. С. 244–251.
65. Сільський зелений туризм як фактор сільського розвитку: *Рекомендації круглого столу*. (Опішня – Диканька Полтавська область, 15–16 серп. 2015 р.). URL: <https://www.greentour.com.ua/english/node/385>
66. Атаманчук З. А. Перспективи розвитку агротуризму в умовах цифровізації економіки. *Конкурентні стратегії національних виробників агропромислової продукції у сучасній парадигмі глобального економічного середовища*: монографія / за заг. ред. Т. В. Орехової та ін. Вінниця: ДонНУ, 2019. 144 с.
67. Кудла Н. С. Сільський туризм: основи підприємництва та гостинності: навч. посібник. Київ: Центр учбової літератури, 2015. 152 с.
68. Дорош Ю. С. Досвід організації сільського туризму в країнах Європи (на прикладі Німеччини). *Стратегія розвитку туризму у XXI столітті у контексті сталого розвитку*: матеріали міжнар. наук.-практ. конф. (Львів, 31 бер. 2016 р.). Львів: ЛІЕТ, 2016. С. 212–219.
69. Великий руйнівник-реформатор: Як COVID-19 підштовхує Україну до стрімкої цифрової трансформації, 7 липня 2020. URL: <https://www.ua.undp.org/content/ukraine/uk/home/blog/2020/how-COVID-19-is-nudging-Ukraine-towards-digital-transformation.html>
70. Ферчук О. Цифровізація бізнесу: як Україні встигнути за світовими трендами. *Економічна правда*. 2018. 26 груд. URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2018/12/26/643874/>
71. Фішук В. Діджиталізація – це лише початок. *День*. 2018. 12 квіт. URL: <https://day.kyiv.ua/uk/article/ekonomika/didzhytalizaciya-ce-lyshe-pochatok>
72. Україна 2030Е – країна з розвинутою цифровою економікою. URL: <https://znaj.ua/press-release/232023-ukrajina-2030e-krajina-z-rozvinutoyu-cifrovoju-ekonomikoyu>

73. Про схвалення Концепції розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018–2020 роки та затвердження плану заходів щодо її реалізації: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 17.01.2018 р. № 67-р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/67-2018-%D1%80>

74. Атаманчук З. А. Перспективи розвитку міжнародного туризму в умовах цифровізації економіки. *Сучасні проблеми розвитку туризму в Україні*: міжнар. наук.-практ. конф. (Львів, 16–17 трав. 2019 р.). Львів: ЛІЕТ, 2019. С. 111–119.

75. Фалько Є. А. Розвиток інформатизації міжнародного туристичного бізнесу в умовах глобалізації: дис. ... канд. економ. наук: 08.00.02 / Дніпр. нац. ун-т. Дніпро, 2014. 296 с.

76. Папш В. В., Бошота Н. В. Роль соціальних та бізнес-мереж у діяльності туристичних підприємств. *Економіка і суспільство*. 2018. № 3. С. 24–32.

77. Петриченко П. А., Яроміч С. А. Розвиток споживчих мереж в індустрії туризму. *Актуальні проблеми економіки*. 2015. № 5(167). С. 153–160.

78. Туризм: реалії та перспективи сталого розвитку: матеріали міжнар. наук.-практ. конф. (Київ, 23–24 жовт. 2014 р.). Київ: КНТЕУ, 2014. 418 с.

79. Атаманчук З. А. Цифрові трансформації у міжнародному туризмі як чинник економічного розвитку держав. *Стратегічні пріоритети трансформації економіки в умовах цифровізації*: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (29–30 жовтня 2019 р., м. Запоріжжя). Запоріжжя: НУ «Запорізька політехніка», 2019. С. 8–11.

80. Про схвалення Стратегії розвитку туризму та курортів на період до 2026 року: Розпорядження Кабінету міністрів України від 16.03.2017 р. № 168-р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/67-2018-%D1%80>

81. Економічна стратегія України 2030. URL: <https://strategy.uifuture.org/>

82. Форум DIGITALIZATION: business talk, open opportunities, 04 червень 2019 року. *Укрінформ*. 2019. 11 жовт. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-technology/>

83. Atamanchuk Z. Evaluation of theoretical approaches on the establishment of conceptual conditions of tourism sustainable development. *Наука, освіта, суспільство: реалії, виклики, перспективи*: матеріали міжнародної науково-практичної конференції. (м. Вінниця, 16–17 травня 2019 р.). Вінниця: ДонНУ імені Василя Стуса, 2019. С. 83–85.

84. Подлепіна П. О. Вплив міжнародного туризму на сучасні пріоритети сталого розвитку країн, що розвиваються. *Збірник наукових праць ЧДТУ*. Серія «Економічні науки». 2020. Вип. 54. С. 17–24.

85. Атаманчук З. А., Тимчишин Ю. В. Безпека у міжнародному туризмі як чинник сталого розвитку. *SWorld Journal*. Issue №8, Part 4, May 2021. С. 11–17.

86. ООН: офіційний сайт. Глобальні цілі сталого розвитку. URL: <http://un.org.ua/ua/>

87. World Tourism Organization: Annual Report, 2017. URL: <https://www.unwto.org/global/publication/unwto-annual-report-2017>

88. Мелько Л. Ф. Туризм у контексті сталого розвитку. *Вчені записки Університету «КРОК»*. 2017. Вип. 48. С. 190–197.

89. Всемирный день туризма 2017 года посвящен силе устойчивого туризма в интересах развития. URL: <http://media.unwto.org/ru/pressrelease/2017-09-29/vsemirnyy-den-turizma-2017-goda-posvyashchen-sile-ustoichivogo-turizma-v-in>

90. Про туризм: Закон України. 15 вересня 1995 року № 324/95-ВР, редакція від 16 жовтня 2020 року. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/>

РОЗДІЛ 3

ДОСЛІДЖЕННЯ ТРАНСФОРМАЦІЇ ПОВЕДІНКОВИХ МОДЕЛЕЙ ЕКОНОМІЧНИХ СУБ'ЄКТІВ

3.1 Трансформація концепту «раціональність» у сучасному економічному дискурсі

Світова фінансова криза, яка набирає обертів і має високу ймовірність перетворитися на світову економічну кризу, є прямим підтвердженням обмеженості епістемічних позицій наявних економічних трактувань людської поведінки на макро- та мікрорівнях. Домінування інваріанта раціонального вибору і нормативної парадигми в економіці ініціює виникнення низки соціально-економічних суперечностей, які потребують свого розв'язання. Це зумовлює необхідність переорієнтації дослідницького вектора на конгруентне врахування поведінкових дисфункцій і гносеологію дескриптивної парадигми, які повинні сформувати епістемічний базис актуальних соціогуманітарних технологій, покликаних вирішувати протиріччя соціально-економічного розвитку, які виникають перманентно і невід'ємною складовою яких є розуміння раціональності людської поведінки.

Це актуалізує мету дослідження – сформулювати гіпотезу щодо співвідношення й динамічного балансу між нормативною та дескриптивною епістемологією, що встановлюється в процесі трактування раціональної поведінки людини, для створення і накопичення конгруентного економічного знання.

Емпірична опозиційність експліцитного й імпліцитного процесів сприйняття та мислення людини конституїрована економічною наукою, що формує той епістемічний базис, на якому виникають і розвиваються концептуальні основи різних економічних напрямів, як-от менеджмент, маркетинг тощо. Глибоко укорінені в нормативному економічному дискурсі спроби уявлення про природу людської раціональності та інші поведінкові аспекти суб'єкта проєктуються в економічну теорію, яка на сьогодні пережила методологічний колапс, а практична результативність її інструментів і технологій у сучасних умовах є далекою від можливості здійснювати релевантні соціально-економічні прогнози.

Крім того, дослідження процесів ухвалення рішень і здійснення вибору в умовах повсякденності, складності, невизначеності й ризику дисонують з теорією раціонального вибору в обох її варіаціях: з урахуванням ризику (теорія очікуваної корисності) і без нього (теорія споживчої поведінки), демонструючи широкий спектр поведінкових патернів, далеких від еталону раціональності в її класичній інтерпретації.

З огляду на зазначене гіпотетико-теоретична модель концепту «раціональність» має бути приведена у відповідність до сучасних вимог і стану наукових знань про поведінку. Для цього пропонується здійснити уточнення змісту поняття «раціональність», визначити його місце в системі свідомості, виявити змістові взаємозв'язки між ними і на основі аналізу змісту

функцій, особливостей їх прояву та виявлених протиріч сформувані конвенційну гіпотезу.

Апологети економічної теорії реагують на неухильно зростаючу кількість так званих «парадоксів раціональності» шляхом створення «захисного поясу» навколо аксіоматичних моделей, концентруючись, як зазначає Г. Саймон, «...на одній стороні людського характеру – її розумі та здатності застосовувати цей розум до проблем розподілу ресурсів в умовах дефіциту» [1, с. 320]. Індивіди реагують на економічні умови залежно від їх сприйняття, яке може бути помилковим. Як стверджує Г. Саймон, «класична теорія універсальної раціональності вражає своєю простотою і красою. <...> прогностична здатність теорії ґрунтується на характеристиках навколишнього середовища, в якому існує ця поведінка. Отже, специфіка поведінки цілком і повністю зумовлена особливостями навколишнього середовища, а також допущенням про досконалу раціональність (економічного агента – *Б. К.*). Поведінкові теорії раціонального вибору – теорії обмеженої раціональності – не мають подібної простоти. Проте її відсутність компенсується тим, що їхні припущення щодо пізнавальних можливостей людини є істотно слабкішими, ніж ті, що приймаються класичною теорією. Отже, останні ставлять до поінформованості та розрахункових здібностей людей більш помірні й реалістичні вимоги, крім того, відмовляються стверджувати, що люди обов'язково будуть прагнути до встановлення рівності між витратами та доходами» [1, с. 325–326]. Отже, в реальності суб'єкт не завжди приймає оптимальні рішення і максимізує вигоду. Визнаючи обмеженість людської здатності до прийняття рішень, Г. Саймон фактично постулює обмеженість людської свідомості до правильного сприйняття об'єктивної реальності в часі. Отже, раціональність є складовою та властивістю більшої системи – свідомості, яка здійснює регулювання поведінки на основі прийняття рішень.

Враховуючи відомі думки на природу свідомості, що склались у психології та нейрофізіології, слід погодитися з тим, що остання є результатом діяльності нервової системи та її найважливішої частини – людського мозку. Водночас свідомість під час аналізу економічної поведінки людини доцільно розглядати не тільки як сукупну результуючу дію конектуму, що містить кілька мільярдів нервових клітин, а насамперед як засіб і механізм, який надає можливість автономно регулювати адаптацію організму до змін у навколишньому середовищі. У поєднанні з іншими елементами адаптивного механізму (інтелектом, інтуїцією, поведінкою, діяльністю) раціональність забезпечує належний рівень його ефективного функціонування.

Ця проблематика вивчається в сучасній науці за такими напрямками: економічна психологія (Д. Канеман, А. Тверські, Р. Талер), моделювання обмеженої раціональності (Г. Саймон), експериментування у сфері економічної поведінки (В. Сміт, Д. Аріелі), нейроеконіміка (П. Глімчер, В. Ключарьов), нейромаркетинг (М. Ліндстром, Д. Льюїс). Відмова від верховенства раціональності формує повнішу картину економічної поведінки суб'єкта й сприяє конгруентному розвитку економічної теорії, водночас усі

вони є альтернативними напрямками до основної неокласичної течії економічної науки.

Це визначає необхідність міждисциплінарного аналізу трактувань поняття «раціональність» для знаходження параметрів відповідності його смислових елементів природі людини, а також термінологічного консенсусу в середовищі економістів під час його інтерпретації.

У широкому сенсі раціональність – це відповідність знання (пізнання) деяким принципам мислення. Наприклад, у гносеології виокремлюють три типи наукової раціональності, кожному з яких відповідають свої стиль мислення і типи систем, що вивчаються, моделі, методи, які вважаються в межах кожного типу раціональними (класичний, неокласичний, постнеокласичний [2]).

Деконструкція концепту економічної реальності, виконана вітчизняним дослідником С. Разумовським, вказує на те, що для традиційної економіки, в якій мету розглядають як задану, потреби – як природні, а цінності – як універсальні [3], проблеми раціональності не існує. Вона виникає в економіці модерну та постмодерну, яка постулює відносність цілей замість їх абсолютизації, наявність множини інтересів замість одиничного, що призводить до зміщення акценту з «максимізації», а також фокусування уваги на «оптимізації».

Широта інтерпретаційного спектру трактувань поняття «раціональність» може бути розташована між такими крайніми у своїй семантиці й конотаціях категоріями, як «інтелект» й «інструментальна раціональність», які висувають, відповідно, помірно-поведінкові та оптимістично-нормативні вимоги до когнітивних здібностей людини. Семантична демаркація концептосфери поняття «раціональність» може бути представлена його конотацією із зазначеними поняттями. Відповідно до першого підходу – це образ дій і думок, який реалізується в межах свідомості, що конструює його, постійно уточнює, налагоджує під ландшафт навколишнього світу, який змінюється, для результативнішої адаптації до змін, що відбуваються. У цьому контексті «раціональність» є співзвучною «інтелекту», що репрезентується в категоріях Ж. Піаже процесами асиміляції та акомодатії когнітивних схем суб'єкта, а також конотується з біологічними трактуваннями процесу пізнання, представленими в концепції У. Матурані й Ф. Варели, на думку яких «живі системи є когнітивними системами, а процес життя – процесом пізнання» [4, с. 12].

Другий підхід, який інтерпретує поняття «раціональність», стосується сфери нормативного обов'язку і постулює вказаний концепт як сукупність критеріїв, відповідно до яких оцінюється когнітивна складність рішень, що приймаються. Отже, в цьому контексті «когнітивна складність» – це здатність суб'єкта здійснювати вибір з множини альтернатив, який базується на врахуванні таких чинників:

- а) релевантне врахування поточного стану;
- б) прогнозування наслідків вибору;
- в) якщо наслідки належать до категорії незапрограмованих (у суб'єкта немає релевантних патернів), то розробляється мультисценарний прогноз і оцінюється ймовірність настання кожного з ідентифікованих сценаріїв;

г) остаточний вибір здійснюється на основі оптимізації ймовірності настання певних наслідків і величини отримуваної вигоди.

Нескладно помітити, що в другому з аспектів раціональність виступає засобом досягнення мети, тобто є інструментальною. Отже, якщо суб'єкт використовує найкращі засоби для досягнення мети, то його дія є інструментально раціональною. Крім того, здійснювати раціональний вибір означає одночасно мати раціональні цілі та переваги і на підставі їх робити раціональний вибір.

Можна припустити, що в соціогуманітарному дискурсі індиферентне ставлення до впливу несвідомих механізмів, які в окремих ситуаціях визначають недосконалість людського мислення і сприйняття, зумовлене тривалим домінуванням у суспільстві технократичного способу мислення, який сприяв використанню технічних принципів в оцінці ефективності ухвалених рішень. Розширення методів економіки шляхом використання апарату соціогуманітарних наук (психології, соціології, праксеології тощо), призводить до переорієнтації способів ухвалення рішень у напрямі врахування когнітивної обмеженості людинорозмірних систем.

На думку М. Вебера, технології організації виробництва сприяли «раціоналізації та інтелектуалізації культури» [5, с. 25], що зумовило домінування технократичного мислення, яке детермінує основні тенденції в розвитку теорії раціонального вибору. Сформована у такий спосіб епістемічна оптика, яку економісти використовують для розгляду людини, дозволяє отримати лише одновимірне зображення суб'єкта, зовсім позбавленого активності, інформаційної та когнітивної обмеженості (за аналогією з технічними системами), що актуалізує використання для розуміння її поведінки цілераціонального (інструментального) підходу, зведеного в економічному трактуванні в ранг домінуючих теорій очікуваної корисності і споживчого вибору.

На трансдисциплінарному рівні для подолання раціонально-моністичного сприйняття людинорозмірних систем Ю. Хабермас проводить фундаментальне розрізнення між цілераціональною (інструментальною, підпорядкованою технічним правилам) і комунікативною (інтерацією) діями [6]. Цілераціональна дія є нормативною за своєю природою і припускає наявність кінцевого образу (результату) відносно наслідків її реалізації. Отриманий образ може бути визнаний правильним або помилковим залежно від вибору стратегій, заснованих на аналітичному знанні. Систематичні помилки у міркуваннях пояснюються відхиленням від установленого регламенту. Ю. Хабермас назвав засноване на цілераціональності управління «розширенням технічного насильства розпорядження» [6, с. 39].

Можливість подолання «технічного насильства» Ю. Хабермас бачить у комунікативній дії (інтерації) як експансії «неспотвореної комунікації», яка є рафінованою від норм, ієрархій та адміністрування, синтезуючої інтенції, рефлексії та самоактуалізації [7]. Втім, головна причина систематичних помилок мислення залишається поза увагою Ю. Хабермаса: негатив виникає здебільшого не внаслідок обмежуючого цілепокладання, а через притаманну йому динаміку. Цілі, наслідування яких визначає раціональну поведінку в

одних умовах, за зміни обставин можуть змінювати модальність своєї корисності, а отже, їх дотримання призводитиме до ірраціональних дій. Парадоксальність, яка виникла при цьому (адже одні й ті самі дії не можуть бути одночасно раціональними та ірраціональними), зумовлює висновок, що раціональність не є властивістю об'єкта, а виступає лише динамічною оцінкою його відповідності певним цілям адаптації.

Витоком нормативної та позитивної дихотомії епістемічних процесів є інерційність мислення, що культивується впродовж усього періоду існування класичного уявлення про системи і можливість їх пізнання, відповідно до якого невизначеність є результатом недосконалого пізнання, а не іманентною властивістю об'єкта. Ця думка визначає стохастичність як недостатню вивченість об'єкта за допомогою наукового аналізу.

Одним із рішень цієї епістемологічної демаркації виступає запропонований В. Віндельбандом і Г. Рікертом поділ наук на номотетичні (генералізуючі, нормативні) та ідеографічні (табл. 3.1) [8].

Таблиця 3.1 – Зіставлення нормативної та поведінкової парадигм

<i>Критерії</i>	<i>Нормативна парадигма</i>	<i>Поведінкова парадигма</i>
Застосування у соціогуманітарному дискурсі	Класична економічна теорія, філософія моралі, теорія ігор, класична школа менеджменту	Поведінкова економіка, психологія, експериментальна економіка, нейроеконіміка, постнекласичний менеджмент
Тип раціональності	Інструментальний	Комунікативний
Кінцевий результат	Норматив	Наратив
Сприйняття людини	Об'єкт (властивості, характеристики, механізми)	Суб'єкт (цілі, відносини, атитюди)
Моделі	Нормативні моделі «як належить»	Дескриптивні моделі «як є»
Знання	Усвідомлені й вербалізовані (раціоналізовані)	Неусвідомлені та невербалізовані (невідчувувані)
Компетенції	Функціональні, дисциплінарні	Процесні, міждисциплінарні (трансдисциплінарні)

Сумнів щодо непохитності людської раціональності, який економічна наука вже не змогла ігнорувати, привніс Г. Саймон, який припустив, що в реальних ситуаціях евристика є поширеною альтернативою аналітичному вибору варіантів рішення і для значної частини суспільства єдиною можливою поведінковою практикою. Його припущення про те, що економічні агенти використовують здебільшого евристичний аналіз, ніж суворе застосування правил оптимізації, привело до створення моделі обмеженої раціональності, яка характеризує реальний процес ухвалення рішень і містить такі базові положення: 1) суб'єкт під час вибору альтернативи прагне до задовільного, а не найкращого рішення; 2) суб'єкт приймає рішення без попереднього виявлення всіх можливих альтернатив через їхню інформаційну та когнітивну недоступність для нього; 3) конструювання рішення відбувається на підставі відносно простих емпіричних правил, зумовлених виробленими когнітивними прийомми або звичками [9].

На думку Г. Саймона, «вибір, який індивідуум зробить у тій чи іншій ситуації, складається з: 1) його навичок, знань, характеру та особливостей особи в тому вигляді, в якому вони були сформовані всім попереднім життєвим досвідом; 2) конкретних впливів, яких він зазнає під час ухвалення рішення. Здебільшого перше є набагато важливішим для визначення його поведінки, ніж друге» [10, с. 54]. Отже, раціональний вибір має створювати базу для поведінки, бути її передумовою та чинником ефективності.

З огляду на зазначене, економічну поведінку доцільно розглядати як сукупність дій, які призводять до поточного або майбутнього задоволення економічних потреб. У поєднанні з цільовими орієнтирами та настановами економічна поведінка набуває характеру економічної діяльності. Введення ж концепту ресурсної обмеженості (зокрема – інформаційної) дає можливість говорити про ефективність поведінки та діяльності, а також можливості щодо їх оптимізації.

Ще один вітчизняний дослідник – О. Ватаманюк – стверджує, що використання концепту обмеженої раціональності в оптимізаційних моделях є дуже спірним, адже характер впливу обмежень може значно різнитись (обмеження пізнавальних можливостей, інформації, волі, часу, інших ресурсів тощо), і в умовах, коли невідомим є не тільки оптимальне рішення, а й метод його пошуку, часто замість спрощення вибору можна отримати лише ускладнені проблеми [11]. На думку А. Тверскі й Д. Канемана, які сформулювали концепцію евристичних суджень і переваг, метод евристичних суджень зменшує інформаційні потреби осіб, які приймають рішення, і на практиці допомагає: 1) узагальнити минулий досвід і використати простий метод оцінки сьогодення; 2) замінити складний процес збирання й обробки інформації простим, заснованим на досвіді підходом, який можна описати як «стандартні операційні процедури»; 3) значно зменшити витрати енергії на розумову і пізнавальну діяльність (когнітивна економія) [12].

Поділ підходів до ухвалення рішень на раціональний та евристичний, представлені, відповідно, в нормативній і поведінковій парадигмах, указує на двокомпонентність людського мислення, яке залежно від ситуації містить аксіологічну оцінку, орієнтовану на первинне цілісне сприйняття деякого сегменту реальності, та складову рефлексії, спрямовану на аналіз його властивостей і характеристик. Усе це дає змогу вказувати на існування двоїстого механізму формування уявлень щодо раціональності рішень. Первинною для оцінки є спроба інтуїтивного, синтетичного проникнення в аксіологічну суть об'єкта, бажання цілісного (холістичного) охоплення його структури і зв'язків, що реалізується в розрізі досвіду (релевантність наявних аксіологічних шкал) суб'єкта. Якщо перша стадія синтетичного оцінювання з тих чи інших причин не завершується остаточним вибором, то наступна стадія – оцінка рефлексії – апелює до аналітичних способів пізнання, яка базується на властивостях цього об'єкта. Здебільшого процес ухвалення рішення відповідає реверсивному способу пізнання, вектор якого спрямований від синтезу до аналізу, від розуміння до знання. Отже, аксіологічна оцінка за своєю природою є інтуїтивною, синкретичною, а рефлексія – розсудливою, аналітичною.

Подібний підхід дозволяє досліджувати структуру когнітивних процесів, їх взаємозв'язки і репрезентативність в ухваленні раціональних рішень, а також визначити фактори, умови і межі раціональності. Відмінності між інтуїтивними і раціональними способами ухвалення рішення є предметом численних досліджень і становлять значний науковий інтерес у психології, економіці та менеджменті. С. Сломен поділяє систему мислення на асоціативну і нормативну. Асоціативна спрямована на відображення подібних структур і відносин просторово-часової суміжності, нормативна орієнтована на зміст об'єкта і його властивості, базується на правилах і символічних структурах, що відображають логічні, правильні міркування. Ці когнітивні системи є такими, що взаємодоповнюють і розширюють можливості суб'єкта у способах ухвалення рішень [13].

Психологи й економісти розрізняють два типи когнітивних процесів: здійснювані швидко за незначної участі свідомості та більш рефлексивні, які відбуваються повільніше. К. Станович і Р. Вест назвали їх процесами Системи 1 і Системи 2 [14]. У бісистемній моделі мислення і сприйняття інтуїтивні процеси Системи 1 є аналогічними аксіологічній оцінці, яка продукує цілісне сприйняття, що визначається знанням і досвідом. Дж. Еванс систематизував характерні ознаки двох когнітивних систем. Систему 1 характеризують: автоматичність, евристичність, емпіричний досвід, імпліцитне неявне знання, асоціативність, інтуїтивність, несвідомість, імпульсивність, холистичність. Такий стиль мислення відрізняється інтуїтивністю рішень, що приймаються, високою швидкістю розумових процесів за їх мінімальної усвідомленості. Система 2, навпаки, під час мислення проявляється в контролюваності, систематичності, раціональності, експліцитності знання, логічності, усвідомленості, рефлексивності, аналітичності. Мислення, що реалізує Систему 2, виявляється цілеспрямованим, логічно обґрунтованим та усвідомленим [15]. Ґрунтуючись на систематизації Дж. Еванса, доповнимо її особливими характеристиками в аспекті рефлексивно-аксіологічної оцінки (табл. 3.2).

Таблиця 3.2 – Основні характеристики Системи 1 і Системи 2 в аспекті рефлексивно-аксіологічного оцінювання* [16, с. 191].

<i>Чинники</i>	<i>Система 1</i>	<i>Система 2</i>
Оцінка	Аксіологічна	Рефлексивна
Сприйняття об'єкта	Холистичне, синкретичне	Атомістичне, аналітичне
Метод	Синтез	Аналіз
Механізм	Асоціативний	Нормативний
Знання	Імпліцитне	Експліцитне
Контроль	Низький	Високий
Міра усвідомленості	Низька	Висока
Швидкість переробки інформації	Висока	Низька
Схема переробки інформації	Поліхронна (паралельна)	Монохронна (послідовна)
Основи для ухвалення рішень	Досвід	Аналіз
Сприйняття інновацій	Традиційний об'єкт, із включенням незначних інноваційних властивостей	Інноваційні об'єкти

Отже, аксіологічне маркування об'єктів навколишнього світу визначається їх включеністю в суб'єктну значущість (критерій оцінки) і когнітивні схеми (критерій розрізнення). Утім, ця концепція не дає можливості передбачити поведінку людини в ситуації, коли альтернативи мають для неї однакову цінність.

Аксіологічна оцінка є імпліцитною, прихованою від свідомості суб'єкта. Як зазначає Л. Млодінов, «людська поведінка формується в нескінченному потоці сприйняття, почуттів і думок, що переживаються і на свідомому, і на несвідомому рівнях. <...> ми здебільшого не усвідомлюємо причин власних вчинків» [17, с. 26]. Отже, суб'єкт не усвідомлює внутрішніх механізмів власної поведінки.

Однією з домінуючих експлікацій обмеженої раціональності суб'єкта є те, що людське несвідоме акумулює інформацію, не доступну для його свідомості [18]. На думку Д. Вегнера, «багато чого з того, що ми робимо, очевидно, є зумовленим несвідомими спонуканнями, і цей причинний зв'язок істотно змінює наші уявлення про діяльність свідомості. А оскільки життя постійно створює ситуації, в яких ми, як виявляється, діємо без попереднього обдумування, ми зобов'язані захищати нашу ілюзію вільної волі, намагаючись знайти у своїх вчинках сенс» [19, с. 42]. Несвідоме діє як механізм опрацювання, систематизації та реагування на інформацію, яка надходить, роблячи доступною для свідомості лише частину наявної інформаційної бази. Це пояснює низьку ефективність економічних прогнозів, які стикаються з необхідністю побудови поведінкових моделей, що характеризуються індетермінованістю і поліваріативністю.

Метафорою, яка дозволяє показати співвідношення свідомих і несвідомих процесів, що визначають поведінку людини, може бути образ «айсберга», надводна частина якого представлена свідомими процесами (раціональне, логічне, рефлексія) – Системою 2, а підводна частина, яка детермінує поведінку за допомогою несвідомих процесів (інтуїтивне, евристичне, афективне, ціннісне), – Системою 1, яка і є джерелом когнітивних переключень. Унаслідок взаємодії автоматичної (Система 1) та аналітичної (Система 2) систем виникають когнітивні переключення (дисфункції), які зумовлюють систематичні помилки в мисленні або шаблонні відхилення, що виникають унаслідок викривлених переконань, задіяних у когнітивних процесах суб'єкта, й автоматичних думок (Система 1), що діагностуються під час аналізу. Функціонування Системи 1 у сучасних умовах зростаючої складності й невизначеності зовнішнього середовища вносить істотні збої в модель раціональної поведінки. Однією з причин, яка пояснює подібне функціонування нейронного субстрату економічних агентів, є попередні умови й середовище, в яких він еволюціонував і був покликаний забезпечувати адаптацію до принципово інших ситуацій, які зумовлюють швидкість рішень, що приймаються, і дозволяють зберігати життя [20]. Проте у XXI ст. життю людини загрожує дедалі менше факторів навколишнього середовища, які за допомогою науки і методів соціальної детерміації вдається тримати в межах безпечної та контрольованої невизначеності. Проте на їх місце прийшли принципово інші чинники, які

стосуються когнітивних здібностей суб'єкта і проявляються у зростаючій поінформованості, багатогранній рефлексії та активній експлуатації інтелектуальних методів дифузії невизначеності, з якими в більшості випадків людський мозок не мав можливості коеволюціонувати та які розглядаються як штучна надбудова, що активується лише в особливих випадках апеляції до Системи 2 або коли людина робить їх предметом власної професійної діяльності й виводить на рівень специфічної навички.

Виходячи з проведеного аналізу, можна зробити висновок, що баланс нормативної та дескриптивної епістемології в контексті трактування раціональної поведінки може полягати в гіпотезі, яка усуває дихотомію нормативного й позитивного економічного знання та базується на врахуванні структури когнітивних процесів людини, а також зростаючої складності й невизначеності зовнішнього середовища.

У таких умовах через нейтралізацію еволюційно сформованих когнітивних дисфункцій актуалізуються навички критичного мислення, що інтенсифікують когнітивну коеволюцію людини й оточення. Як аксіологічне ядро пропонується використати теорію раціонального вибору – еталон людської поведінки, що сприяє дифузії складності й невизначеності навколишнього середовища. Проте наявність аксіологічного ядра є необхідною, але недостатньою умовою, що дозволяє адекватно інтегрувати його із суб'єктним субстратом. Для цього потрібне релевантне знання тих поведінкових особливостей, що представлені епістемічною периферією, яка динамічно змінюється, а також перманентно виявляє і фіксує властивості й характеристики нейронного субстрату, його феноменологію й поведінкові особливості. Це знання, що накопичується на епістемічній периферії економічної науки, дозволить зробити адекватне перезавантаження програм людського розуму для їх приведення у відповідність до сучасних вимог, які ставляться до когнітивних здібностей економічних агентів, а також створити внутрішню цілісну та несуперечливу систему економічних знань, урахувати складність і багатоаспектність розвитку людино-розмірних систем.

Практична значимість використання такого уявлення про зміст і джерела формування раціональності під час прийняття рішень чи оцінки поведінки економічних суб'єктів полягає в тому, що модель чинників, які зумовлюють економічну поведінку суб'єкта, набуває динамічних характеристик і дозволяє не тільки зробити відповідним реальності миттєве її відображення у свідомості, а й урахувати способи створення цього відображення у свідомості економічного суб'єкта. Використання такого підходу до розуміння раціональності надає можливості перетворити її із сумнівного критерію відповідності фрагментарної поведінки економічного суб'єкта на інструмент оцінки суб'єктивних обмежень та відповідності поведінкових стратегій загальній динаміці навколишнього середовища на певному інтервалі часу, що надасть можливість підвищити прогностичну цінність економічних моделей і підвищить якість процесів планування.

3.2 Вплив Реформації на розвиток системи цінностей в Україні

На сучасному етапі розвитку світової економіки, як зазначалося на сесії Генеральної Асамблеї ООН 2015 року, людство стикається з епохальними проблемами, що зумовлюють нові глобальні виклики та радикальні зміни в способі життя. До цих викликів було віднесено майже два десятки гострих проблем сучасності, що потребують вирішення консолідованими силами світової спільноти. Серед найважливіших викликів варто назвати нерівномірний розподіл ресурсів, поляризація доходів та суспільства, бідність, нагостаючі екологічні проблеми, демографічні зміни тощо.

Для ефективної відповіді на ці та інші виклики потрібні скоординовані колективні довгострокові дії, всебічна інтеграція та політична воля у глобальному вимірі для досягнення цілей сталого розвитку (ЦСР) та побудови більш комфортного світу. Світова історія знає приклади вирішення схожих і навіть більш складних проблем, з якими свого часу зіткнулася Реформація.

Реформація та протестантизм дали надзвичайний поштовх стратегічному розвитку європейського континенту. Зміни відбулися як у всіх сферах окремих країн, так і на континенті загалом. Реформація та подальше зміцнення християнських цінностей дали особливий імпульс розвитку бізнесу, де успіх сприймався як винагорода за чесну та віддану працю. В освіті та науці Реформація відіграла велику роль, надавши потужний імпульс шкільній освіті; вона заклала основи сучасних масових державних шкіл, без яких соціальний і технічний прогрес був би неможливий. Реформація також вплинула на університети через відмову від схоластики та спекулятивних теорій. Натомість велика увага приділялася вивченню мов, експериментам та природничим наукам. У мовознавстві та державному будівництві переклад Біблії німецькою мовою Мартіном Лютером спричинив глибоку революцію, оскільки створив літературну норму, яка об'єднала всю Німеччину. Цей переклад використовувався у всіх церквах і школах, які поклали початок формуванню сучасної німецької нації та єдиної німецької держави. Такі ж процеси вирішальним чином вплинули на прогрес інших європейських держав, де найбільш успішними були країни, які базували свій розвиток на протестантській ідеології.

Цивілізаційна роль аксіології

Християнські цінності стали ядром Реформації, яка спричинила численні історичні та соціальні зрушення. Їхній успіх значною мірою залежав від високих індивідуальних якостей людей, натхненних моральним та організаційним керівництвом Мартіна Лютера, який назавжди змінив хід історії; багато ідей існували і до Лютера, але він об'єднав і розробив їх, доніс до широкої публіки. Послання Лютера зосереджувалося на вірності Біблії як джерела християнської віри, відмови від компромісів із совістю та опори на розум і логіку – саме ці цінності стали основою успіху європейської цивілізації.

В Європі тривав процес активного державотворення, який стимулював нові економічні відносини між країнами. Ідеологічні основи Реформації

формувалися на основі вчення Мартіна Лютера, який пів тисячоліття тому проголосив, що грецьке слово «покликання» стосується не тільки священника, але і підприємця, робітника та селянина, які виконують свою повсякденну роботу, що також важливо для Бога. Мартін Лютер оголосив більше недіючою католицьку догму про те, що Церква та духовенство є суттєвими посередниками між Богом і людиною. Він закликав головним джерелом християнських істин вважати Біблію, а не інституційну церкву [21]. Отже, Мартін Лютер сформулював антропологічний компонент доктрини «християнська свобода», оскільки свобода душі залежить не від зовнішніх обставин, а виключно від волі Бога.

Ще одна важлива подія сталася майже чверть тисячоліття тому в 1776 році, коли Адам Сміт опублікував свою знамениту працю «Дослідження природи та причини багатства народів» [22]. Автор обґрунтовує той факт, що суспільство має моральний обов'язок забезпечити гідний рівень життя для всіх людей. За словами Адама Сміта, цього можна досягти лише за допомогою системи вільного ринку, де люди можуть купувати і продавати товари та послуги у системі, створеній державою. Цей висновок був зроблений на основі двох наріжних припущень: по-перше, конкуренція забезпечує найбільш ефективний спосіб створення багатства, по-друге, ефективність конкуренції залежить від її регулювання на урядовому рівні.

Ці припущення широко коментуються економістами та світовими моральними лідерами. Його Святість Далай-лама зазначив, що за часів Адама Сміта уряди не працювали для забезпечення ефективності конкуренції. Навпаки, уряди різних країн захищали свою промисловість від іноземної конкуренції – вводили імпортні мита, а також встановлювали інші бар'єри, зокрема й імпортні квоти [23]. Ці обмеження залишатимуться чинними і триватимуть дуже довго. Адам Сміт обґрунтував, що за таких умов компанії можуть намагатися обійти конкуренцію. Вони переконують уряд, що, захищаючи їх від іноземної конкуренції, він діятиме в інтересах держави. Це призвело до негативних наслідків, адже купівельна спроможність заробітної плати зменшується, а компанії перестають бути мотивованими до впровадження інновацій, оскільки в період, що не має конкуренції, вони можуть заробляти достатній прибуток без додаткових зусиль, спрямованих на підвищення ефективності роботи або впровадження інновацій.

Навіть більше, компанії, що працюють у певному секторі, у багатьох випадках створюють асоціації, які здійснюють тиск на уряди з метою отримання незаслужених виплат, які виплачує суспільство загалом. Такі компанії, і навіть уряди, також часто вступають у змову, щоб одночасно підвищити ціни або скоротити виробництво нижче рівня попиту з метою підвищення цін. Падіння цін на нафту у 2020 році та подальші дії урядів великих експортерів нафти є переконливим доказом цієї змови. Однак тиск на уряди щодо «викривлення» конкуренції не обмежується лише компаніями, а здійснюється також професійними організаціями та гільдіями.

Адам Сміт довів, що кожен раз, коли окремі особи чи компанії отримують можливість зробити щось на свою користь за рахунок суспільства загалом,

вони обов'язково роблять це, щоб вплинути на ринок, і називав це явище «невидимою рукою». Він вважав, що здатність людини уявити себе на місці інших – один із шляхів розвитку моралі. Адам Сміт, як і Далай-лама, був стурбований тим, що люди схильні вважати, що постійне збільшення багатства зробить їх щасливими. [22, с.185–186]. Він також був упевнений, що конкуренція та її регулювання урядом можуть привести до загального процвітання. Однак лише регулювання та лише конкуренція не можуть забезпечити гідний рівень життя кожної людини.

Лауреат Нобелівської премії Мілтон Фрідман зазначив, що «існує лише два способи координації економічної діяльності мільйонів. Один із них – центральний напрям, що передбачає застосування примусу – техніки армії та сучасної тоталітарної держави. Інший – добровільна співпраця окремих осіб – техніка ринку» [24]. Отже, у «системі вільного ринку» (СВР) економічне виробництво та споживання визначаються вільним вибором виробників та споживачів, а не уряду, який відповідає за збереження балансу з метою забезпечення процвітання суспільства загалом. Отже, ці особливості СВР різко відрізняють його від інших варіантів капіталізму, як-от олігархічний капіталізм, який дотепер домінує в Україні.

Особливості економіки України

У 2018 році до 60 % населення України було «посаджене» на субсидії. Це дуже тривожний показник для економіки, який вказував на відсутність реальної стратегії зростання. Навіть більше, така ситуація чітко висвітлювала головну проблему соціальної сфери – невідповідність державних зобов'язань бюджетному потенціалу.

Насамперед Україні дуже потрібні сучасні інструменти, які ефективно сприятимуть реформуванню державного управління на основі більшої децентралізації влади поряд із передачею повноважень на рівень місцевих громад. Це має сприяти розвитку місцевих громад шляхом їх розумного злиття та розбудови потенціалу, що збільшить їхні можливості у наданні соціальних послуг вразливим верствам населення. Цей процес одночасно збільшить здатність органів місцевого самоврядування управляти потребами громади шляхом активної участі громадян у місцевому самоврядуванні.

Останні законодавчі ініціативи керівництва та дії Уряду України свідчать про суттєвий прогрес у цьому напрямі. Зокрема Кабінет Міністрів України визначив підтримку реформи децентралізації одним із пріоритетних завдань своєї діяльності, що сприятиме економічному розвитку країни, а 12 червня 2020 року Уряд затвердив новий адміністративно-територіальний устрій базового рівня. В Україні сформовано майже півтори тисячі територіальних громад, які покриватимуть усю територію країни.

Хоча об'єднання громад є добровільним процесом, уряд може допомогти всім рівням влади заохотити цей процес шляхом визначення територіальних реформ, параметрів та додаткової інвестиційної підтримки. Нещодавно деякі регіони вже почали ухвалювати перспективні плани злиття громад та фінансових стимулів для спільнот, які об'єднуються, особливо для менших

громад, які страждають від сталого бюджетного дефіциту. Для таких громад об'єднання дозволить консолідувати деякі витрати за рахунок економії на масштабах, уможливить прямий доступ до центральних податків та трансфертів і стимулюватиме розширення бази місцевих доходів.

Також важливою частиною поточного процесу децентралізації є розбудова спроможності місцевих громад шляхом всебічної передачі знань та позитивного досвіду для розвитку їх потенціалу. У цьому контексті особлива увага приділяється тимчасово безробітним мешканцям із залученням їх до активного суспільного та економічного життя. Разом із набуттям звичок зайнятості необхідно поступово змінювати менталітет людей та їхню систему цінностей, перетворюючи звичку від сталого споживання бюджетних видатків до стабільної сплати податків до його доходної частини.

Наявна дотепер в Україні система соціальної допомоги заохочує людей бути її одержувачами, що суперечить політиці розвитку. Помилковість такої соціальної політики була доведена досвідом США, Великобританії та інших розвинених країн. Наприклад, соціальна політика субсидій спричинила гостру фінансову кризу в Греції. Практика переконливо доводить, що будь-яка, і найбільш розвинена економіка також, не витримає навіть середньострокової політики субсидування без значного зростання. Крім того, наполеглива соціальна політика субсидій не є привабливою для інвесторів, оскільки не забезпечує економічного зростання та прибутковості інвестицій.

Іншим питанням економічної політики в Україні є відсутність вибіркового ставлення до бідних як однорідної групи та надання субсидій виключно за статистичним принципом. На практиці існує велика різниця між двома основними типами сімей, що отримують субсидії. Перший тип складається з нормальних сімей, які з різних причин опинилися у складній ситуації, де батьки мають освіту, бажання працювати і можуть повернутися до функціонального стану у разі адресної підтримки. До другого типу належать сім'ї антигромадської поведінки, які охоче відтворюють наступні покоління асоціальних людей. Ні субсидії, ні інші форми підтримки не спричинять позитивних змін у цій сімейній групі, поки причина їх поведінки не буде усунена.

Отже, фундаментальні зміни в економічній політиці мають стати основою політики економічного зростання. Радикальні економічні реформи доцільно впроваджувати на кризовій фазі циклу. Необхідно зменшити податкове навантаження на бізнес та скасувати численні податкові пільги, які яскраво відображають інтереси лобістських груп та запобігають створенню ефективних робочих місць, де заробітна плата у багато разів перевищуватиме субсидії та виплати по безробіттю. Загальновідомо, що економічне зростання має містити як прямі чинники – поліпшення якості людських ресурсів, модернізацію технологій та організації виробництва, зростання підприємницьких можливостей у суспільстві тощо, так і непрямі – зменшення монополізації ринків та зниження податків на прибуток, а також розширення можливостей кредитування бізнесу. Реформи в Україні мають враховувати ці фактори, саме так даючи поштовх для зміни економіки субсидій як для розвитку економіки та бізнесу, так і сталого розвитку загалом [25, 26].

Створення багатства в Україні

Особливо руйнівну шкоду рівню життя українського народу протягом 2015–2018 років влада завдала через механізм девальвації національної валюти на понад 300 %та відповідний рівень інфляції, зменшивши у такий спосіб свої зобов'язання перед громадянами більш ніж утричі. Отже, погане управління економікою та різке зниження рівня життя населення негативно позначилося на довірі людей, а згодом провал на президентських та парламентських виборчих кампаніях у 2019 році, коли правляча адміністрація зазнала втрат. У цей період виграла лише невелика група людей, чия сила в економіці характеризує стан олігархічного капіталізму в Україні. Однак вирішення старих проблем полягає не тільки в перерозподілі багатства від багатих до бідних.

Уейн Грудем і Баррі Асмус дуже чітко і доступно охарактеризували принциповий підхід для переходу від олігархічного до вільного ринкового капіталізму: «Причиною проблеми не є нерівність багатства в країні; насамперед це вибіркове використання державної влади для захисту лише небагатьох багатих та ефективного запобігання іншим збільшувати власний добробут завдяки важкій праці та ощадливості. Якщо нація встановлює чіткий і простий шлях до приватної власності і забезпечує верховенство права, дві інші економічні складові політики мають вирішальне значення для ефективного функціонування системи вільного ринку: стабільна валюта та низькі ставки податків. Це відбувається тому, що стабільна валюта гарантує, що ціни на ринку дають точні сигнали щодо вартості попиту та пропозиції, а низькі ставки податків гарантують, що люди дійсно вільно вирішувати, як використовувати свої гроші, а не державне агентство, яке взяло їхні гроші, вирішуючи це за них » [27, с. 155]. Примітним є той факт, що ринкові ціни, якщо їх можна виміряти та справедливо порівняти, спричиняють дії як егоїстичних, так і безкорисливих людей, які приносять користь кожному. Хоча підприємець може мати намір просувати лише власні інтереси та особисту вигоду, вторинний ефект добровільного обміну є значною вигодою для покупця. Угода продавця і покупця про ціну є добровільною, і тому обидва повинні вважати її взаємовигідною. Але саме валюта, що використовується, забезпечує справедливий засоби обміну і дозволяє і продавцеві, і покупцеві оцінити, чи є угода для них вдалою. Щоб система працювала належно, валюта, яка використовується у транзакції, повинна мати відоме та стабільне значення. [27, с. 156]

Наразі гроші являють собою друкований папір, який не підкріплений золотом або будь-яким іншим цінним металом, і він має цінність, оскільки уряд оголошує, що він має вартість, виходячи з твердої валюти та золотого запасу. За таких обставин валютний курс є дуже вразливим, оскільки він має цінність лише доти, поки люди довіряють уряду. Уряд може втратити довіру громадян з політичних, економічних чи інших причин. Як неодноразово траплялося в Україні, керівництво навмисно підривало довіру громадян шляхом девальвації національної валюти, що провокувало неконтрольовану інфляцію. Гроші мають силу через стабільність своєї вартості. Якщо гроші не мають стабільної та передбачуваної вартості, система сигналізації цін ламається. Отже, втрата

купівельної спроможності грошей через інфляцію стимулює невизначеність та спричиняє додаткові економічні та політичні ризики.

Якщо вартість грошей нестабільна, все в економіці збивається з ладу, виходячи з таких базових «попередньо узгоджених балансів», як попит і пропозиція, прибуток і збитки, запозичення та повернення боргів, торгівля, тощо. І Карл Маркс, і Мілтон Фрідман майже однаково формулювали причини інфляції, зазначаючи, що це відбувається, коли кількість грошей зростає помітно швидше, ніж обсяг виробництва. Пізніше Фрідмани уточнили, що «чим швидше зростає кількість грошей на одиницю продукції, тим більший рівень інфляції» [28, с. 254]. Отже, втрата купівельної спроможності грошей через інфляцію найбільш негативно впливає на громадян країни та, з іншого боку, допомагає уряду отримати прибуток; уряди відповідають за грошову масу та валютні курси, і їхня політика є головною причиною інфляції. Уряди роздувають грошову масу, тому що легше погасити зростаючі державні борги дешевшими грошима. Насправді, всі видатні економісти були однастайні щодо наслідків інфляції. Джон Мейнард Кейнс писав: «Немає більш надійного засобу зруйнувати сучасну основу суспільства, ніж знецінити валюту. Завдяки триваючому процесу інфляції уряди можуть тямно і без спостереження конфіскувати важливу частину багатства своїх громадян» [29, с. 235].

Ще одним важливим інструментом відновлення економіки є податкова система. Податок, який зобов'язана сплачувати кожна особа чи компанія, має бути чітко і задалегідь визначений. Умови оплати, спосіб оплати, сума платежу – все це повинно бути чітким і певним для суб'єкта розрахунків. Якщо це не так, суб'єкт оподаткування має більший ступінь ризику щодо корупційного тиску. Кожен податок необхідно стягувати в той час або так, щоб найбільш зручно було б сплачувати його для платника податків. Нерозумний податок створює велику спокусу ухилитися від його сплати. Як це часто трапляється, закон, всупереч усім звичним принципам справедливості, спочатку створює спокусу, а потім карає тих, хто їй піддається [22, с. 371–372].

Отже, якщо плоди виробничих зусиль значною мірою конфіскуються через високі податки, підприємницькі зусилля зменшують трудові договори і, відповідно, темпи економічного зростання падають. На жаль, у сучасній Україні численні уряди звикли стягувати високі податки для наповнення бюджетів. Це якраз протилежність тому, що потрібно робити стратегічно, якщо вони мають намір стимулювати економіку, оскільки високі ставки податків уповільнюють економічне зростання [27, с. 157–162].

На сьогодні податкові органи України беруть до уваги взаємозалежності кривої Лаффера [30], яка чітко вказує на зв'язок між ставками податку та податковими надходженнями. Крива Лаффера відображає той факт, що податкові надходження є низькими як для дуже високих, так і для дуже низьких ставок податку. Очевидно, що податкові надходження були б нульовими, якщо б податкова ставка була нульовою. Не менш очевидно, що податкові надходження також були б нульовими, якщо б ставка податку була б близькою до 100 %, оскільки така податкова ставка повністю дестимулює підприємців. Висока податкова ставка є більш руйнівною для економіки, ніж

низка, оскільки може спричинити її повний крах через загрозу конфіскації всього оподаткованого доходу. Єдиний вихід для виживання підприємців – це «іти в тінь», тобто припинити сплачувати податки, як це було в Україні протягом багатьох років. На початку 2019 року приблизно 55 % ВВП було створено в тіні. Найбільш стимулююча податкова ставка, згідно з практикою, повинна бути приблизно на 15–20 % нижчою середньої точки Кривої, що за певних обставин дозволяє урядам скорочувати податки та одночасно збільшувати доходи бюджету та економічне зростання.

Найбільш успішними були скорочення податків президента США Рональда Рейгана у 1980-х роках у США. Стратегічно розраховані зменшення податків стимулювали зростання, створювали робочі місця, збільшували ВВП на душу населення та допомагали збалансувати національний бюджет. Зокрема, президент Рональд Рейган протягом 8 років послідовно знижував ставки податків із 70 до 28 %. У результаті значне розширення економіки супроводжувалося подвоєнням податкових надходжень за цей період. Артур Лаффер якраз і став відомим як член Консультативної ради з питань економічної політики при адміністрації Рейгана.

У квітні 2017 року адміністрація президента США Дональда Трампа оголосила про проєкт радикальної податкової реформи, яка передбачала скорочення корпоративних податків із 39,6 % до 15 %. Проєкт також передбачав зниження податків для громадян та послаблення регулювання ринків. Реалізація проєкту дала імпульс економічному розвитку і забезпечила досягнення стабільного мінімуму річного зростання ВВП у 3 %. Це була наступна масштабна реформа податкового законодавства у США після Рональда Рейгана. Цікаво, що Артур Лаффер був економічним радником у президентській кампанії Дональда Трампа у 2016 році. У 2019 році президент Трамп нагородив Лаффера Президентською медаллю свободи за його внесок у галузі економіки.

Однак стабільної валюти та розумних ставок податків недостатньо для сталого економічного розвитку, оскільки жодне суспільство не може перейти від бідності до процвітання, якщо уряд не встановить та не гарантує найважливіші економічні та політичні свободи. Коли люди мають свободу насолоджуватися плодами своєї праці, вони, природно, працюють так, щоб підвищити економічний добробут нації.

Економісти приділяють особливу увагу надійності грошового обігу та стабільності курсу національної валюти. Однак уряди не завжди дотримувалися своїх зобов'язань і запускали механізм інфляції для одностороннього збагачення, як це було в найновішій історії України протягом 2015–2018 років.

Християнський ціннісний підхід для України

Світовий досвід показує, що суто прагматичний підхід до економічного розвитку, забезпечуючи прийнятні темпи зростання, не вирішує багатьох фундаментальних проблем суспільства, що тягне за собою зростання екстремізму та потрясінь, криз та соціальних труднощів. У сучасному світі ці

проблеми загострюються як в окремих країнах, так і в міжнародній системі загалом.

Польський економіст і державний діяч Гжегож Колодко вважає, що нинішня економічна криза показала, що ми вже живемо у новому світі, який у широкому розумінні економічної перспективи можна визначити як пост-ВВП реальність. Він також вважає, що сучасне людство стикається з епохальними викликами, які приводять до зміни способу життя, що спонукає до необхідності визначення нової мети та нових цілей в економіці. Ці виклики виникають, як описує Г. Колодко, через збіг таких мегатенденцій, як демографічні та екологічні зміни, науково-технічна революція та нерівність доходів. Тобто, виходячи лише з динаміки ВВП, економіка не здатна відповісти на багато важливих для людини питань, якщо нехтувати такими категоріями, як наявність вільного часу, вартість свіжого повітря, соціальна згуртованість, комфорт життя тощо.

Ключовим елементом необхідної зміни економічної парадигми є відхід від диктату максимізації прибутку та кількісного збільшення виробництва як економічної мети, а також його нове формулювання з урахуванням імперативу підпорядкування короткострокових інтересів приватного капіталу довгостроковим соціальним інтересам. Висока якість освіти та виховання біблійних цінностей допоможуть формувати споживчі переваги; саме поведінкова економіка допомагає вирішити цю проблему [31, с. 11].

Насправді, одним із центральних питань економіки як науки є протиріччя між необмеженими потребами людей та обмеженими ресурсами для їх задоволення, яке бізнес не може вирішити [33]. З огляду на це, кожна економічна система, незалежно від стадії чи фази свого розвитку, стикається з необхідністю робити певні види вибору. Необхідність кожного з цих виборів диктується обмеженими ресурсами. Наприклад, які товари виробляти і як, хто і яку роботу повинен виконувати, для кого призначені результати цієї роботи тощо [32].

Трапляється, що навіть при зростанні реальних доходів водночас панують протестні настрої, що призводить до погіршення ситуації в економіці. Це стосується країн практично будь-якого ступеня розвитку – країн, що розвиваються, розвинених ринкових демократій та транзитивних економік, доказом чого є добре організовані протести жовтих жилетів у Франції, масові стихійні демонстрації в низці країн Латинської Америки та дві драматичні революції в Україні за останні п'ятнадцять років. Ці акції протесту, що наразі відбуваються практично на всіх континентах, сталися здебільшого тому, що уряди не враховували соціальні наслідки деяких чисто економічно чи політично обгрунтованих рішень [31, с. 18].

Фактично, системні проблеми накопичувалися в Україні з початку суверенітету в 1991 року. Після президентських виборів 2019 року є реальна можливість провести радикальні реформи у всіх сферах життя країни. Щоб подолати нинішню системну кризу в Україні, необхідно консолідовано використовувати тактичні та стратегічні заходи реформування. Негайні тактичні заходи охоплюють реформування системи управління та боротьбу з

корупцією, а стратегічні – відновлення верховенства права та морально-етичних норм в економіці, тобто системи християнських цінностей.

За тридцять років незалежності тривають нескінченні спроби реформувати систему управління. Численні комісії високого рівня закликають уряд загалом, включно з міністерствами та відомствами, реформувати себе, але практично нічого не змінюється.

Проблема також у тому, що в Україні реформи доручаються тим, хто повинен «реформувати» себе. Складання програм реформування значною мірою доручається урядовцям, яким доведеться впроваджувати ці програми. Однак позитивні результати шляхом «самореформ», як показала практика країни, не приносить позитивних результатів. Для досягнення позитивних результатів доцільно залучати незалежних експертів, і саме вони повинні зіграти провідну роль у складанні планів реформ, оскільки «диявол не може реформувати пекло». В Україні кількість чиновників все ще надто велика, а їхні функції надмірно завищені, але ще більш тривожним є низькоякісний склад персоналу середнього рівня та, зокрема, відсутність системи цінностей серед багатьох високопосадовців.

Як зазначив Президент України Володимир Зеленський, «Сьогодні ми не маємо права забувати чи нехтувати християнськими цінностями, вони мають панувати як у наших словах, так і в наших вчинках. Без них неможливий рух на шляху до процвітання та бажаного миру».

Нинішня глобальна економічна криза показала, що розрив між матеріальною сферою та моральними принципами може бути дуже глибоким. Однак ця криза є глобальною не тільки в географічному сенсі, а й у змістовому та системному відношенні, оскільки вона не тільки і не стільки економічна, скільки економічно-духовна. Отже, для подолання поточної кризи необхідні не тільки нові економічні механізми, а й нові підходи, які враховують духовні, моральні та інші людські цінності [34, с. 98–100].

Історія показала, що демократія вперше виникла і вкоренилася в країнах з англо-протестантськими традиціями, де цінність чесної гри за правилами є центральною. Колишня прем'єр-міністр Великобританії Маргарет Тетчер у своїй роботі «Мистецтво управління» зазначає, що в епоху демократії управління країною без моральних принципів практично неможливе. Інший видатний колишній прем'єр-міністр Великобританії Тоні Блер у своїх політичних спогадах підкреслював, що Європа має як багато вад, так і прогресивні цінності, сповідує традиції християнства і внаслідок своєї бурхливої історії стоїть на високому рівні сучасної людської цивілізації [35, с. 85–88, 36, 37].

Адам Сміт закінчує «Теорію моральних почуттів» визначенням головної риси дійсно добродесної людини, вважаючи, що це розсудливість, справедливість, доброзичливість та самовладання. Без такої священної поваги до загальних правил неможливо було б розраховувати на чиюсь адекватну поведінку. Ця можливість робить істотною відмінність між моральною і чесною людиною та аморальною та безчесною людиною [38, с. 144].

Під час онлайн-дискусії на Київському безпековому форумі спеціальний представник уряду США в Україні в 2017–2019 роках Курт Волкер зазначив, що Україна має нарешті вирішити проблему впливу олігархів на політику, економіку, судову владу та уряд. «Це багаті впливові люди, і без них ви не зможете запровадити порядок у країні, але також не зможете запровадити порядок в Україні, якщо вони продовжуватимуть контролювати систему, як це роблять зараз. Існує необхідність у чіткому антимонопольному законодавстві, яке б обмежувало те, що може контролюватися окремою особою чи компанією. Повинна існувати сильна система контролю за її впровадженням, щоб гарантувати чесну конкуренцію в країні» [29].

Наразі однією з ключових проблем в Україні є повсюдна корупція, що перешкоджає функціонуванню як окремих фірм, так і бізнесу загалом. Фактично, в українській економіці склалася парадоксальна ситуація, оскільки корупція стала сполучною ланкою між розвитком ринкових відносин в економіці та людьми, які хочуть отримати доступ до ринків.

У своєму інтерв'ю у березні 2020 року перший обраний Президент України Леонід Кравчук, говорячи про проблеми сучасної України, сказав: «Сьогодні українська економіка перебуває у кризі, корупція ще не подолана, країна в боргах, але, незважаючи на труднощі, українська влада в цілому забезпечує управління у важкі для України часи...». Леонід Кравчук також підрахував, що сума грошей, викрадених олігархами за всі роки незалежності України та переведена в офшорні банки та небанківські компанії, зараз перевищує 100 мільярдів доларів [40].

Процесам реформування України на основі європейських цінностей суттєво перешкоджає, підтверджуючи думку Волкера, агресивна меншість псевдопатріотичних груп, що з'явилися в Україні за останні 10–12 років, які в своїй скерованій діяльності намагаються нав'язати нецивілізовані методи вирішення проблем, що викликає неприйняття не тільки в українському суспільстві, але й у багатьох наших західних сусідів. Наразі у трансформації соціально-економічних систем і у суспільному розвитку відбуваються суттєві зміни глобального характеру. На перший план виходить формування загальнолюдських цінностей для досягнення ЦСР. Вирішення проблем бідності, екології, освіти, охорони здоров'я тощо перетворилися в глобальні, тобто перестали належати тільки до країн, що розвиваються, а стали притаманними і розвинутим ринковим демократіям, не кажучи вже про транзитивні економіки, до яких належить і Україна. Для успішного протистояння цим глобальним викликам потрібен комплексний підхід, який поєднує основні аспекти сучасного розвитку – політичні, економічні, соціальні, релігійні тощо. Звичайно, вирішення глобальних проблем має спиратися на ефективну міжнародну співпрацю через наявний інструментарій багатостороннього співробітництва.

Отже, успішне реформування України на європейських засадах значною мірою залежить від формування нового менталітету громадян, ґрунтованому на системі християнських цінностей. Як свого часу в Європі, системи цінностей в Україні, стає одним із головних факторів на шляху наближення не тільки до

цілей сталого розвитку, а і до відповідності нормам членства в НАТО та ЄС. Досягнення або хоча б наближення до ЦСР до 2030 року в світі та в Україні потребує надзвичайних реформаторських зусиль для реалізації такої широкої й універсальної стратегічної програми, в складі якої подолання бідності у всіх формах залишається однією з найбільших проблем, що стоять перед людством. Складність досягнення ЦСР полягає ще і в тому, що реалізація амбітної програми має принести користь не тільки нинішньому поколінню людства, а і майбутнім поколінням на основі принципу відповідності правам та обов'язкам держав за міжнародним правом.

Тому надзвичайно важливо провести радикальні реформи системи державного управління, спрямовані на дерегуляцію економіки та підвищення кваліфікації державних службовців усіх рівнів. Цей схематичний процес повинен супроводжуватися наповненням державних інституцій людьми, які мають високі морально-етичні принципи, що засновані на християнських цінностях. Одночасно процес реформ має стимулювати укорінення християнських цінностей у суспільстві як вакцини проти корупції та популізму.

Серед інших історичних змін Реформація спричинила ментальну революцію, яка стимулювала розвиток ринкової демократії в Європі. Це стало яскравим прикладом того, як демократична трансформація може розпочати інституційні зміни, що привели до глибоких наслідків для економічного та політичного розвитку Європи. Українські вчені тільки нещодавно почали досліджувати та поширювати роль Реформації в еволюції держави, давши поштовх до більш демократичних парламентів, які послужили каталізатором впровадження законів, спрямованих на користь всього суспільства. Отже, творче вивчення спадщини Реформації і те, як вона змінила європейські країни та інші частини світу, є хорошим практичним уроком, яким Україна може скористатися для успішного розвитку на європейському шляху.

3.3 Дослідження сутності та характеристик поведінки суб'єктів ринку праці

Поведінкова економічна теорія, починаючи із середини ХХ ст., стала одним із ключових дослідницьких підходів. Вона включає сукупність теорій, що описують процес прийняття економічних рішень, зокрема, суб'єктами ринку праці (роботодавцями, працівниками, безробітними, непрацюючими, самозайнятими, зайнятими у домашньому господарстві) [41, с. 49]. У сучасних умовах в економічній теорії з'явилися нові аспекти у системності дослідження економічних процесів і явищ, принципів економічної поведінки. Такі особливості зумовлені тим, що наявні поведінкові моделі суб'єктів ринку праці орієнтуються не лише на прагматичні розрахунки та норми раціональної поведінки, а й на психологічні, ментальні, групові характеристики прийняття економічних рішень, які можуть суттєво впливати на результати їх досягнення.

Що стосується основ сучасної теорії поведінкових моделей, то їй передувало декілька етапів формування, представлених ученими різних напрямів

і шкіль економічної думки. Спочатку це були поведінкові моделі індивідів у різних соціальних науках, потім вони виокремилися в економічних дослідженнях неокласичного напрямку та знайшли своє продовження в альтернативних моделях. Це дозволило науковцям поступово розширити уявлення про економічну поведінку окремого індивіда до пояснення поведінки суб'єктів ринкової економіки.

Поведінкові формоутворення такі, як поведінкові моделі суб'єктів ринку праці, існують у багатьох різновидах, що виникають на різних підставах і за різними ознаками і, отже, можливі їх різні типології. Типологізація є певним поглибленням теоретичних аспектів дослідження поведінкових моделей суб'єктів ринку праці. Вона дозволяє розкрити різноманіття типів та видів цих моделей, виокремити загальне та особливе, зрозуміти сутність та можливі форми прояву окремих складових поведінкових моделей, виявити тенденції та закономірності їх еволюції, і, як результат, досягнути такого комплексного, системного розуміння цього явища, що є необхідним для регулювання поведінкових моделей та їх коригування у відповідному напрямі [42].

Типологізація як процес пошуку та визначення типів та видів різних реальностей за тими чи іншими ознаками не тільки виконує теоретичні та практичні функції, але й є об'єктивною метою наукового пізнання. Опис розгорнутих типів, підтипів, видів, різновидів соціально-економічної поведінки та надання їм логічної впорядкованості є складним завданням. Це обумовлено насамперед нерозробленістю відповідного методологічного інструментарію через відсутність загальноприйнятих принципів такої типологізації. В економічній науці наразі відсутня єдина усталена класифікація видів або типів соціально-економічної поведінки, а наявні класифікації здебільшого не мають узагальноючого характеру та не виходять на рівень масових типологій. Саме тому пропонується узагальнення підходів до типологізації поведінкових моделей суб'єктів ринку праці, а також представлено авторське бачення методологічних передумов типологізації поведінкових моделей суб'єктів ринку праці.

Перш ніж навести авторське розуміння типологізації поведінкових моделей суб'єктів ринку праці, проаналізуємо представлені у науковій літературі типології. Вважаємо за необхідне наголосити на продуктивності концептуального підходу М. Вебера [43], в основу якого була покладена побудова та виокремлення типологічних та структурних характеристик економічної дії. Зразок емпіричної типологізації залишив у своїх працях В. Зомбарт, що в процесі дослідження різних історичних моделей господарювання на матеріалі європейської історії не тільки визначив, як господарський дух впливає на зміст та форми економічної поведінки, але й узагальнено описав нескінченне різноманіття видів господарської діяльності індивідів у різні історичні епохи.

Відома концепція підприємництва Й. Шумпетера важлива не тільки з погляду розвитку самої теорії підприємництва, але й з методологічної позиції розмежування мотивів поведінки ключового господарюючого суб'єкта – підприємця, що дозволяє у межах економічної поведінки виокремити її якісно різні типи, спрямовані на виконання різних функцій в економічній системі. З

погляду пошуку підстав для типологізації поведінкових моделей варто звернути увагу на ідею Й. Шумпетера щодо характеру поведінки господарюючого суб'єкта, який не змінює наявну ситуацію, а тільки пристосовується до неї. Фактично, йдеться про адаптивний тип поведінки більшості індивідів [44].

При дослідженні соціально-економічної поведінки Т. Парсонс [45], розвиваючи концепцію дії М. Вебера, наголошував на тому, що дія не відбувається у соціальному, економічному вакуумі, а протікає в певному культурному, комунікативному середовищі. Як і для М. Вебера, дія у Т. Парсонса може бути інструментальною (раціонально мотивованою), експресивною або моральною. Він запропонував типову схему для характеристики поведінки індивіда. Його система дії означає, по-перше, що вона завжди особиста, своєрідна та неповторна, по-друге, що дія завжди відбувається в певному економічному, соціальному та культурному середовищі, а також завжди обумовлена переліком певних факторів.

Важливу роль у розвитку теорії соціально-економічної поведінки відіграв М. Кондратьєв [46, с. 42–45]. Розглядаючи акти поведінки індивіда як його реакції (відповіді) на ті чи інші потреби, дослідник класифікував їх залежно від характеру різних потреб (як безпосередніх мотивів поведінки). Він виокремлював акти, в основу яких покладено телеологічну (за схемою «для того, щоб»), принципovu (за ознакою обов'язку), основну (за типом афекту) та предметну (в силу наслідування) мотивацію. Залежно від ступеня усвідомлення потреб М. Кондратьєв виокремлював свідомі та несвідомі акти. Також він класифікував поведінкові акти за їх функцією: за безпосереднім задоволенням потреб та за створенням умов та засобів задля задоволення цих потреб. За зовнішньою формою актів поведінки вчений виокремлював акти дії (*facere*) та акти утримання від дії, недії (*non-facere*). До *facere* М. Кондратьєв прирівнював як працю (розумову та фізичну), так і розваги. До *non-facere* – акти простого утримання від будь-яких дій (*abstinere*) та акти утримання в усвідомленні завдання та обов'язку терпіння (*pati*). Розглядав він акти людської поведінки і в залежності від спрямованості, конкретних адресатів цих дій.

П. Сорокін також всі вчинки (акти поведінки) індивіда поділяв на дві категорії: «робити щось» та «не робити чогось» [47, с. 52–53, 57–60]. Водночас останнє він поділяв на «утримання» (пасивні акти) та «терпіння» (активна форма). Окрім цього, розуміючи суттєву роль типу особистості у сприйнятті та подальшої рефлексії конкретних соціально-економічних умов його існування, науковець надав класифікацію актів поведінки не за конкретним змістом самого акту, а за характером переживань та психічних процесів, що їх супроводжують. На основі цього критерію П. Сорокін розрізняв дозволено-належні акти (вчинки, що відповідають уявленням про належну поведінку, акти здійснення прав та обов'язків, бажана поведінка), рекомендовані акти (що не суперечать уявленню про дозволено-належну поведінку, але перевищують необхідний мінімум доброї, бажаної поведінки, тобто є добровільними актами, що не містять в собі елементи зобов'язання, а є власною ініціативою індивіда робити кращі вчинки), а також заборонені, недозволені акти (що суперечать уявленням індивіда про належну норму поведінки).

Безумовний інтерес для економічної науки має типологія пристосування, яка розглянута Р. Мертоном [48, с. 85, 90, 95] у контексті поведінки, що відхиляється від приписаних соціокультурними умовами зразків, стосовно сфери економічної діяльності (виробництво, обмін, розподіл та споживання товарів і послуг у суспільстві конкуренції, в якому багатство займає значне місце). Вивчаючи культурні та соціальні джерела поведінки індивідів в такому суспільстві, він виокремив п'ять форм індивідуального пристосування до цілей та інституціоналізованих засобів їх досягнення: конформність (передбачає прийняття культурних цілей та загальноприйнятих засобів їх досягнення та є найбільш поширеною формою пристосування, що забезпечує стабільність та наступність суспільства), інновація (передбачає певні цілі та, виходячи з них, відторгнення, відступлення від інституційних норм, тобто полягає у використанні інституційно заборонених, але часто ефективних засобів досягнення багатства), ритуалізм (відторгнення культурних цілей, що пов'язані з великим грошовим успіхом та збереження, прийняття традиційних засобів соціальної мобільності), ретризм (є більш індивідуальним засобом пристосування; ретристи не визнають цінність успіху та не звертають уваги на встановлені порядки) та заколот (передбачає не тільки відторгнення панівних цілей і засобів їх досягнення, але й заміну їх новими, видозміненими культурними нормами та більш тісною відповідністю між заслугами та винагородою).

Серед сучасних теорій, які заслуговують на увагу, виокремлено теорію Т. Заславської [49, с. 14–19; 50] про трансформаційну поведінку, трансформаційну активність як сукупність соціально-інновативних дій, які є переважно раціональною відповіддю соціальних акторів на зміну умов їх життєдіяльності, що викликані реформами та приводять до змін базисних соціальних практик. Науковець пропонує використовувати два критерії типологізації трансформаційної поведінки: характер функцій поведінки стосовно самих акторів (цілепокладання та мотивація акторів) та характер функцій цієї поведінки стосовно суспільства (спрямованість поведінки). За першим критерієм виділено чотири класи стратегій – стратегії досягнення, адаптаційні, регресивні, руйнівні стратегії, а за другим – три: конструктивні, деструктивні та змішані (неоднозначні) стратегії поведінки.

Що стосується інших підходів до типологізації економічної поведінки, дослідники її розрізняють за певними класифікаційними ознаками, наприклад, за складом суб'єкта – індивідуальна, групова та масова; за типом раціональності – раціональна та ірраціональна; за рівнем освіти та життєвими цілями суб'єктів – прагматична, професійна, байдужа; за можливістю управління – керована та некерована; за горизонтом планування – планована (стратегічна, тактична, оперативна) та стихійна; за конкретною сферою докладання зусиль – трудова, фінансова, кредитна, інвестиційна, монетарна; за фазами циклу відтворення – виробнича, розподілу, обміну та споживання; за характером прояву – детермінована та ініціативна; за відношенням до суспільних норм – нормативна, девіантна та делінквентна; за змістом – нова й архаїчна [51, с. 51].

Узагальнюючи інші представлені у науковій літературі критеріальні підходи до типологізації поведінкових моделей суб'єктів ринку праці,

здійснимо їх систематизацію (рис. 3.1). Типологізацію поведінкових моделей суб'єктів ринку праці проведено:

- за рівнем дослідження – розглядається поведінка суб'єктів на мікро-, мезо- та макрорівнях (тип поведінки індивідів, малих та великих соціальних груп);

- за соціально-історичним устроєм – залежність поведінки від соціально-історичної форми господарської діяльності (ліберально-ринковий, патерналістсько-корпоративний, егалітарно-колективістський тип поведінки);

- за типом раціональності – визначаються ступінь та ознаки раціональності поведінки (інструментально-раціональний та ціннісно-раціональний);

- критерієм інформаційної забезпеченості – розглядається з урахуванням наявності певних інформаційних обмежень (раціональний тип поведінки та з обмеженою раціональністю);

- за характером прагматизму поведінки – виявляється за специфікою та ступенем слідування особистим інтересам (нормативно-егоїстичний, опортуністичний тип поведінки);

- за рівнем креативності – вивчається ставлення до наявного устрою («порядку речей») в суспільстві (інноваційний та традиційний тип поведінки);

- за ступенем ціннісно-нормативної зрілості – визначається, як на поведінку впливає усвідомлення цінностей та нормативів (нормативно-стійкий, нестійкий, маргінальний тип поведінки);

- за ознакою дотримання норм та законів суспільства – розглядається як виконуються сучасні норми різними суб'єктами (легітимний та нелегітимний, легальний та нелегальний (девіантний) тип поведінки);

- за національно-ментальними особливостями – визначаються особливості національних поведінкових моделей (японський, німецький, американський, український тип поведінки);

- за способом реагування суб'єктів на ситуацію напруженості – визначається за способом виживання та досягнення успіху суб'єктами (адаптивний, заповзятливий, протестний, партнерський тип поведінки);

- за суб'єктами, що функціонують на ринку праці – вивчається специфіка рольової поведінки суб'єктів ринку праці (поведінка роботодавців (підприємців, власників), працівників, безробітних, самозайнятих).

Безумовно, цей перелік можливих критеріїв типологізації поведінкових моделей суб'єктів ринку праці може бути доповнений іншими підставами. Якщо орієнтуватися на інституціональні зміни, що відбуваються в Україні, то найбільш важливим критерієм типологізації поведінки є характер сприйняття індивідом суспільної динаміки. На основі цього критерію доцільно виокремити адаптивні, традиційні (орієнтоване на попередні норми, стереотипи та принципи поведінки) та протестні поведінкові моделі. Кожен із запропонованих типів може бути активним та пасивним. Наприклад, в активно-адаптивному типі поведінки можна виокремити такі підтипи: ініціативно-підприємницький, партнерський, добровільний, вимушений тощо. Також може виникати й аномійний тип поведінки, що зумовлений розпадом системи цінностей, протиріччям між цілями, інтересами, потребами та

неможливістю їх реалізації для значної частки населення. Такий тип поведінки може проявлятися у відчуженні індивіда від суспільства, його неспроможності адаптуватися до умов, які змінюються, що неминуче призводить до відчуття апатії, незадоволеності та розчарованості у житті. Тому найбільш актуальними та затребуваними у сучасних умовах є адаптивні поведінкові моделі суб'єктів, що відповідають потребам економічної підсистеми суспільства та відображають поведінку, що орієнтована на зміни навколишнього середовища та пристосування до нього з метою задоволення власних потреб [42].

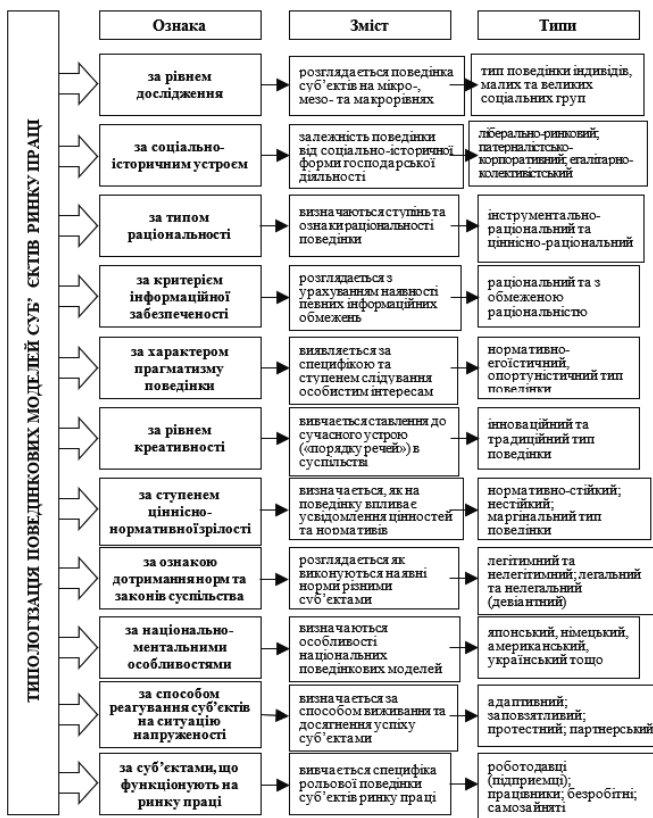


Рис. 3.1 – Критеріальні підходи до типологізації поведінкових моделей суб'єктів ринку праці

Проведений аналіз наявних типологій поведінкових моделей суб'єктів ринку праці дозволяє зробити висновок, що типи поведінки не можуть бути достатньо чітко систематизовані, тобто не існує певних алгоритмів, що можуть бути однаково застосовані та будуть адекватно відображати поведінку суб'єктів в різних часових та просторових проміжках. І зовнішньо суперечливі за своєю сутністю твердження про те, що, з одного боку, в економічній

літературі відсутня усталена та розгорнута типологія економічної поведінки, а, з іншого боку, існує достатньо розгалужений та різноманітний спектр типів поведінки, не тільки суперечать один одному, але й, навпаки, підтверджують взаємодоповнюючі аспекти процесу творчого пошуку типологічних характеристик складного соціально-економічного феномену. Неминуче будуть з'являтися нові типології – і теоретичні, й емпіричні. Певні типології будуть застарівати через свою неспроможність або внаслідок появи нових, більш конструктивних та поглинаючих їх теорій. Але, незважаючи на всі перепони, економічна наука буде наближатися до розуміння істинної структури та найбільш суттєвих типологічних характеристик поведінкових моделей суб'єктів ринку праці. Саме тому наразі правильно вести діалог стосовно основних методологічних підходів до вирішення подібних питань.

Обґрунтування сутності, принципів, напрямів та закономірностей регулювання поведінкових моделей суб'єктів ринку праці в новій економіці вимагає розгляду фундаментальних і прикладних засад трансформаційних перетворень у всіх без винятку підсистемах суспільного життя. Зазначені трансформації варто досліджувати на методологічному, теоретичному та прикладному рівнях.

Актуалізація потреби вивчення поведінкових моделей суб'єктів ринку праці зумовила необхідність виокремлення нового напрямку наукового дослідження, що охоплює розробку концептуальних положень парадигми регулювання поведінкових моделей суб'єктів ринку праці на рівні індивідів, домогосподарств, у корпоративній сфері та у системі інформаційно-аналітичного забезпечення державної політики, заснованої на еволюційній зміні чинників економічного розвитку, ключовим із яких визначено потенціал людини та її поведінку. Концептуальні положення парадигми регулювання поведінкових моделей суб'єктів ринку праці представлені на рис. 3.2.

У рамках запропонованого напрямку пропонується методологічний апарат ідентифікації поведінкових моделей суб'єктів ринку праці, проводиться класифікація та визначається їх сутність, виокремлюються типові риси сучасного суб'єкта ринку праці в новій економіці, що дозволяє розробити напрями регулювання моделей поведінки суб'єктів ринку праці в контексті нової економіки, які сприятимуть переходу від патерналістської державної політики до державної політики «м'якого підштовхування» на основі застосування інструментарію поведінкової економіки [52; 53; 54; 55]. Зазначений напрям наукового дослідження дасть змогу формувати продуктивні моделі поведінки суб'єктів ринку праці та підвищити рівень їх мотивації через забезпечення «суб'єкт-суб'єктних» відносин задля досягнення максимальної соціально-економічної вигоди для суб'єктів ринку праці та суспільного добробуту.

Трансформаційні процеси в суспільстві та на ринку праці, що відбуваються в умовах нової економіки, ставлять перед сучасною економічною наукою завдання щодо розробки та коригування методологічних підходів до їх вивчення. Ринок праці в сучасному суспільстві є рушійною силою економічного розвитку. Саме тому традиційні методи впливу на поведінкові моделі суб'єктів ринку праці необхідно коригувати з урахуванням орієнтирів становлення нової економіки з метою виявлення резервів розвитку та їх активного залучення до відтворювальних процесів.

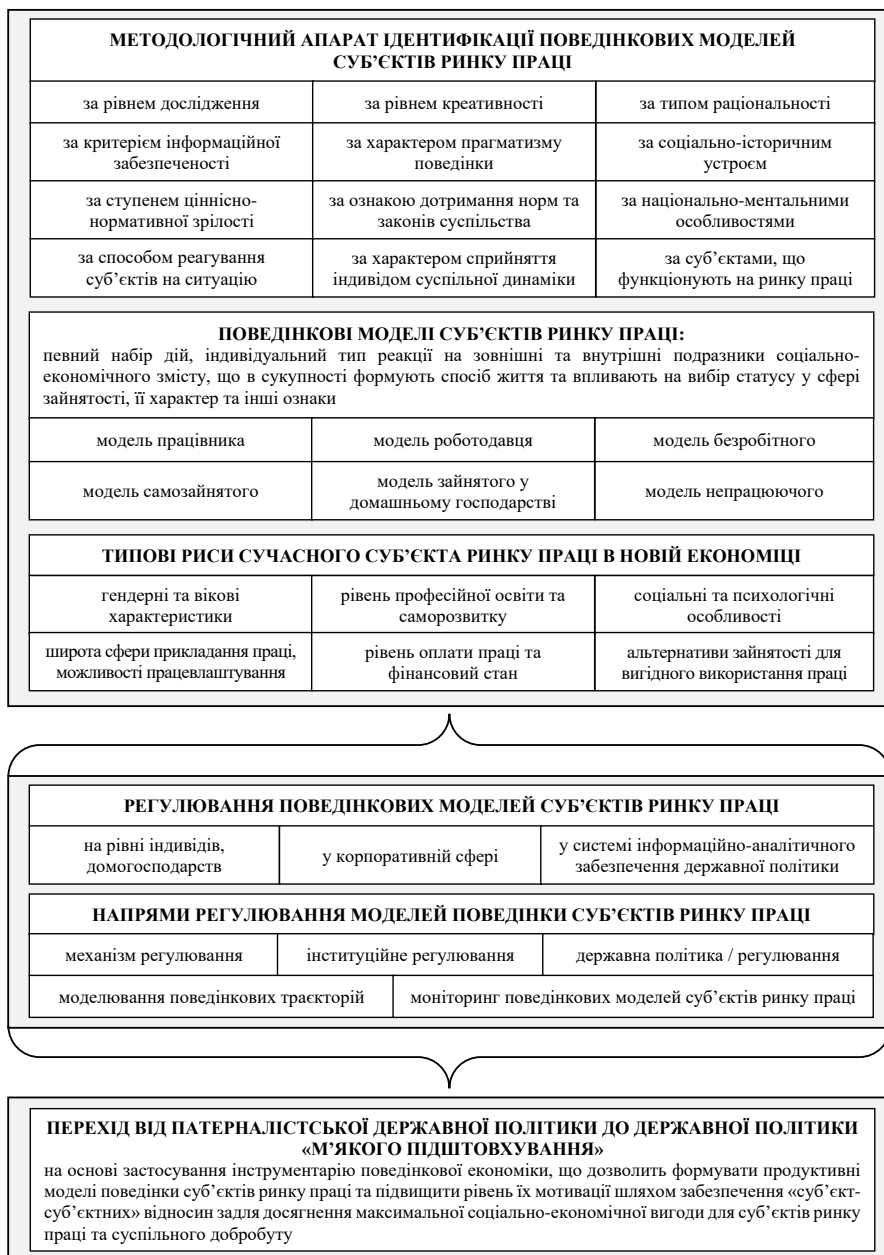


Рис. 3.2 – Концептуальні положення парадигми регулювання поведінкових моделей суб'єктів ринку праці

Формування методологічних основ дослідження поведінкових моделей суб'єктів ринку праці обумовлює необхідність визначення їх сутності та принципів регулювання. На сьогодні вищезазначені поняття та категорії, що розкривають процесуально-динамічні характери змін, які відбуваються в суспільстві, незважаючи на досить широке їх розповсюдження в науковій літературі, не мають однозначного тлумачення та узгодженості, а, отже, потребують ґрунтовного вивчення.

Сучасні зміни, що відбуваються на ринку праці, приводять до трансформації поведінкових моделей його суб'єктів, що виражаються в стратегіях економічної поведінки, і визначають вибір типу зайнятості та конкретного робочого місця кожним суб'єктом на ринку праці. Водночас державна політика зайнятості не завжди враховує відомі поведінкові моделі суб'єктів ринку праці, внаслідок чого виникає дисбаланс, що пов'язаний, з одного боку, з наявністю незатребуваних робочих місць, а з іншого – з високою потребою в роботі.

За таких умов необхідним є дослідження сучасних поведінкових моделей суб'єктів ринку праці, що сприятиме більш ефективному регулюванню процесу зайнятості, створенню умов для оптимального використання трудового потенціалу та ресурсів як з боку держави, так і з боку окремого індивіда.

Насамперед необхідно визначити, що поведінкові моделі суб'єктів ринку праці – це соціально-економічне поле застосування всіх наявних ресурсів, а саме: формальних кваліфікацій, інституційно підтверджених компетенцій, неформально набутого досвіду у вигляді знань, вмінь та навичок, а також їх конверсія у відповідні позиції на ринку праці, що призводить до формально незафіксованого збільшення та примноження знань, вмінь та навичок, а у подальшому – коригування (або зміни) моделі поведінки [56].

У цьому дослідженні *поведінкові моделі суб'єктів ринку праці* визначаються як певний набір дій, індивідуальний тип реакції на зовнішні та внутрішні подразники соціально-економічного змісту, що сукупно формують спосіб життя та впливають на вибір статусу у сфері зайнятості, її характер та інші ознаки (економічна активність / неактивність, повна / часткова зайнятість, підприємець / найманий працівник, інтенсивність економічної активності, вибір сфери та змісту діяльності, вибір певного напрямку освіти тощо).

Трансформація поведінкових моделей суб'єктів ринку праці викликає певні економічні та соціальні наслідки. З одного боку, виникає безліч нових можливостей щодо свідомого професійного самовизначення та становлення особистості з урахуванням її можливостей та кон'юнктури ринку праці, збільшується потенціал для реалізації творчих висококваліфікованих працівників, які підготовлені до ефективного застосування своїх здібностей, досвіду, творчого потенціалу, поширюються інноваційні види та форми зайнятості. З іншого боку, ускладнюється процес адаптації працівників до постійних змін в умовах праці та якості трудового життя працівників, зайнятих у різних сферах економіки, на різних підприємствах та організаціях, посилюються асиметрії в умовах реалізації та використання трудового потенціалу, поширюються нетипові моделі поведінки працівників, які

створюють низку соціальних ризиків як для роботодавців, так і для працівників, що потребує розробки інструментарію його регулювання, вдосконалення нормативно-правової бази щодо регламентації трудових відносин за новими формами зайнятості, створення ефективної системи захисту інтересів усіх учасників соціально-трудова відносин [57].

У сучасних умовах постійних трансформацій, які відбуваються на ринку праці, більш поширеними стають нестандартні форми економічної взаємодії, що мають безпосередній вплив на поведінкові моделі всіх суб'єктів ринку праці. У період економічних змін, до яких значна частина населення була не пристосована, інакшні стратегії економічних взаємодій виявилися повністю неефективними, що призвело до формування нових поведінкових моделей для вирішення питання працевлаштування, для пошуку роботи з урахуванням власних можливостей та кон'юнктури ринку праці або для більш ефективної організації власної справи [58].

Сучасні поведінкові моделі суб'єктів ринку праці визначаються з урахуванням гендерних та вікових характеристик, рівня професійної освіти, можливостей працевлаштування (наявність вакансій на ринку праці), наявності широкої сфери застосування праці, наявності альтернатив у сфері трудової зайнятості для більш вигідного використання праці, наявних можливостей для зайнятості на умовах фрилансу, зіставлення витрат та отриманих результатів праці тощо [56]. За таких умов доцільним є виокремлення базових моделей поведінки суб'єктів ринку праці: модель працівника, модель безробітного, модель роботодавця, модель непрацюючого, модель самозайнятого та модель зайнятого у домашньому господарстві (рис. 3.3).



Рис. 3.3 – Систематизація базових поведінкових моделей суб'єктів ринку праці

Розглянемо більш детально кожен з виокремлених базових поведінкових моделей суб'єктів ринку праці.

Модель поведінки працівника на ринку праці – це пріоритетна, стійка, особистісно значуща життєва спрямованість індивіда, пов'язана з вибором оптимального для нього становища у сфері оплачуваної зайнятості, що формується виходячи з орієнтації на певний дохід при певній величині трудових витрат. Модель працівника характеризується тим, що, за умов наявності у працівників певного джерела доходів, ця категорія суб'єктів ринку праці є більш пасивною при прийнятті рішень про зміну місця роботи з метою покращення умов та рівня оплати праці, а також є менш схильною до прояву нерациональних моделей поведінки [59].

Працівник на ринку праці має кілька передумов для формування певних поведінкових моделей. Визначимо кілька варіантів базових моделей поведінки працівників, виходячи з рівня їх задоволеності своєю роботою (рис. 3.4).

Виходячи з проведеного аналізу, доцільно систематизувати базові поведінкові моделі працівників на ринку праці в умовах повної задоволеності наявною роботою, часткової задоволеності/ незадоволеності наявною роботою, повної незадоволеності наявною роботою.

Зокрема при *повній задоволеності наявною роботою* у працівника не виникає потреби у прояві мобільності та активізації своєї діяльності на ринку праці у напрямі пошуку іншого робочого місця для працевлаштування з більш вигідними умовами та рівнем оплати праці.

Стосовно часткової або повної незадоволеності наявною роботою варто зазначити, що така поведінкова модель виникає у працівника через різні причини (низький рівень оплати праці, неprestижність наявної посади, неповна зайнятість, незадовільні умови праці, матеріальні та нематеріальні мотиви та інтереси працівника тощо), що призводить до формування та використання працівником кількох моделей поведінки, які можуть викликати переміщення працівника на ринку праці (зміна місця роботи, внутрішньофірмові переміщення, вторинна зайнятість, самозайнятість, безробіття тощо).

При *частковій задоволеності/ незадоволеності наявною роботою* працівникові можуть бути притаманні такі базові моделі поведінки на ринку праці:

- працівник не докладатиме зусиль для покращення наявного стану на ринку праці, тому що залежить від економічних або соціальних обставин (така модель поведінки зумовлена тим, що часто працівники не можуть кинути роботу через звички або зневіру у своїх можливостях, щоб знайти більш гідну роботу, що є потужною передумовою збереження надлишкової зайнятості та зниження мобільності потоків на ринку праці);

- працівник збільшує трудову активність, намагаючись привернути до себе увагу керівництва підприємства, щоб мати можливість перейти на більш оплачуване та престижне робоче місце (таку поведінкову модель демонструють соціально-активні індивіди, які задля пошуку найбільш прийнятної місця роботи можуть використовувати не тільки свої трудові навички, а й досвід міжособистісного спілкування; такий тип поведінки використовується за наявності на підприємстві можливості ротації кадрів та не має для працівника додаткових ризиків, тому що за будь-яких обставин він не втрачає своє наявне робоче місце);

- працівник займається пошуком додаткового робочого місця з метою працевлаштування сумісником або неофіційного працевлаштування (така

модель поведінки часто зумовлена тим, що індивід незадоволений рівнем оплати праці або частково зайнятий за основним місцем роботи; реалізується така поведінкова модель при неофіційному працевлаштуванні (перевагою якого є отримання більш високого рівня оплати праці, ніж при офіційному працевлаштуванні, можливості припинення таких відносин у будь-який зручний для працівника момент) або при офіційному працевлаштуванні (головною перевагою є законне працевлаштування, більш високий рівень захищеності працівника та дотримання наявного в країні законодавства при організації робочого процесу)) [56].



Рис. 3.4 – Систематизація базових поведінкових моделей працівників на ринку праці за рівнем задоволеності наявною роботою

При повній незадоволеності наявною роботою працівник демонструє такі базові поведінкові моделі:

– працівник активно займається пошуком нового місця роботи, але при цьому не звільняється, поки не знайде нову роботу, яка його буде влаштовувати, що мінімізує його ризики перейти у статус безробітного та зберігає трудові навички та потенціал працівника (така модель поведінки викликає мобільність працівника на ринку праці та активізує його діяльність з пошуку роботи за допомогою офіційних каналів – служби зайнятості, кадрових агенцій, а також з використанням неформальних зв'язків – через рідних та близьких);

– працівник звільняється з роботи та переходить у статус безробітного (добровільне звільнення з наявної роботи та пошук нової як безробітного за допомогою служби зайнятості), що пов'язано зі значними ризиками та витратами (втрата наявної заробітної плати, відсутність легальних джерел отримання коштів для існування, вірогідність не знайти роботу та перейти до категорії осіб, які перебувають у статусі безробітних тривалий час) та робить зазначену поведінкову модель менш привабливою для працівників;

– працівник неофіційно працевлаштовується, водночас може залишатися у статусі безробітного і далі займатися пошуком більш підходящої роботи (неформальна зайнятість або самозайнятість як модель подолання труднощів на ринку праці). Зазначена поведінкова модель є закономірною реакцією працівника на певні кризові соціально-економічні явища – падіння рівня життя населення, практика тривалих не виплат заробітної плати, поширення практики неформальних відносин між працівником та роботодавцем на ринку праці, яка отримала достатньо широке розповсюдження і двояке трактування – з одного боку, індивід вже має дохід та фактично не є безробітним, з іншого боку – у службі зайнятості він все ще має офіційний статус безробітного;

– працівник відкриває власний бізнес та переходить у статус підприємця з метою отримання більш високих доходів за допомогою концентрації на власних здібностях та можливостях (ця модель поведінки може виникнути за умов довготривалого безробіття, коли індивід втрачає надію на офіційне працевлаштування, переходить у стан економічної неактивності, при цьому він організовує невеличкий бізнес, що є незареєстрованим, але приносить індивіду дохід, та, за умов беззбитковості, може бути узаконений, а особа перейде у статус підприємця). Можливий такий варіант, коли підприємництво буде збитковим і індивід знову перейде до статусу безробітного, саме так активізуючи діяльність з пошуку роботи. Також індивід може з часом знайти роботу, яка його буде задовольняти, і продовжувати й надалі займатися незареєстрованою підприємницькою діяльністю, поєднуючи роботу і ведення власного бізнесу;

– працівник не відчуває взаємозв'язку між зусиллями щодо пошуку нового місця роботи та підвищенням власного добробуту («вивчена безпорадність»). Крім цього, постійне блокування критичної функції свідомості у працівника через перманентну завантаженість, нестачу ресурсів та рутинізовані практики, створюють замкнуте коло подій, що обмежують

його сприйняття оточуючих можливостей, та у подальшому формують особливу субкультуру, яка здатна поширюватися навіть на наступні покоління.

За умов виникнення певних невідповідностей між попитом і пропозицією на ринку праці, між отриманими знаннями, вміннями та навичками індивідів та вимогами роботодавців, що висуваються до професійно-кваліфікаційного рівня працівників, все частіше на ринку праці виникає таке явище, як безробіття. Закцентуємо увагу на тому, що статус безробітного є наслідком некоректно побудованої професійно-освітньої траєкторії [60].

Поведінкові моделі безробітного характеризуються більшим динамізмом, ніж модель працівника. Така тенденція обумовлена тим, що у безробітного немає наявних джерел отримання доходу, тому йому необхідно активізувати свою діяльність у напрямі пошуку роботи для отримання коштів для існування. Зазначена модель ефективно застосовується, коли безробітний не відмовляється від пошуку роботи, а намагається працевлаштуватись або знайти інше джерело доходу. Поведінкові моделі безробітних на ринку праці залежать від значної кількості факторів, які мають прямий або опосередкований вплив на їх формування. Систематизуємо базові моделі поведінки безробітних за ступенем активізації наявних ресурсів для пошуку роботи (рис. 3.5).

Виходячи з проведеного аналізу, слід зазначити, що коли безробітний не відмовляється від пошуку роботи, а намагається працевлаштуватись або знайти інше джерело доходу, то доцільно класифікувати його базові поведінкові моделі на ринку праці за ступенем активізації наявних ресурсів для пошуку роботи на пасивні та активні. Висока вірогідність з пасивної моделі безробітного перейти до моделі непрацюючого, а з активної моделі безробітного – до моделі працівника, самозайнятого або зайнятого у домашньому господарстві, а якщо це буде вигідно, – до моделі роботодавця.

До групи *пасивних моделей* доцільно зарахувати такі типи поведінки безробітних на ринку праці:

– очікування вдалого працевлаштування (таку поведінкову модель демонструють соціально-неактивні індивіди, які не здійснюють суттєвих спроб знайти відповідну роботу, але, якщо з'явиться пропозиція щодо працевлаштування, вони її приймуть), тобто безробітні не здійснюють активних дій задля пошуку найбільш прийняттого місця роботи, а просто чекають, коли їм його запропонують;

– реєстрація у центрі зайнятості, отримання офіційного статусу безробітного та очікування, коли йому знайдуть відповідну роботу (така модель поведінки характеризується тим, що значної активності при пошуку роботи у безробітного не спостерігається, хоча, незважаючи на таку модель поведінки, він бажає знайти прийнятне для себе місце роботи та очікує можливі пропозиції щодо працевлаштування);

– перехід безробітного до категорії економічно неактивного населення (вказана поведінкова модель можлива за умов, коли безробітний певний період часу намагається знайти роботу, але згодом втрачає надію на офіційне працевлаштування та переходить у стан економічної неактивності), але не

можна виключати такої ситуації, коли індивід через деякий проміжок часу може відновити діяльність з активного пошуку роботи, якщо у цьому виникне нагальна потреба або обставини будуть складатися сприятливо [60].

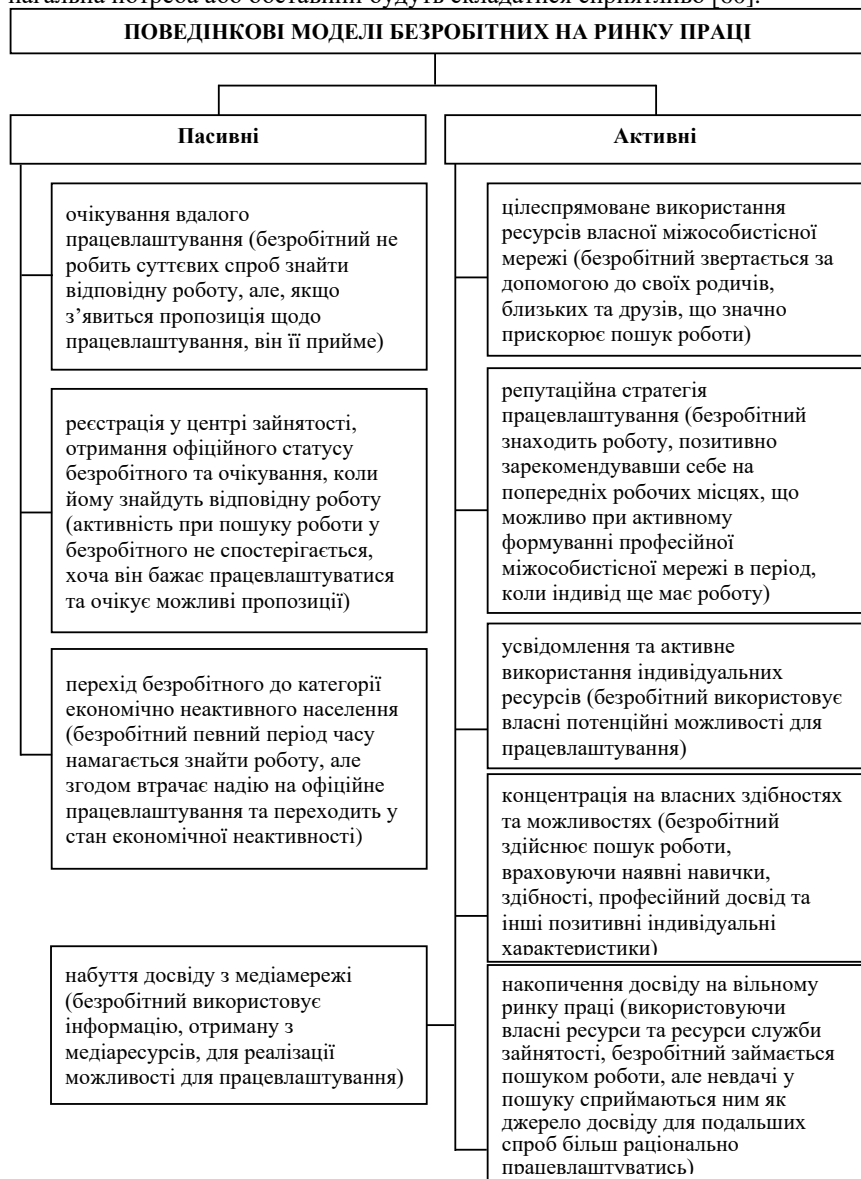


Рис. 3.5 – Систематизація базових поведінкових моделей безробітних на ринку праці за ступенем активізації наявних ресурсів для пошуку роботи

До групи *активних моделей* доцільно зарахувати більш динамічні типи поведінки безробітних на ринку праці, що відображають цілеспрямовану активізацію усіх наявних ресурсів для власного працевлаштування:

– цілеспрямоване використання ресурсів власної міжособистісної мережі (ця модель поведінки зумовлена тим, що безробітний звертається за допомогою до своїх родичів, близьких та друзів, що значно прискорює пошук роботи), але така поведінкова модель не означає, що безробітний відмовляється від реєстрації у центрі зайнятості та отримання офіційного статусу безробітного. Також така модель поведінки може передбачати використання власної міжособистісної мережі задля отримання незначних доходів (наприклад, надання знайомим / родичам послуг по догляді за дитиною, літніми людьми, реалізація власноруч зробленої продукції тощо), що дозволяє підтримувати необхідний рівень життєзабезпечення, поки безробітний не працевлаштується;

– репутаційна стратегія працевлаштування, що є можливою для індивіда за умов активного напрацювання контактів та якісного виконання завдань на попередній роботі, що допоможе йому використати наявні контакти для подальшого працевлаштування (така модель поведінки реалізується тоді, коли безробітний знаходить роботу завдяки тому, що позитивно зарекомендував себе на попередніх робочих місцях, що можливо при активному формуванні професійної міжособистісної мережі в період, коли індивід ще має роботу);

– усвідомлення та активне використання індивідуальних ресурсів, що пов'язане з пошуком унікальних компетенцій, які притаманні конкретному індивіду (безробітному), а також з можливістю їх використовувати з урахуванням власних трудових навичок та набутого досвіду міжособистісного спілкування (ця поведінкова модель є закономірною реакцією безробітного на відсутність у нього необхідних доходів для забезпечення своєї життєдіяльності та заснована на активізації власних потенційних можливостей для працевлаштування);

– концентрація на власних здібностях та можливостях (зазначена поведінкова модель заснована на тому, що безробітний здійснює пошук роботи, враховуючи наявні навички, здібності, професійний досвід та інші позитивні індивідуальні характеристики). Реалізація такого типу поведінки можлива за умов здатності безробітного бачити найбільш прийнятні шляхи вирішення тієї чи іншої проблеми з урахуванням можливостей усвідомлення та побудови алгоритмів власної поведінки для досягнення поставленої мети, тобто здатність бачити безліч сфер застосування своїх навичок, здібностей та професійного досвіду. При реалізації вказаної моделі поведінки безробітний усвідомлює цінність набутих компетенцій та використовує їх як засіб досягнення необхідного результату;

– набуття досвіду з медіамережі, тобто безробітний використовує інформацію, отриману з медіаресурсів (з використанням таких каналів, як супутникове, ефірне та кабельне телебачення та радіо, спеціалізовані та соціальні комп'ютерні мережі, мобільний зв'язок та медіасистеми), для реалізації можливості для працевлаштування, через що безробітний не завжди

робить свій вибір відповідно до можливого оптимального результату, а отже, не завжди обирає тільки те, що може собі дозволити (така модель викликана значним впливом медіаресурсів на поведінку безробітного, що значно підвищує його мобільність на ринку праці та активізує діяльність безробітного з пошуку роботи за допомогою адаптації до своєї моделі поведінки інформації щодо специфічних компетенцій, які необхідні для отримання бажаного робочого місця, навіть коли сам безробітний таких компетенцій не має);

– накопичення досвіду на вільному ринку праці (при реалізації такої моделі поведінки безробітний, використовуючи власні ресурси та ресурси служби зайнятості, займається пошуком роботи, але невдачі у пошуку сприймаються ним як джерело накопичення досвіду для подальших спроб більш раціонально працевлаштуватися). Тобто коли безробітний кілька разів отримує відмови у працевлаштуванні, то він формує певну модель поведінки, використовуючи яку здійснює подальший пошук роботи, розробляє методики та стратегії спілкування з потенційними роботодавцями, а також активно використовує ресурси центрів зайнятості з перепідготовки та здобуття нових спеціальностей. Впровадження такої поведінкової моделі з великою вірогідністю приводить безробітного до працевлаштування на умовах, які будуть для нього найбільш прийнятними, тобто, використовуючи такий раціональний підхід до відмов у працевлаштуванні та власну мобільність, безробітний отримує можливість вибору між кількома потенційними варіантами працевлаштування та обирає для себе найбільш вигідний.

Модель роботодавця – це модель поведінки, при реалізації якої суб'єкт ринку праці намагається найбільш ефективно організувати власне виробництво, обмін та розподіл матеріальних і духовних благ з метою одержання найкращих результатів в обраній сфері діяльності. Тому роботодавець намагається залучити до роботи найбільш кваліфікованих працівників на умовах, які насамперед будуть вигідні йому, а вже потім самому працівникові. Але можлива й інша модель поведінки, коли роботодавець, навпаки, пропонує максимально вигідні умови працевлаштування, на що впливає необхідність підвищення прибутку та рентабельності підприємства, потреба швидко закрити наявні на підприємстві вакансії або бажання отримати конкретного висококваліфікованого спеціаліста. За умов, коли діяльність підприємства побудована неефективно, можлива трансформація моделі роботодавця в інші моделі поведінки на ринку праці [56].

Базові поведінкові моделі роботодавця за ступенем офіційності оформлення трудових відносин з працівником доцільно систематизувати на традиційні, фрилансові, тіньові та комбіновані (рис. 3.6).

За *традиційної моделі* поведінки на ринку праці роботодавець виплачує повну заробітну плату працівникам в умовах офіційного працевлаштування, тобто провадить узаконену діяльність щодо найманих працівників, а також до ведення бізнесу загалом.

За умов *фрилансової моделі* поведінки взаємодія роботодавець–працівник виникає при відсутності офіційно оформлених трудових відносин. Тобто працівники офіційно не працевлаштовані, і роботодавець не має податкових витрат, пов'язаних із виплатою їм зарплати. Відсутність офіційно оформлених

трудовах відносин дозволяє їх припинити без будь-яких наслідків як роботодавцю, так і працівникові.

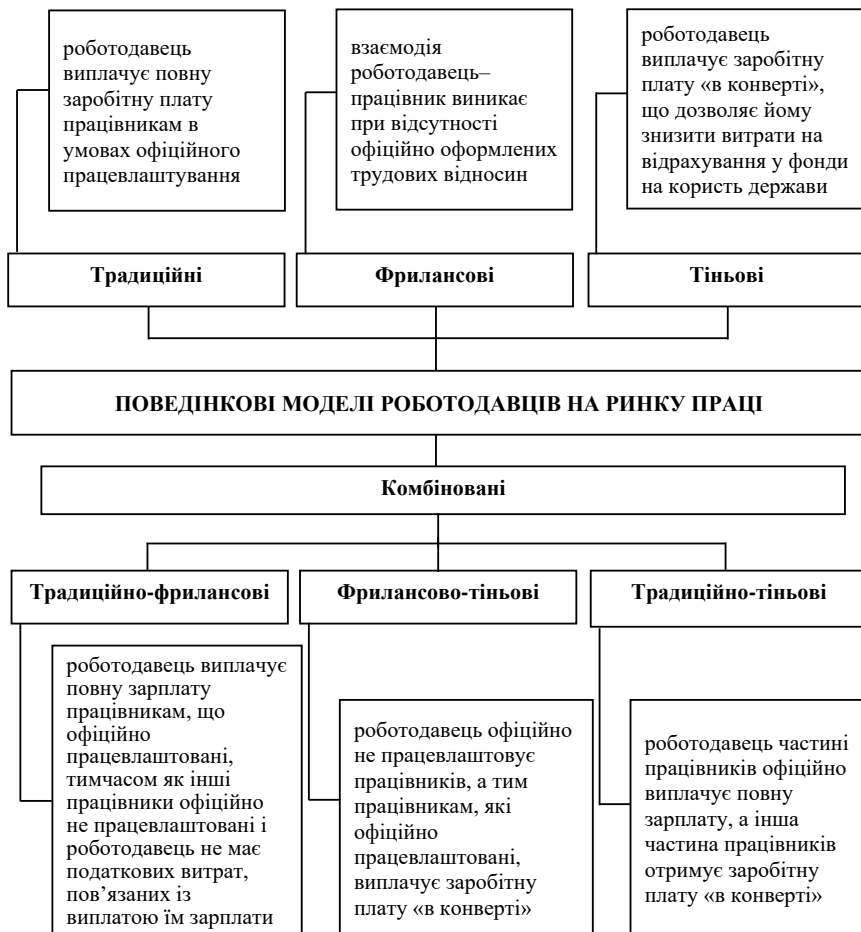


Рис. 3.6 – Систематизація базових поведінкових моделей роботодавців на ринку праці за ступенем офіційності оформлення трудових відносин із працівником

Тіньова модель поведінки роботодавця реалізується в умовах, коли він виплачує працівникові заробітну плату «в конверті», що дозволяє роботодавцю знизити витрати на відрахування у державні фонди, а працівника позбавляє від необхідності платити високий податок на прибуток, але водночас дозволяє працівникові, у зв'язку з офіційним працевлаштуванням, претендувати на низку соціальних пільг.

Комбінована модель поведінки роботодавця на ринку праці можлива при симбіозі вищезазначених моделей. Тобто роботодавець може провадити на

ринку праці *традиційно-фрилансову* (роботодавець виплачує повну заробітну плату частині працівників, що працюють на підприємстві в умовах офіційного працевлаштування, водночас інші працівники офіційно не працевлаштовані і роботодавець не має податкових витрат, пов'язаних із виплатою їм зарплати), *традиційно-тіньову* (частка працівників офіційно отримує повну зарплату, а інша частина працівників отримує заробітну плату «в конверті») або *фрилансово-тіньову* (роботодавець офіційно не працевлаштовує частину працівників, а тим працівникам, які офіційно працевлаштовані, виплачує заробітну плату «в конверті»), що дозволяє роботодавцю знижувати витрати на відрахування у державні фонди) модель поведінки.

Поведінкова модель непрацюючого реалізується при особистому бажанні суб'єкта ринку праці не працевлаштовуватися, тобто за умови добровільної відмови від статусу «зайнятого». Така модель поведінки можлива за умов, коли індивід певний період часу намагається знайти роботу, але згодом втрачає надію на офіційне працевлаштування та переходить у статус «непрацюючого». Незважаючи на це, не можна виключати такої ситуації, коли індивід через деякий проміжок часу може відновити діяльність із пошуку роботи та перейти до моделі працівника, безробітного, роботодавця, самозайнятого або зайнятого у домашньому господарстві.

Поведінкова модель самозайнятого наявна, коли суб'єкт ринку праці займається просуванням власної справи. Самозайнятість є однією із форм зайнятості, яка характеризується самостійною організацією особистої трудової діяльності, самостійним розпорядженням вигодами, що можуть бути отримані від цієї діяльності та несенням усіх пов'язаних із її реалізацією ризиків. Така модель має двояке трактування, адже, з одного боку, такий індивід не є безробітним, тому що визначив сферу своєї реалізації і має власне джерело доходу, а, з іншого боку, за звітами служби зайнятості він може офіційно вважатися безробітним. Така модель поведінки також може трансформуватися в інші базові моделі поведінки, що притаманні сучасним суб'єктам ринку праці. Наприклад, при вигідній пропозиції працевлаштування суб'єкт обирає модель працівника, а при подальшому ефективному веденні підприємницької діяльності – модель роботодавця [58].

Модель зайнятого у домашньому господарстві – це така базова модель поведінки суб'єкта ринку праці, якій притаманна ринкова зайнятість у домашньому господарстві (це може бути власне / сімейне підприємство, зайняті в особистому підсобному сільському господарстві, безоплатно працюючі члени домашнього господарства), що може інтерпретуватися як реалізація товарів і послуг, вироблених у домашньому господарстві для реалізації на ринку. Така модель поведінки за умов вдалого або невдалого ведення домашнього господарства також може швидко трансформуватися та перейти від зазначеної моделі поведінки на ринку праці до іншої, яка буде більш прийнятною для суб'єкта за певних умов та обставин.

Отже, відомі базові поведінкові моделі суб'єктів ринку праці перебувають у безперервній трансформації, тобто можуть швидко змінювати свою поведінку та переходити від однієї моделі поведінки на ринку праці до іншої (рис. 3.7).

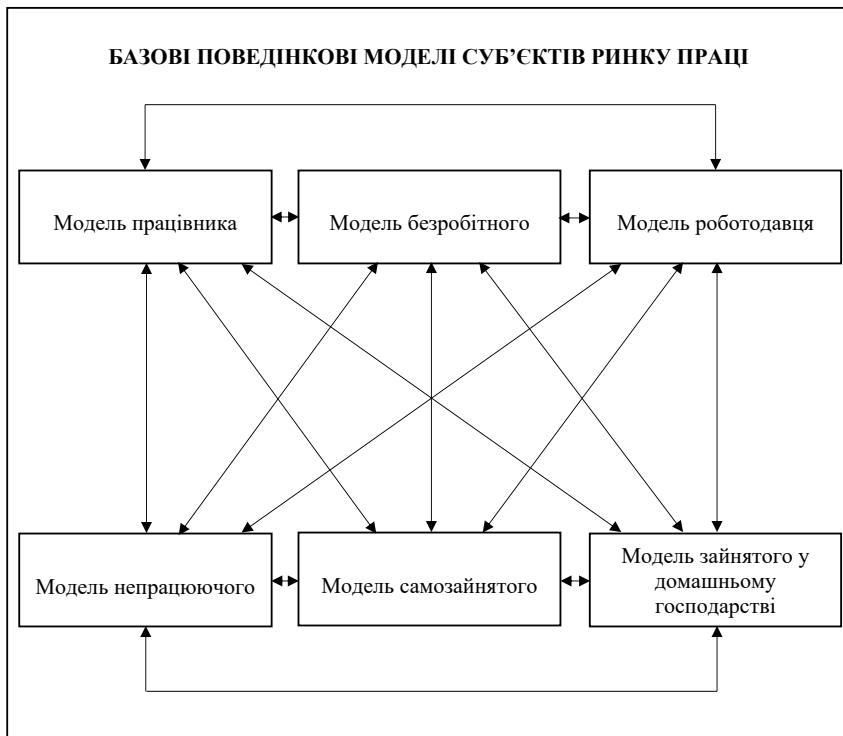


Рис. 3.7 – Базові поведінкові моделі суб'єктів ринку праці та можливості їх трансформації

Таким чином, встановлено, що найбільш поширеними сучасними базовими поведінковими моделями суб'єктів ринку праці є модель працівника, модель безробітного, модель роботодавця, модель непрацюючого, модель самозайнятого та модель зайнятого у домашньому господарстві, які, за умов виникнення нових можливостей для суб'єктів на ринку праці, здатні дуже швидко трансформуватись з однієї моделі поведінки в іншу, що сприятиме найбільш оптимальному використанню наявного у суб'єкта потенціалу та ресурсів. Від правильно обраних моделей поведінки всіх суб'єктів ринку праці залежить ефективність їх співпраці, а також ті вигоди на ринку праці, які отримає кожен з них. Отже, проведене дослідження дає змогу визначити можливі поведінкові моделі суб'єктів ринку праці в сучасних умовах, що при більш глибокому вивченні дозволить забезпечити кожному з них не тільки вигоди економічного й організаційного характеру, а й сприятиме ефективності їх взаємодії, а також дозволить прогнозувати та коригувати поведінку суб'єктів на ринку праці.

Факторно-ситуативне середовище формування базових поведінкових моделей суб'єктів ринку праці

У сучасних умовах поведінкові моделі суб'єктів ринку праці постійно змінюються під впливом різноманітних чинників. Але головним принципом поведінки залишається її раціональність, що означає досягнення основної мети суб'єктів ринку праці – підвищення їх можливостей у раціональному використанні ресурсів в умовах зростання потреб і обмежених можливостей. Тому важливим завданням і принципом формування та реалізації базових поведінкових моделей є оптимальне поєднання наявних ресурсів для більш повного задоволення потреб усіх суб'єктів ринку праці. Сьогодні в умовах стрімкого розвитку нової економіки перед суб'єктами ринку праці постають нові виклики, що потребують швидкого реагування на них, а також постійного коригування їх поведінкових моделей [61].

Поведінка суб'єктів ринку праці зумовлена низкою внутрішніх і зовнішніх детермінант (чинників), які прямо (безпосередньо) чи опосередковано визначають як саму поведінку, так і її можливі наслідки. Їх можна узагальнити та розподілити на такі групи (рис. 3.8):



Рис. 3.8 – Систематизація чинників, що впливають на поведінкові моделі суб'єктів ринку праці

– політико-правові: політична стабільність, законодавча і нормативно-правова база функціонування суб'єктів ринку праці; кримінальна ситуація; правосвідомість споживача; рівень довіри до влади та стабільність у країні, що дає змогу ефективного ведення бізнесу;

– демографічні: вплив статевовікових, подружніх та інших особливостей (структура родини, показники здоров'я, показники народжуваності, смертності, середньої тривалості життя, показники руху та мобільності населення тощо) суб'єктів ринку праці на їх поведінкові моделі;

– соціальні: соціалізація особистості; соціальні мережі; рекомендації колег, друзів, близьких родичів; приналежність до того чи іншого соціального класу; якісні параметри (компетенції, відповідальність тощо); параметри володіння цінностями (матеріальними, професійними (досвід), соціально-культурними тощо); показники ринку праці; інвестиції в людський капітал; рівень соціальної напруженості; рівень міграції тощо;

– культурно-етичні: показники етичних, культурних і національних характеристик регіону; субкультурні традиції та установки; вплив менталітету, моралі, ідеології; ціннісні орієнтації; ступінь толерантності, релігійні погляди тощо;

– науково-технічні: рівень технічного і технологічного розвитку; ступінь впровадження нових технологій; підвищення ефективності системи державної підтримки наукових досліджень та технологічних інновацій; забезпечення умов проведення наукових досліджень та запровадження технологічних інновацій; формування попиту на працівників певної кваліфікації, потреба у додатковій робочій силі тощо;

– територіальні (географічно-кліматичні та екологічні): природно-кліматичні умови; природно-ресурсний потенціал; соціальна інфраструктура; транспортна доступність; показники комфортності навколишнього середовища; рівень забруднення навколишнього середовища тощо;

– інституційні: система інститутів, каналів, способів та засобів комунікації, що забезпечують організованість взаємодії індивідів та їх груп; інституційні утворення формального та неформального характеру, які формують правила та моделі поведінки, забезпечують функціонування механізмів інфорсменту щодо їх дотримання тощо;

– освітні: рівень освіченості; можливість та умови отримання освіти; пріоритетність окремих спеціальностей у структурі підготовки фахівців; забезпечення перепідготовки, підвищення кваліфікації, кар'єрного зростання; швидкість реагування економіки та системи освіти на появу нових професій; можливість самореалізації, самовдосконалення; зміна поглядів до освітньої та виховної функції навчальних закладів; поліпшення якості освіти шляхом запровадження дистанційних форм навчання; поширення розвитку безперервного навчання та накопичення нових знань тощо;

– когнітивні: попередній досвід; тип особистості; мотивація до якогось поведінкового аспекту; склад характеру; переконання; наявність уподобань та обмежень; раціональність / ірраціональність поведінки; інформаційна забезпеченість; схильність до ризику тощо;

– економічні: показники економічного розвитку країни; темп інфляції; фаза економічного циклу; рівень зайнятості; показники рівня і якості життя населення; показники рівня і структури доходів населення; структура споживання домогосподарств; обсяги і структура пропозиції товарів та послуг; довіра до фінансових установ; рівень фінансової освіченості; фіскальна та бюджетна політика держави; гарантії (держави або установи); життєвий цикл домогосподарства тощо [62, с. 283].

Проведене дослідження вказує на необхідність системного вивчення великої різноманітності внутрішніх та зовнішніх чинників, що впливають на поведінкові моделі суб'єктів ринку праці. Встановлено, що у структурі чинників зовнішнього впливу важливо виділити ті, які належать до безпосереднього оточення суб'єктів ринку праці та змушують їх приймати рішення, орієнтуючись на механізми дії ринкових економічних законів (принципи раціональної поведінки, раціональних очікувань, поведінки в умовах невизначеності та ризику). Рішення суб'єктів ринку праці значною мірою обмежені інституціональними рамками, тому саме господарське законодавство, нормативні акти, сукупність визначених прав щодо володіння, використання, управління, розпорядження ресурсами суб'єктів ринку праці дозволяють формувати принципи їх поведінки.

Отже, у сучасних умовах розвитку економіки вкрай необхідним є визначення базових моделей, які здатні описати та пояснити закономірності поведінки індивідів. Кожна наукова галузь, виходячи з накопичених теоретичних і практичних знань, пропонує своє бачення таких моделей. Питання класифікації та універсалізації поведінкових моделей індивідів набуває все більш важливого значення і в економічній науці. Ключове місце в економічних дослідженнях відводиться «людині економічній», що зустрічається в багатьох економічних теоріях та визначається як характеристика раціонального економічного актора, поведінкові моделі якого насамперед спрямовані на отримання вигоди та дотримання своїх інтересів. За таких умов особливої уваги потребує дослідження, визначення та систематизація економічних інтересів основних суб'єктів ринку праці, а також виокремлення економічних індикаторів трансформації їх поведінкових моделей.

У різних напрямках економічної науки, включно з теорією людського капіталу, склалися доволі різноманітні концептуальні уявлення про індивідів та їх поведінку [63; 64; 65; 66]. У неокласичній теорії традиційно індивід розглядався як особа незалежна (володіє досить високою свободою вибору), егоїстична (переслідує переважно особисті інтереси), максимізуюча (що прагне до збільшення корисності своїх дій). Безумовно, неокласики розуміли обмеженість такого розуміння реальної поведінки людей.

Наприклад, ще А. Маршалл відзначав, що «велику частину тих дій, які продиктовані почуттям обов'язку та любов'ю до ближнього, неможливо систематизувати, звести до закономірності та кількісно виміряти. Саме з цієї причини, а не через те, що вони не ґрунтуються на корисливості, не можна включити їх у сферу досліджень економічної науки» [67].

Майже через століття Г. Беккер у своїй нобелівській лекції також був змушений пояснювати, що неокласична модель людини «це – метод аналізу, а не передумова мотивів поведінки» [63; 68; 69]. Саме його опис суті цього методу є найбільш точним: «Відповідно до цього підходу люди максимізують те, що вони сприймають як багатство, незалежно від того, егоїсти вони або альтруїсти, садисти або мазохісти. Їхні вчинки продумані та погоджені в часі. Так, вони намагаються якомога точніше передбачити невідомі наслідки своїх дій. Коріння їх передбачливості, однак, може лежати в минулому... Свобода дій індивіда обмежується його доходом, часом, недосконалістю пам'яті та обчислювальних здібностей та іншими обмеженими ресурсами, а також можливостями, які надає йому економіка. Широта цих можливостей визначається діями інших індивідів та їх організацій» [63; 69].

Виходячи з вищезазначеного, не можна стверджувати, що поведінковій моделі суб'єктів ринку праці враховують лише їхні економічні інтереси, але в цьому дослідженні більш детально зупинимось саме на них.

Термін *homo economicus* («людина економічна») вперше був запропонований Дж. Ст. Міллем в XIX т., який під цим терміном розумів економічного актора, що обирає таку модель поведінки, яка дозволяє отримати найбільшу кількість вигоди, зручностей та предметів розкоші з найменшими витратами праці та фізичних зусиль. Незважаючи на те, що модель *homo economicus* критикується в науковій літературі, ідея про те, що економічні актори діють, виходячи зі своїх егоїстичних інтересів, є основою багатьох економічних теорій [70].

На думку більшості вчених, основними характеристиками економічної людини можна назвати такі: має обмежені ресурси для задоволення своїх потреб, отже, людина економічна змушена робити вибір; переваги людини економічної стійкі та несуперечливі, тимчасом як обмеження можуть зазнавати змін; людина економічна здатна оцінювати доступні альтернативи з погляду їх відповідності її уподобанням; коли людина економічна робить вибір, то враховує свої власні інтереси, а не інтереси оточення; при прийнятті рішення володіє обмеженою інформацією; вибір людини економічної завжди раціональний в тому сенсі, що в результаті веде до максимізації її цільової функції [63; 69; 71; 72].

На основі виокремлення наявних тенденцій в сучасній економіці доцільно дослідити та визначити економічні інтереси основних суб'єктів ринку праці з метою їх систематизації. Економічні інтереси в системі економічних теорій розглядаються як категорія, за допомогою якої відображаються реальні причини і найбільш глибокі мотиви економічної діяльності суб'єктів господарювання та економічної поведінки людей. Через механізм реалізації економічних відносин виражаються відносини між суб'єктами економічної діяльності щодо виробництва, розподілу, обміну та споживання обмежених матеріальних, трудових і фінансових ресурсів [73].

Економічні інтереси можна диференціювати як за рівнями управління (макрорівень, регіональний, мікрорівень або рівень окремого індивіда), а також за основними суб'єктами або учасниками відповідних відносин.

Реалізація економічних інтересів суб'єктів економічної діяльності можлива лише через узгодження взаємодії різних суб'єктів господарювання.

Економічні інтереси учасників господарської діяльності часто мають різну спрямованість. Основними носіями економічних інтересів обрані держава, роботодавці і працівники. Найманый працівник – особистість, яка підписала трудовий договір із роботодавцем (підприємством, організацією чи державою). Роботодавець – це особа, що наймає працівника для виконання певного обсягу робіт. Роботодавець може бути власником засобів виробництва або його представником. Держава виступає як законодавець, роботодавець, захисник прав населення та організацій. Взаємозв'язки між основними суб'єктами ринку праці виникають на різних рівнях: працівник-роботодавець; роботодавець-держава; працівник-держава [73; 74; 75].

Економічні інтереси основних суб'єктів ринку праці згруповано у спільні інтереси для всіх суб'єктів та специфічні для кожного суб'єкта інтереси (рис. 3.9). Раціональна поведінкова модель з погляду працівника означає отримання трудового доходу більшого, ніж мінімальний необхідний для відтворення ресурсів праці; покращення умов праці; збереження зайнятості; забезпечення професійного росту. Раціональна поведінкова модель з погляду роботодавця означає отримання прибутку від підприємницької діяльності; підвищення конкурентоспроможності підприємства шляхом інтенсифікації праці, максимізації прибутків; обмеження можливостей банкрутства. Поведінкова модель для держави реалізується через забезпечення стійкого економічного зростання; підвищення конкурентоспроможності національної економіки; підвищення рівня життя населення; збереження робочих місць та створення нових. Необхідно зазначити, що іноді за змістом економічні інтереси всіх трьох суб'єктів господарювання можуть збігатися, водночас оцінюються вони різними індикаторами [53].

Раціональна поведінкова модель для всіх основних суб'єктів ринку праці означає співучасть виробничого персоналу в управлінні, власності та фінансовій діяльності підприємств; накопичення людського капіталу; стійке зростання в довгостроковій перспективі; досягнення високої якості життя; досягнення соціальної стабільності в суспільстві; ефективність праці і суспільного відтворення; забезпечення безпеки праці; дотримання соціальних стандартів; людський і соціальний розвиток. Слід зазначити, що в сучасних умовах відомі поведінкові моделі для працівника не є раціональними, бо рівень доходів, які він отримує за свою роботу, є недостатнім для забезпечення необхідного життєвого рівня та розвитку людського і соціального капіталу. Для роботодавців такі поведінкові моделі є раціональними, бо при відносно низьких витратах на оплату праці він отримує високу результативність та продуктивність праці. Для держави наявна поведінкова модель є нерациональною, бо в сучасних умовах зростає рівень безробіття, не забезпечуються оптимальні умови праці і життєдіяльності населення.



Рис. 3.9 – Економічні інтереси основних суб'єктів ринку праці

Досліджуючи пріоритети в наявних поведінкових моделях, доцільно диференціювати напрями та економічні індикатори трансформації поведінкових моделей суб'єктів ринку праці (державу, роботодавців, працівників) (рис. 3.10). Запропонована схема складається з таких блоків: суб'єкти ринку праці; економічні інтереси кожного з суб'єктів; напрями, через

які реалізуються визначені економічні інтереси суб'єктів; індикатори, що дозволяють оцінити, наскільки ефективно функціонують виявлені напрями. Запропонована систематизація є основою для прогнозування відхилень від раціональної моделі поведінки, визначення можливих результатів такої поведінки, оцінки рівня її стійкості та ймовірності трансформації в майбутньому, що надає можливості здійснювати вплив на наявні поведінкові моделі суб'єктів ринку праці, а також коригувати їх з метою поширення оптимальних моделей поведінки [73].

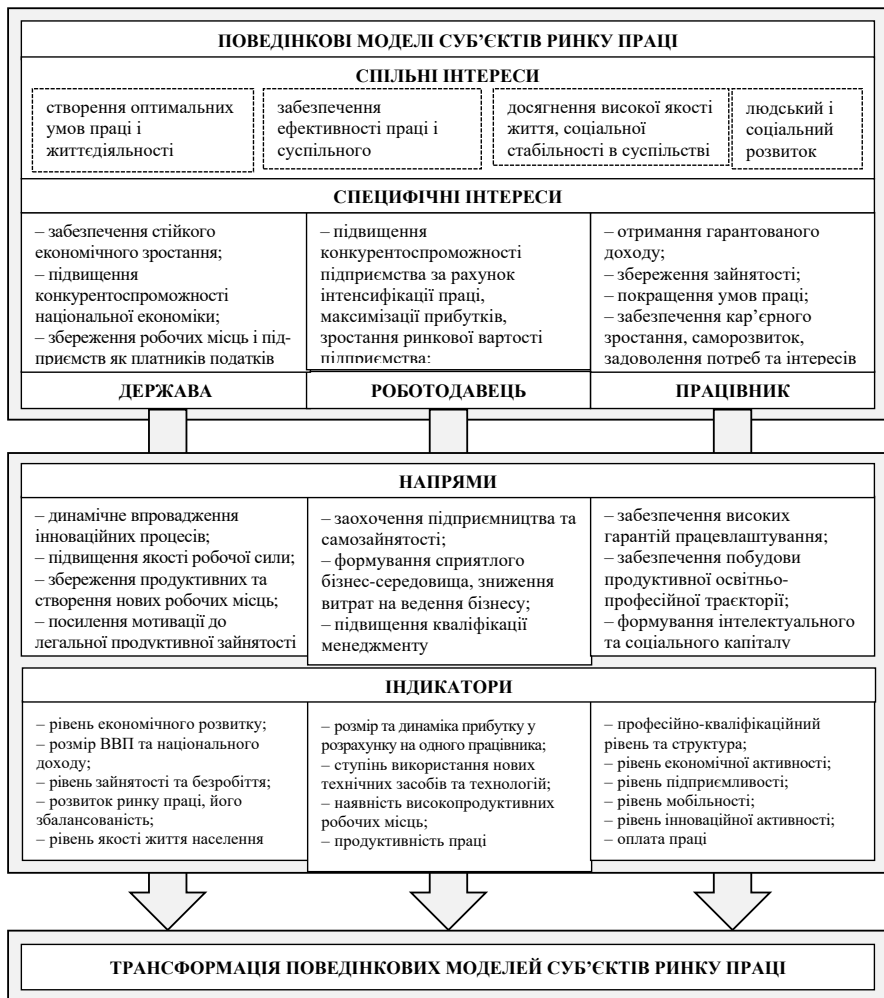


Рис. 3.10 – Економічні індикатори трансформації поведінкових моделей суб'єктів ринку праці

Індикаторами трансформації поведінкових моделей держави є: рівень економічного розвитку; розмір ВВП та національного доходу; рівень зайнятості та безробіття; збалансованість ринку праці; рівень якості життя населення тощо.

Індикаторами трансформації поведінкових моделей роботодавців є: розмір та динаміка прибутку у розрахунку на одного працівника; ступінь використання нових технічних засобів та технологій; наявність високопродуктивних робочих місць; продуктивність праці тощо.

Індикаторами трансформації поведінкових моделей працівників є: професійно-кваліфікаційний рівень та структура; рівень економічної активності; рівень підприємливості; рівень мобільності; рівень інноваційної активності; оплата праці тощо.

Тобто у сучасних умовах для працівників при здійсненні вибору типу поведінки пріоритетним є орієнтація на отримання високих доходів (заробітна плата), покращення умов праці, забезпечення професійного росту, свободу вибору професії, місця роботи; для підприємства – отримання високих доходів (прибуток), підвищення конкурентоспроможності підприємства завдяки інтенсифікації праці; для держави – сприяння стійкому економічному зростанню, підвищення конкурентоспроможності національної економіки, забезпечення високого життєвого рівня населення, збереження робочих місць та створення нових [73].

Отже, проведене дослідження вказує на про необхідність системного вивчення великої різноманітності внутрішніх та зовнішніх чинників, що впливають на поведінкові моделі суб'єктів ринку праці. Встановлено, що у структурі чинників зовнішнього впливу важливо виділити ті, які належать до безпосереднього оточення суб'єктів ринку праці та змушують їх приймати рішення, орієнтуючись на механізми дії ринкових економічних законів (принципи раціональної поведінки, раціональних очікувань, поведінки в умовах невизначеності та ризику). Рішення суб'єктів ринку праці значною мірою обмежені інституціональними рамками, тому саме господарське законодавство, нормативні акти, сукупність визначених прав щодо володіння, використання, управління, розпорядження ресурсами суб'єктів ринку праці дозволяють формувати принципи їх поведінки.

Під час дослідження зроблено висновок, що не завжди поведінковим моделям суб'єктів ринку праці притаманна раціональність. Тобто поведінкова модель «людини економічної» найкраще підходить для опису систематично раціональної частини людської поведінки. Але наразі в економіці спостерігається поступова трансформація поведінкових моделей під впливом не тільки економічних індикаторів, а й інтуїтивних суджень, когнітивних викривлень, асиметрії інформаційних потоків, дій інших індивідів тощо. Зазначені фактори призводять до відхилення від раціональної моделі поведінки, а тому поведінкові моделі суб'єктів ринку праці в таких умовах все частіше характеризуються ірраціональністю.

На сучасному етапі розвитку економіки стає очевидним, що наявна концепція реалізації економічного вибору суб'єктів ринку праці не може бути

вписана тільки в положення теорії раціонального вибору. Парадигма економічної поведінки суб'єктів ринку праці будується на припущеннях, що визначають ірраціональну компоненту процесу прийняття рішень. Водночас методологія поведінкової економіки є конструктивною та дозволяє визначити, осмислити та систематизувати когнітивні упередження, тобто виокремити такі особливості мотиваційного комплексу суб'єктів ринку праці, які впливають на стратегії індивідуальної економічної поведінки, а також можуть пояснювати мотиви поведінки суб'єктів в рамках економічних взаємин. Також на основі аналізу когнітивних упереджень можливий пошук інструментів згладжування ірраціональних ефектів економічної поведінки суб'єктів ринку праці в різних сферах їхньої діяльності. За таких умов систематизація сучасних когнітивних упереджень та визначення їх впливу на поведінкові моделі суб'єктів ринку праці є актуальною та потребує подальших наукових досліджень.

У сучасних умовах під впливом процесів глобалізації та інтеграції відбуваються зміни у різних сферах суспільного життя, що зумовлюють трансформацію і в поведінці основних суб'єктів ринку праці (роботодавців, працівників, безробітних, непрацюючих, самозайнятих, зайнятих у домашньому господарстві). Подібні економічні зміни задають інші параметри економічних відносин, які ускладнюють процес прийняття рішень, провокуючи зміну базових критеріїв і модифікацію мотиваційного комплексу суб'єктів ринку праці. Через це в сучасній економічній системі суб'єкт ринку праці перестає бути повним раціоналізатором власних рішень, оскільки до критерію раціональності додаються інші параметри вибору, які стають пріоритетними для суб'єкта. Тому економічний вибір суб'єктів ринку праці стає менш передбачуваним, що вимагає від економічної науки осмислення альтернативних детермінант, здатних вплинути на процес прийняття рішень у контексті реальної, а не абстрактної моделі поведінки [92].

Поведінкова економіка – це сфера наукового знання, що вивчає процес прийняття рішення економічним агентом, вплив економічних рішень на економічну систему та її елементи і взаємодія агентів в економічній системі [53; 76; 77]. Однією з основних проблем поведінкової економіки є прогнозування поведінки економічних агентів. Для формування точного прогнозу, наскільки це можливо, враховуючи складність і багатогранність людської психіки, необхідно враховувати як мотиви поведінки індивіда, так і супутні фактори. Розрізняють афективні, вольові та когнітивні супутні фактори економічної поведінки. Афективним фактором поведінки є емоційна складова. Вольові фактори поведінки – це економічні мотиви. Когнітивні чинники визначають суб'єктивне сприйняття, що забарвлене індивідуальними пізнавальними особливостями. Когнітивні упередження при прийнятті рішень часто не сприяють, а іноді навіть суперечать цілям індивіда. Ухваленню рішення індивідом передують сприйняття, осмислення ситуації та себе в ній. Когнітивні упередження можуть з'являтися на будь-якому з цих етапів.

Дослідження в галузі поведінкової економіки характеризуються її міждисциплінарністю. Основним методом економіки і, зокрема, економічної теорії є економіко-математичне моделювання. Цей метод прийшов із

математичної економіки у вигляді імітаційного моделювання, яке являє собою побудову моделі або моделей, що імітують об'єкт. Такі моделі повністю відповідають потребам дослідження поведінки економічних агентів в умовах класичної теорії раціональності. Однак із втратою актуальності теорії повної раціональності виникає розуміння, що методологія економічної науки не цілком справляється з прогнозуванням поведінки економічних агентів в умовах раціональності. Необхідно враховувати психологічні особливості та когнітивні упередження при прийнятті агентом рішення. «Сучасна економічна наука прагне подолати спрощену схему „економічної людини”. І в цьому їй допомагає економічна психологія» [77; 78; 79; 93].

Саме поведінкова економічна теорія спрямована на осмислення ірраціональних феноменів ринкової поведінки. Поведінкова теорія розглядає суб'єктів ринку праці як індивідів з власними інтересами та особливостями індивідуального сприйняття зовнішнього і внутрішнього середовища функціонування, тому результат вибору моделі поведінки безпосередньо залежить від когнітивно-психологічних особливостей суб'єктів, що приймають рішення.

Згідно з основними теоріями поведінкової економіки реалізація вибору моделі поведінки суб'єктами ринку праці характеризується: неоднорідністю та нестабільністю особистих переваг; асиметричністю інформації; прийняттям факту ірраціонального в економічній поведінці суб'єкта.

Слід закцентувати увагу на тому факті, що з огляду на вплив поведінкових особливостей мотиваційний комплекс суб'єкта складається з більшої кількості детермінант, які різною мірою та формою впливають на вибір моделі поведінки суб'єкта ринку праці, обумовлюючи його мінливість в часі та просторі через специфіку системи індивідуального когнітивного сприйняття інформації, що призводить до суб'єктивної інтерпретації об'єктивних ринкових процесів та прояву когнітивних упереджень [80; 81; 89].

Важливу роль при виборі поведінкової моделі відіграє також асиметричність доступної інформації. Кожен суб'єкт ринку праці має індивідуальні знання, які потрібні для прийняття рішень, а інформація надходить і обробляється несиметрично [82; 83; 84; 93]. Саме тому виникає інформаційна асиметрія, детермінантами якої є не тільки особливості сприйняття інформації, а й властивості психіки індивіда, що призводять до спотворень в її інтерпретації внаслідок формування певних індивідуальних алгоритмів вибору.

Також поведінкова теорія вказує на наявність обмеженої раціональності. У своїх експериментальних дослідженнях Д. Канеман, А. Тверські показали, що коли суб'єкт стикається з невизначеною ситуацією, він не займається ретельною оцінкою інформації або обчисленням ймовірностей. Його рішення залежить від емоцій, прийняття або неприйняття інститутів, інстинктивних стимулів [79; 82; 84; 85; 86; 87].

У рамках передумов становлення нової економіки стає очевидним, що суб'єкт ринку праці не є повним раціоналізатором своїх рішень, на відміну від традиційної доктрини, йому притаманна ірраціональна економічна поведінка. Отже, поведінкова доктрина конструктивна в тому, що дозволяє осмислити, як

особливості людської когнітивно-психологічної системи впливають на вибір моделі поведінки в реальному житті при наявності асиметричної інформації, неоднорідності та нестабільності особистих переваг суб'єкта, а також може пояснювати економічні та неекономічні мотиви поведінки суб'єктів ринку праці.

Отже, можна зробити висновок, що наразі в поведінковій економіці не створено базових, типових моделей поведінки суб'єктів ринку праці, що зумовлено тим, що варіанти ірраціональної поведінки можуть бути настільки різноманітними, що їх складно інтегрувати в єдиний теоретичний конструкт [83; 88]. Однак прихильники поведінкової економічної теорії стверджують, що здійснювані індивідами поведінкові помилки є передбачуваними, а когнітивно-психологічні компоненти можна узагальнити та зобразити як систему детермінант, що впливають на вибір моделі поведінки. Детермінантами, що впливають на вибір моделі поведінки, є знання, інформація, сприйняття, інтуїція, емоційні спотворення, очікування, інститути, соціальні норми, трансакційні витрати.

Основними причинами, що обумовлюють вибір нетипових, а іноді й помилкових поведінкових моделей суб'єктами ринку праці, є, по-перше, недостатність інформації та відсутність обліку обмежень інформації іншими контрагентами; по-друге, наявність зовнішніх чинників, що лімітують дії суб'єкта; по-третє, особливості фізичного та психологічного стану суб'єкта, а також обмеженість ресурсів при прийнятті рішень. За умов, коли когнітивні здібності суб'єкта ринку праці обмежені, існує невідповідність його компетенцій зі ступенем складності розв'язуваних ним проблем, а також він здійснює великі витрати на пошук інформації, суб'єкт схильний робити помилки систематично, що призводить до економічних втрат [86; 88; 91].

Тобто нетипові, ірраціональні моделі поведінки суб'єктів ринку праці обумовлені значним впливом наявних когнітивних упереджень. У цьому дослідженні під когнітивними упередженнями необхідно розуміти систематичні патерни відхилення від норми або раціональності в судженні, які виникають на основі дисфункціональних переконань, впроваджених у когнітивні схеми.

Термін «когнітивне упередження» був вперше використаний А. Тверські та Д. Канеманом. Когнітивне упередження трактується вченими як систематична помилка під час розумового процесу (на противагу випадковій помилці, що викликана невіглаством) [84; 86]. Сьогодні експериментальне дослідження систематичних помилок у мисленні проводиться в низці наук – від когнітивної психології та психотерапії до математичної логіки. Основна ідея цих досліджень полягає у використанні людським розумом методів мислення (евристики), які дозволяють сформулювати позитивні приблизні висновки в умовах необхідності прийняття рішень, однак, крім цього, здатні привести до збільшення помилок, тобто до отримання спотвореного результату через стереотипний образ мислення. Отже, вчені, які займаються розглядом цієї проблеми в різних сферах життя суспільства, сходяться на думці, що особливу увагу варто приділяти превентивним заходам: як навчити індивіда не повторювати шаблонні моделі мислення, як навчити його мислити критично.

Виникнення когнітивних упереджень можливе при виконанні різних завдань: від оцінки ймовірності подій і прийняття рішень до аналізу правдивості гіпотез або суджень. Знання про потенційні дисфункції мислення дозволяють розробляти методи та технології запобігання їх несвідомої активізації людським мозком. А. Тверскі і Д. Канеман у своїх дослідженнях умовно розподілили мислення на дві системи. Перша система має на увазі асоціативність, швидкість прийняття рішення, автоматизованість мислення; друга – залучення образного мислення, аналіз, низьку швидкість прийняття рішень, критичність. Найбільш схильною до когнітивних упереджень є перша система, оскільки саме вона полягає у миттєвій звичній реакції мозку на ситуацію, стереотипність мислення, несвідомість в умовах прийняття рішення. Сформованість і розвиненість навичок критичного мислення, що властиве другій системі, передбачає включеність свідомого, що дозволяє виявляти помилки в роботі цілої системи та підвищує ефективність діяльності. Дотримання принципів так званої «першої системи», запропонованої ізраїльськими психологами, цілком зрозуміле: на етапі прогресивного розвитку інформаційного суспільства індивід не може охопити всю інформацію, що до нього надходить. Отже, шаблонні поведінкові моделі дозволяють сучасному індивіду виконувати поставлені завдання.

Когнітивне упередження – це періодичні відхилення при сприйнятті, осмисленні, розумінні ситуації та себе в ній. Когнітивні упередження викликані суб'єктивними переконаннями, моральними та емоційними причинами, порушеннями в обробці інформації, фізичними обмеженнями та іншими особливостями. Когнітивні упередження перешкоджають адекватній оцінці ймовірності скоєння події в умовах ризику та невизначеності. Втім, когнітивні упередження надають як позитивний, так і негативний вплив [84; 85; 87]. Позитивний вплив полягає в такому:

– по-перше, когнітивні упередження допомагають впоратися з надлишком інформації, тобто наш мозок відсікає інформацію, яка з більшим ступенем імовірності нам не знадобиться. Нас більше привертає інформація, яка підтверджує наші переконання, а інформація, яка наші переконання відкидає, навпаки, частіше ігнорується;

– по-друге, когнітивні упередження допомагають полегшити розуміння світу. Суб'єктивно неможливо охопити інформацію про все навкруги. Потік інформації, що отримується ззовні, добувається до цілісної картини, ґрунтуючись на попередньому досвіді або за допомогою особистих стереотипів. Знайомі та зрозумілі речі й люди здаються більш цінними для людини, оскільки можна скласти припущення про їх цінності. Людина часто дотримується думки, що близькі такі ж, щоб не витратити зусилля на осмислення психологічного портрету;

– по-третє, когнітивні упередження допомагають економити час на прийняття рішення. Іноді зусилля досягають своїх цілей через зайву самовпевненість, а в разі більш низької самооцінки ці дії так і не були б здійснені. Якщо виникають сумніви в перспективності розпочатого, людина воліє цю справу закінчити, оскільки стає шкода витраченого часу або зусиль.

Негативний вплив когнітивних упереджень виражається у тому, що не вся інформація, яку ми відкидаємо, є марною чи такою, що не заслуговує нашої уваги; іноді ми добудовуємо інформацію, що дійшла до нас ззовні, за допомогою наших переконань, які часто виявляються недостовірними; швидке прийняття рішень не завжди є більш продуктивним.

На основі відомих досліджень [89; 90; 91] виокремлено когнітивні упередження, які, по-перше, підтверджені і загально визнані, по-друге, впливають на прийняття рішень саме в економічній сфері. З метою визначення впливу когнітивних упереджень на поведінкові моделі суб'єктів ринку праці, а також на рішення, що ними приймаються задля мінімізації ризиків і втрат у процесі ринкової взаємодії, у дослідженні систематизовано когнітивні упередження, що пов'язані із: зовнішнім впливом на суб'єкти ринку праці; урахуванням суб'єктом ринку праці власного досвіду; ризиком втрати доходу; відсутністю раціональності при прийнятті рішень; неповноцінною обробкою інформації; недооцінкою часу вирішення певних завдань (представлені на рис. 3.11). Розглянемо більш детально систематизовані когнітивні упередження [92].

До когнітивних упереджень, що пов'язані із зовнішнім впливом на суб'єкти ринку праці, можна віднести упередженість авторитету, упередження зовнішнього впливу, ефект наслідування (ефект приєднання до більшості) [92].

Упередженість авторитету – схильність приймати рішення на основі авторитетної думки та залежати від цієї думки. Через це суб'єкти ринку праці роблять вибір, ґрунтуючись не на своїх перевагах і можливостях, а на уявленнях осіб, яких вони вважають авторитетними [93]. Інформація від експерта не підлягає критичному аналізу.

Упередження зовнішнього впливу – виняток до «фундаментальної похибки атрибуції», коли суб'єкти ринку праці розглядають інших як таких, що мають (ситуаційні) зовнішні впливи і (диспозиційні) внутрішні мотиви для себе. Це упередження атрибуції, коли суб'єкти ринку праці надають перевагу «зовнішнім стимулам» (наприклад, грошова винагорода), а не «внутрішнім стимулам» (наприклад, отримання нової навички) в інших, але не в собі.

Ефект наслідування (ефект приєднання до більшості) – тенденція робити речі, тому що багато інших індивідів роблять те ж саме. Пов'язаний із груповим мисленням та стадною поведінкою. Тобто рішення, ухвалене суб'єктом ринку праці, залежить від думки та поведінки інших суб'єктів [92].

Фундаментальна помилка атрибуції – схильність людини пояснювати вчинки і поведінку інших людей їх особистісними особливостями (так званою «внутрішньою диспозицією»), а особисту поведінку – зовнішніми обставинами (так званою «зовнішньою диспозицією»). Людина схильна пояснювати свої успіхи диспозиційно, а невдачі – ситуативно, для чужих успіхів та невдач все навпаки. Наприклад, причину чужого запізнення часто пояснюють непунктуальністю або незібраністю. Причину ж власного запізнення пояснюють обставинами, що склалися [90].

Приймаючи рішення, суб'єкт ринку праці враховує власний досвід. Тому для нього притаманний прояв таких когнітивних упереджень: ефект Даннінга–Крюгера, упередження погляду в минуле, ефект ілюзії правди.

КРИТЕРІЙ	КОГНІТИВНЕ УПЕРЕДЖЕННЯ	СУТНІСТЬ КОГНІТИВНОГО УПЕРЕДЖЕННЯ
Зовнішній вплив	Упередженість авторитету	схильність приймати рішення на основі авторитетної думки та залежати від цієї думки
	Упередження зовнішнього впливу	індивіди розглядають інших як таких, що мають (ситуаційні) зовнішні впливи, і (диспозиційні) внутрішні мотиви для себе
	Ефект наслідування	тенденція робити речі, тому що багато інших індивідів роблять те ж саме
Власний досвід	Ефект Даннінга–Крюгера	тенденція для некваліфікованих осіб переоцінювати свої здібності, а експертів недооцінювати свої здібності
	Упередження погляду в минуле	схильність розглядати події, що вже сталися, як більш передбачувані, ніж вони були до того, як трапилися
	Ефект ілюзії правди	тенденція вірити, що інформація правдива, якщо суб'єкти ринку праці її почули / побачили багато
Рациональність	Рационалізація після здійснення вибору	схильність переконувати себе, що вибір був раціональним вже після того, як він був зроблений
	Ефект обмеженої раціональності	коли приймаються рішення, їх раціональність обмежується проблемою вибору та часом, доступним для їх прийняття
	Прийняття бажаного за дійсне	формування переконань і прийняття рішень, не звертаючись до їх раціональності, а ґрунтуючись на власному баченні
Інформація	Помилка інформації	схильність шукати додаткову інформацію, навіть коли вона не може вплинути на рішення або змінити вже прийняте
	Ефект формулювання	ситуація, в якій зроблені висновки залежать від того, як спочатку була представлена інформація
	Ефект невизначеності	схильність уникати альтернатив, ймовірність яких невизначена через недостатню інформацію
Ризики	Ефект неприйняття ризику	суб'єкт при однаковому очікуваному значенні доходу віддає перевагу встановленому доходу, аніж доходу, пов'язаному з ризиком
	Ефект переваги нульового ризику	суб'єкт віддає перевагу зменшенню невеликого ризику до нуля замість того, щоб значно зменшити великий ризик
	Ефект псевдовпевненості	схильність уникати ризику, коли результат позитивний, та готовність ризикувати, щоб уникнути негативних результатів
Час	Помилка планування	схильність суб'єктів ринку праці недооцінювати час, що необхідний для вищезгаданого завдання
	Помилка гравця	помилкове розуміння суб'єктами ринку праці випадкових подій
	Упередження поширеної інформації	схильність витрачати більше часу на обговорення інформації, яка відома всім, і менше – на ту, яка відома одиницям

Рис. 3.11 – Систематизація когнітивних упереджень за напрямом їх впливу на поведінкові моделі суб'єктів ринку праці

Ефект Даннінга–Крюгера – тенденція для некваліфікованих суб'єктів ринку праці переоцінювати свої здібності та схильність висококваліфікованих спеціалістів недооцінювати свої здібності. Тобто суб'єкти з низькою кваліфікацією роблять помилкові висновки та приймають невдалі рішення, але

некомпетентність не дозволяє їм це усвідомити. Через це такі суб'єкти ринку праці зверхні щодо інших та вважають свої здібності вищими за пересічні.

Упередження погляду в минуле – схильність розглядати події, що вже сталися, як більш передбачувані, ніж вони були до того, як трапилися. Таке когнітивне упередження може спричинити викривлення пам'яті, коли пригадування та відтворення може призвести до неправильних теоретичних висновків.

Ефект ілюзії правди – це тенденція вірити, що інформація правдива, якщо суб'єкти ринку праці її почули / побачили багато разів.

Ефект знайомства – це психологічний феномен вираження симпатії до речей лише через те, що вони знайомі індивіду. У дослідженнях з'ясували, що чим частіше хтось бачить індивіда, тим приємнішим та симпатичнішим він вважається для іншого індивіда; чим частіше відбувається будь-яка дія / подія, тим більше прихильників буде у цієї дії / події [70].

При прийнятті рішень суб'єкт ринку праці не завжди діє раціонально. У цьому випадку можливий прояв таких когнітивних упереджень: раціоналізація після здійснення вибору, прийняття бажаного за дійсне, ефект обмеженої раціональності.

Раціоналізація після здійснення вибору – схильність суб'єктів ринку праці переконувати себе за допомогою аргументів, що вибір був раціональним вже після того, як він був зроблений. Тому дуже часто суб'єкт прагне виправдати свій вибір [92]. Так раціональність замінюється на легітимізацію вибору в очах суб'єкта, який здійснив вибір, причому якщо зовнішній спостерігач запитає безпосередньо у суб'єкта, чи були ним взяті до уваги у процесі вибору висловлені міркування, негативної відповіді він не отримає.

Ефект обмеженої раціональності полягає в тому, що коли суб'єкти ринку праці приймають рішення, їх раціональність обмежується проблемою вибору, пізнавальними обмеженнями їхнього розуму та часом, доступним для прийняття рішення. Приймачі рішень у цьому випадку виступають агентами, що задовольняють свої потреби, намагаючись знайти задовільний, а не оптимальний варіант.

Прийняття бажаного за дійсне – формування переконань і прийняття рішень суб'єктом ринку праці, не звертаючись до доказів або раціональності, а ґрунтуючись на власному баченні та бажанні [93, с. 44]. Прийняття бажаного за дійсне може призвести до небажаних наслідків, вводити в оману. В окремому випадку наслідки такого упередження можуть проявлятися відразу і приносити збитки у короткостроковій перспективі, тому суб'єкт вибору зможе проаналізувати причини і наслідки того, що відбулося, після чого, можливо, буде скоригована його поведінка. У загальному ж випадку дуже часто справжніх причин своєї невдачі суб'єкт зрозуміти не зможе і буде відтворювати таку модель поведінки при прийнятті майбутніх рішень.

Обмеженість функцією – це когнітивне упередження, яке обмежує використання індивідом предмета лише так, як він традиційно використовується. Карл Дункер визначив обмеженість функцією як «ментальний блок проти використання предмета новим способом, потрібним для вирішення проблеми» [90].

Обмеження інформації або неправильне її трактування здатні спричинити такі когнітивні упередження: помилка інформації, упередженість підтвердження, евристика доступності, ефект формулювання, ефект невизначеності, якоріння тощо.

Помилка інформації – схильність суб'єктів ринку праці шукати додаткову інформацію, навіть коли вона не може вплинути на рішення або змінити вже прийняте рішення [93, с. 258–259]. Така схильність може виявлятися в упередженій оцінці інформації, коли економічні агенти вважають, що чим більше отримано інформації для прийняття рішень, тим краще, навіть якщо ця додаткова інформація не має принципового значення.

Ефект формулювання – ситуація, в якій зроблені суб'єктами ринку праці висновки залежать від того, як спочатку була представлена інформація [83]. Також виникає можливість маніпулювання вибором, коли інформація може бути подана в позитивному або негативному ключі, що впливає на результат вибору суб'єктів ринку праці.

Ефект невизначеності – схильність суб'єктів ринку праці уникали альтернатив, ймовірність яких невизначена через недостатність інформації [93, с. 372]. Тут відразу можуть бути відкинута вигідні та перспективні ідеї та новації.

Схильність до підтвердження своєї думки (упередженість підтвердження) – схильність людей шукати або інтерпретувати інформацію так, щоб підтверджувати свої упередження, а також дискредитувати інформацію, яка не підтримує їхні погляди [90].

Каскад доступної інформації – це одне з найпоширеніших когнітивних упереджень, самонаростаючий процес, коли колективна віра у що-небудь стає тим сильнішою, чим частіше відбувається повторення цього факту / твердження в суспільстві [90].

Якоріння (прив'язка, фокусування) – це когнітивне упередження, що описує звичайну схильність індивідів при прийнятті рішень надто покладатися на першу запропоновану частину інформації («якір»). У процесі прийняття рішень якоріння відбувається, коли індивід використовує початкову інформацію для прийняття подальших рішень. Після встановлення якоря інші рішення здійснюються, відштовхуючись від нього, й існує упередження в частині інтерпретації іншої інформації з урахуванням якоря [92].

Суб'єкти ринку праці, що опиняються в ситуації, яка пов'язана з ризиком, приймають рішення по-різному. В умовах, коли існують ризики, знаходять своє відображення певні когнітивні упередження, наприклад, неприйняття ризику, перевага нульового ризику, ефект псевдовпевненості.

Ефект неприйняття ризику – суб'єкт ринку праці при одному і тому ж очікуваному значенні доходу віддає перевагу певному встановленому доходу, аніж доходу, що пов'язаний із ризиком [94]. Суб'єкт оцінює корисність, яку він може отримати від запропонованих альтернатив. Для несхильних до ризику суб'єктів втрати будуть важливіші, ніж прибуток, що не дозволяє вибирати їм варіанти інвестування неупереджено.

Ефект переваги нульового ризику – суб'єкт віддає перевагу зменшенню невеликого ризику до нуля замість того, щоб значно зменшити великий ризик.

При цьому ймовірність настання несприятливої події з невеликим ризиком незначна, але суб'єкти ринку праці вважають за краще страхувати саме його, не обираючи і часто навіть не розглядаючи більш вигідні альтернативи, в яких початково високий ризик у 30–50 % можна знизити практично з тими ж витратами до 10–20 % [95].

Ефект псевдовпевненості – схильність суб'єктів уникати ризикованих ситуацій, коли очікуваний результат позитивний, та готовність йти на ризик, щоб уникнути негативних результатів [95, с. 137]. Цей ефект спостерігається в багатоетапних рішеннях, в яких на попередніх етапах вирішення відмовляються від оцінки результатів та здійснюють вибір на наступних етапах. Тобто сприйняття ризику відбувається контекстуально, математичного розрахунку ймовірності суб'єкти не здійснюють, а замість цього схилиються до гарантованих альтернатив.

Ефект обмеження рамками (фреймінг) – це когнітивне упередження, коли індивіди реагують на певний вибір по-різному, залежно від контексту, тобто того, як такий вибір подається – як програш чи виграш [86]. Індивіди схильні уникати ризику, коли вибір поданий у позитивному оточенні (тобто, наприклад, виглядає гірше, ніж інші варіанти), але приймати такий ризик, коли вибір поданий у негативному оточенні.

Обмеження або неправильна оцінка часу при прийнятті економічних рішень може бути пов'язана з такими когнітивними упередженнями: помилка планування, помилка гравця, упередження поширеної інформації.

Помилка планування – схильність суб'єктів ринку праці недооцінювати час, що необхідний для вирішення завдання [83]. Суб'єкти недооцінюють, скільки часу їм знадобиться для виконання завдання, навіть якщо вони вже мали досвід вирішення подібних завдань. Цей ефект впливає тільки на прогнози про їх власні рішення, тимчасом як сторонній спостерігач зазвичай переоцінює час.

Помилка гравця – помилкове розуміння суб'єктами ринку праці випадкових подій. Помилка пов'язана з тим, що суб'єкт ринку праці здебільшого не усвідомлює той факт, що ймовірність бажаного результату не залежить від попередніх результатів випадкової події [92].

Упередження поширеної інформації – схильність суб'єктів ринку праці витратити більше часу та енергії на обговорення інформації, яка відома всім (тобто поширеної інформації), і менше – на обговорення інформації, яка відома тільки одиницям (непоширена інформація).

Помилка зекономленого часу – схильність неправильно підраховувати час, що вивільниться / витратиться при прискоренні / уповільненні прийняття рішення [90].

Прояв поведінкових феноменів має великий вплив на формування переваг економічного вибору в сучасних умовах, внаслідок чого суб'єкт ринку праці може вносити в стратегії своєї поведінки ірраціональні компоненти, що призводить до наростання загальної економічної невизначеності. Тобто в реальній ситуації суб'єкти ринку праці не завжди діють, виходячи з принципу максимізації корисності, оскільки при прийнятті рішення вони схильні до

систематичних помилок. Спроба уникнути ризику призводить до зниження доходу, неправильне трактування інформації або пошук додаткової інформації збільшує витрати на прийняття рішення. Тому при прийнятті рішень у процесі ринкової взаємодії необхідно враховувати, що подані вище ефекти призводять до зниження ефективності дій суб'єктів.

Представлена система поведінкових детермінант економічного вибору дозволяє відобразити найважливіші трансформаційні зміни в мотиваційному комплексі суб'єктів ринку праці, які проявляються в переважанні ірраціональних компонент над раціональними. Незважаючи на те, що прийняті на основі поведінкових компонент рішення є складно прогнозованими, дослідження загальних тенденцій у відхиленні від раціональної поведінки дозволяє сучасній економічній науці виробити систему ефективного управління суб'єктивною ірраціональністю і саме так знизити економічні ризики. Зміни, що відбуваються в економічній ситуації, вимагають обліку когнітивних особливостей суб'єктів ринку праці при прийнятті ними рішень. Отже, дослідження впливу когнітивних упереджень на поведінкові моделі суб'єктів ринку праці дозволяють сформулювати конкретні рекомендації щодо створення нових і зміни наявних норм ринкової взаємодії, які враховуватимуть механізми ірраціональної поведінки суб'єктів.

Отже, когнітивні упередження є невід'ємним супутником процесу прийняття рішення. Вони можуть впливати на поведінку економічних агентів як позитивно, так і негативно. Когнітивні упередження провокують поведінку, що відхиляється від принципів раціональності, однак вони часто допомагають економити часові, розумові та інші ресурси. Дослідження феномену когнітивних упереджень почалося не так давно, і, безсумнівно, далеко не всі особливості прийняття рішення економічним агентом виявлені та пояснені. Але варто наголосити на тому, що когнітивні упередження присутні в житті кожного індивіда тією чи іншою мірою. На рішення деяких суб'єктів ринку праці когнітивні упередження впливають більшою мірою. На це впливають як індивідуальні особливості індивіда, так і зовнішні чинники, найважливішим з яких, на наш погляд, є опортунізм. І навіть знаючи про когнітивні упередження, їх не вдається уникнути самостійно. Однак останнім часом у передових країнах вводять систему лібертаріанського патерналізму, що покликана скоригувати процес вибору індивіда так, щоб він прийняв більш корисне для себе рішення [92].

Враховуючи вищезазначене, доцільно запропонувати напрями підвищення точності (коректності, обґрунтованості) прийняття рішень суб'єктами ринку праці стосовно вибору типу або моделі поведінки на різних етапах реалізації індивідуальної освітньо-професійної траєкторії, що базуються на визнанні помилкової природи масових (типових) дій, яка обумовлена проявом когнітивних упереджень. Розроблені напрями систематизовано за п'ятьма компонентами: вибір, раціональність, існування переваг і обмежень, процес оцінювання, інформація (рис. 3.12).

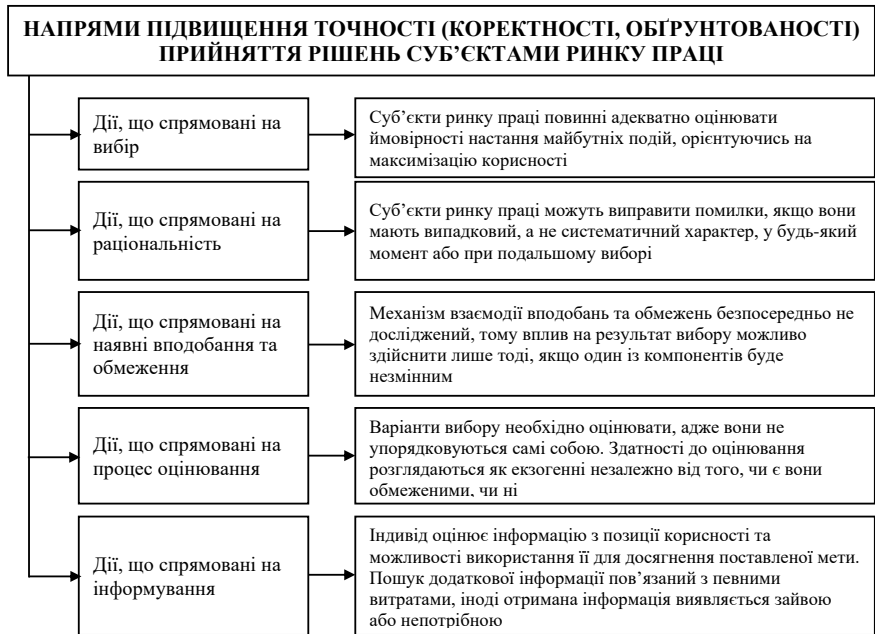


Рис. 3.12 – Напрями підвищення точності (коректності, обґрунтованості) прийняття рішень суб'єктами ринку праці

Вибір – це обрання індивідом найкращого рішення серед альтернативних, коли досягається максимальне задоволення потреб при мінімумі витрат. Отже, для підвищення обґрунтованості прийняття рішення суб'єктами ринку праці в наявних умовах певних ризиків індивіди повинні адекватно оцінювати ймовірності настання майбутніх подій, орієнтуючись на максимізацію корисності. Тобто економічна людина здатна миттєво прорахувати всі альтернативи і готова діяти відповідно до «правил гри», що встановлені в суспільстві. Але не всі індивіди здатні оцінити навіть незначну частину наявних альтернатив, оскільки їхні когнітивні здібності обмежені.

Раціональність визначається тим, що вибір індивіда приводить до результатів, що відповідають його цілям. У рамках моделі економічної людини індивід може допускати помилки, але вони носять випадковий, а не систематичний характер. З метою підвищення точності прийняття рішення суб'єкти ринку праці можуть їх змінити в будь-який момент або при подальшому виборі. Однак спостереження та експерименти над поведінкою індивідів показують систематичні відхилення від передбачень раціональної теорії.

Задля підвищення точності (коректності, обґрунтованості) прийняття рішень суб'єктами ринку праці доцільно провадити дії, спрямовані на наявні вподобання та обмеження. У рамках неокласичної теорії переваги є більш стійким компонентом у ситуації вибору, але доволі часто зміни в поведінці індивіда пов'язують саме зі змінами в обмеженнях. Серед обмежень розглядають

не тільки ціни та дохід, як у стандартних неокласичних моделях, але й уподобання інших індивідів. Крім того, до обмежень потрапляють і правила гри з відповідними механізмами забезпечення їх дотримання [96]. Основна передумова полягає в тому, що механізм взаємодії вподобань та обмежень безпосередньо спостерігати не можна, тому вплив на результат вибору може бути поясненим у тому разі, якщо один із компонентів буде незмінним. Незважаючи на постулат про існування чітких та стабільних вподобань, однозначно їх виявити не видається можливим. Причина цього полягає, з одного боку, в неможливості отримання інформації про систему обмежень, з іншого – в соціальній, зовнішній природі більшості людських потреб.

Важливим напрямом підвищення точності (коректності, обґрунтованості) прийняття рішень суб'єктами ринку праці є дії, спрямовані на процес оцінювання. Варіанти вибору необхідно оцінювати, адже вони не упорядковуються самі собою. Через це передбачається, що економічна людина наділена також здатністю до оцінювання як важливою умовою здійснення вибору. Слід зазначити, що зазвичай здатності до оцінювання розглядаються як екзогенні незалежно від того, чи є вони обмеженими, чи ні. Час на вибір передбачається або нескінченним, або індивід так швидко приймає рішення, що час прийняття дорівнює нулю. Одним із ключових напрямів підвищення точності (коректності, обґрунтованості) прийняття рішень суб'єктами ринку праці є дії, що спрямовані на інформування. Індивід оцінює інформацію з позиції корисності та можливості використання її для досягнення поставленої мети. Пошук додаткової інформації пов'язаний із певними витратами, але індивід не завжди може оцінити корисність інформації до її придбання, тому отримані дані можуть виявитися зайвими або непотрібними.

Отже, запропоновані напрями підвищення точності (коректності, обґрунтованості) прийняття рішень суб'єктами ринку праці стосовно вибору типу або моделі поведінки на різних етапах реалізації індивідуальної освітньо-професійної траєкторії, що базуються на визнанні помилкової природи масових (типових) дій, яка обумовлена проявом когнітивних упереджень, передбачають свідоме застосування когнітивного інструментарію та апарату логічного причинно-наслідкового аналізу, який допомагає уникнути поширених помилкових припущень та спрощень, а також мінімізувати ризики та втрати у процесі ринкової взаємодії.

3.4 Стратегічні пріоритети розвитку міста: поведінкові моделі, людський потенціал, креативність

Поведінкова парадигма в управлінні людським потенціалом розвитку міст

Трансформація світової економіки, обумовлена переходом до новітніх постіндустріальних умов зростання та розвитку, довготривалими кризовими коливаннями й несподіваними викликами (типу пандемії COVID-19), потребує зміщення фокусу наукової проблематики у сфері управління складними соціально-економічними системами різних рівнів. Нормативні негнучкі регулюючі механізми, притаманні більшості традиційних

управлінських систем, все частіше виявляються неспроможними швидко реагувати на реальні проблеми нового змісту, відповідно, їх вирішення навіть не актуалізується. Форми прояву та масштаб відставання і дисфункцій є різноманітними, залежать від потенціалу стійкості систем; найбільш виразно і швидко втрата динаміки відбувається в умовах обмеженості ресурсів та можливостей. Водночас спостерігається обмеженість у сприйнятті цінності доступних ресурсів, що також обумовлено переважанням стереотипних управлінських моделей. Використання принципу людиноцентрованості в менеджменті та забезпеченні ефективності бізнес-моделей не є новим; наукові, методичні, прикладні досягнення в цій сфері є відомими та набувають популярності. Проте масового характеру усвідомлення та застосування результативних підходів не спостерігається, що певною мірою обумовлено поверхневим декларативним сприйняттям ідей людиноцентрованого підходу та неочевидною складністю відповідних інструментів. У цьому контексті набувають значення досягнення поведінкового напрямку економічної думки, які, незважаючи на здебільшого евристичний характер висновків, пропонують новий погляд у вигляді логічної концепції орієнтації на людський потенціал. Перевагою є доповнення академічної обґрунтованості прикладною спрямованістю, фактами з доведеною ефективністю, піднесення на новий рівень людиноцентрованої концепції постіндустріального суспільства.

Людиноцентрований розвиток передбачає кілька векторів, серед яких максимальна орієнтація на реальні людські потреби є простим та зрозумілим пріоритетом, який декларується на всіх рівнях, проте реалізація цього пріоритету має звужений характер. Орієнтація на потреби людини як споживача та учасника економічних відносин обумовлює різні способи аналізу цих потреб, їх врахування та використання релевантних управлінських підходів. Наука й практика мають багатий досвід вивчення здатності людського потенціалу виступати провідним ресурсом для здійснення якісно нових перетворень, джерелом яких є інтелект та креативність; цінність отриманих результатів важно переоцінити, оскільки саме людські ресурси характеризуються умовною необмеженістю та спроможністю до постійного розвитку та зростання. Комплекс досліджень, присвячених питанням формування, збереження та відтворення людського потенціалу (О. Бородіна, О. Новікова, Л. Безтелесна, М. Буяк, О. Іванов, О. Грішнова, М. Колот, М. Огієнко [97–104] та ін.), формує цілісну систему, обґрунтовує дію різноманітних чинників впливу на процеси його формування та використання; водночас поведінкові аспекти цього впливу потребують додаткових досліджень.

Критично важливим є вибір фокусу та обмеження предметної сфери дослідження, що забезпечує точність та перспективу прикладної цінності результатів. В умовах постіндустріального розвитку бачимо перспективу просторового (середовищного) підходу, який передбачає формування специфічної комбінації сфер та чинників впливу й певний рівень концентрації затребуваного новою економікою потенціалу креативного зростання. Саме міста в новій економіці є тим простором, який яскраво наочно демонструє можливості екосистеми, матеріальний субстрат якої доповнюється

нематеріальними процесами та елементами, що проявляються у поведінці, культурі, стилі життя, відчутному впливі освіченості та різних видів інтелекту на суспільні та економічні процеси. Нематеріалізований та матеріалізований вплив актуальних для нової економіки компонентів людського потенціалу (інтелектуальний, креативний потенціал) змінює міський простір, обумовлює подальшу модернізацію та обумовлює стрімке зростання цього потенціалу на основі «магнетизації» подібних ознак та маркування приналежності.

Тобто ключова ідея широко охоплює проблематику міст, людського потенціалу й креативності та полягає у дослідженні синергетичного зв'язку між тенденціями посилення інтелектуально-креативної складової людського потенціалу міста, розвитком міста як сучасного комфортного та естетично привабливого простору і створенням на цій основі додаткових переваг для концентрації та збільшення обсягу тих джерел подальшого зростання, носіями яких є люди. Людиноцентрована модель управлінського впливу у зазначеному контексті має двовекторну орієнтацію (інституційні умови для розвитку людського потенціалу та просторового розвитку), що втілює глобальний тренд орієнтації на нематеріальні складові економічного зростання та доведену ефективність поєднання інструментів прямого адміністративного та нелінійного поведінкового впливу.

Необхідність аналізу поведінкових моделей формування, відтворення та зростання людського потенціалу на рівні міста додатково обґрунтовується особливостями постіндустріального типу економічного розвитку, що побудований на принципі переважання інноваційних секторів та індустрії знань, досягненні високих рівнів продуктивності тощо (виробництво послуг, проведення досліджень, освіта, підвищення якості життя виступають вищою цінністю порівняно із простим товарним виробництвом та споживанням). Однак, панування науки і креативних індустрій неможливе без формування нової організації та соціальної структури суспільства, що вимагає максимально повного використання ресурсів локального рівня; тому саме міста розглядаються потужними центрами економічного і соціального зростання, первинними полюсами тяжіння для носіїв людського потенціалу очікуваної якості.

Світоглядні зміни суспільства трансформують міський простір під новітні потреби проживання, вимагають від нього забезпечення вищих рівнів комфорту, трансформації насамперед промислово орієнтованої урбаністичної моделі у форму гнучкої постіндустріальної, що гарантує соціальну та економічну стабільність і захищеність, екологічну безпеку, можливості саморозвитку та зростання. На думку Н. Мезенцевої [105, с. 181], кожне місто у своєму розвитку так чи інакше прагне до постіндустріального, і може бути визначене як певна просторово інтегрована економічна і соціальна система, територія, що розвивається за принципами постіндустріального суспільства (рис. 3.13).

Це, у свою чергу, спонукає зміни у поведінкових моделях мешканців міст, визначаючи вихідні параметри сукупного людського потенціалу і його здатність виступати ключовим чинником забезпечення конкурентоспроможності.

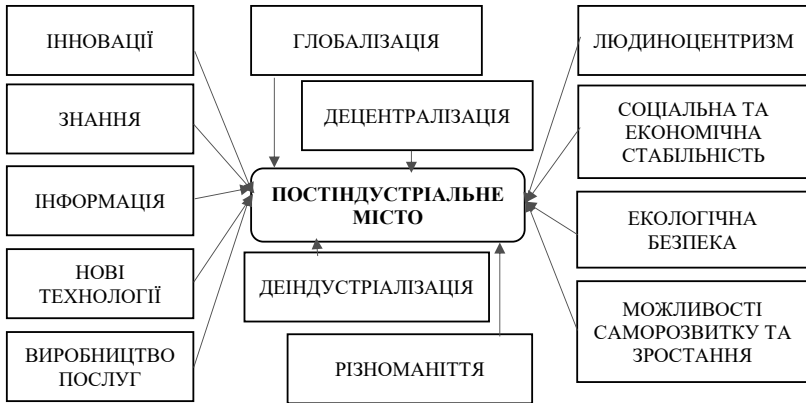


Рис. 3.13 – Складові концепції постіндустріального міста

Характерні властивості носія людського потенціалу дозволяють досягати вищого рівня усвідомлення своєї ролі у розвитку та модернізації міст (демократизація громадянського суспільства), підвищувати її через набуття нових знань, навичок, компетентностей, спроможності до самореалізації. Розвиток людського потенціалу та розвиток міста є величинами взаємозалежними та взаємовизначальними, від того, наскільки якісно та відповідно до очікувань буде сформовано екосистему міста та організовано міський простір, залежить здатність людського потенціалу міст забезпечити можливості міста швидко долати економічні, соціальні, екологічні та інституційні виклики постіндустріального розвитку, зростати навіть в умовах обмеженості ресурсів і кризових явищ.

Трансформація поняття «людський потенціал» у контексті людиноцентрованого підходу та узагальненого розуміння його сутності дозволяє розглядати *людський потенціал розвитку міста* як вроджені, набуті, сформовані здібності, властивості та якості, що визначають здатність їх носія виступати ключовим драйвером забезпечення економічної та соціальної модернізації міста й діяти на основі професійної компетентності та усвідомлення власної суб'єктності. Отже, досить складним завданням та викликом системи управління розвитком міста сьогодні виступає забезпечення якісного людського розвитку та розширення людських можливостей у межах міста завдяки формуванню сприятливого соціально-економічного середовища високої якості (економічні показники та доступність ресурсів, розвиток виробництва і сфери послуг, якість життя населення, рівень освіченості та професійного розвитку, правове поле, інституційна та інноваційна інфраструктура тощо).

Особливість реалізації управлінської парадигми на рівні міста полягає у специфіці визначення мети управління будь-якою територіальною одиницею, а саме збільшення можливостей її розвитку, яка реалізується через призму життя територіальних спільнот і суспільства загалом. Проектування управлінської системи зосереджується на аналізі потреб мешканців міста, проблем у їх

задоволенні та шляхів подолання, формуванні й обґрунтуванні пріоритетів збалансованого розвитку, визначенні цілей для здійснення системного і безперервного впливу, конкретизації змісту діяльності, інституційної підтримки, системи інформаційного забезпечення [106–108]. З цього погляду уособленням можливостей розвитку міста виступає його людський потенціал, зміст якого розкривається у сукупності духовних, інтелектуальних, інноваційних, соціокультурних та інших властивостей, здібностей і ресурсів окремої особистості, що сформовані або формуються, та водночас поки що не реалізовані в практичній діяльності. Тобто управління направлене на вияв та стимулювання спроможності особистості задіяти свої продуктивні якості та ресурси, набуті не лише у процесі трудової діяльності, але і на основі всебічного розвитку і зростання.

Водночас необхідно враховувати важливу властивість людського потенціалу, що полягає у можливості його реалізації (використання) в процесі суспільно корисної діяльності та здатності виступати в ролі суб'єкта змін, який приносить відповідний позитивний ефект як для носія людського потенціалу (спроможність прожити якісне і тривале життя), так і для території (географічної приналежності) його реалізації (визначальний чинник соціально-економічного розвитку).

З метою обґрунтування концепції управління розвитком людського потенціалу міста в окреслених умовах визначаємо роль людського чинника у загальному механізмі управління містом (рис. 3.14). Результатом функціонування міста, залежним від впливу всіх його підсистем, є створення комплексу умов для людини, що уособлює єдність біологічного і соціального ества, виступає основним елементом міської структури. Ключове завдання при такому підході полягає у забезпеченні комфортного існування, наданні можливостей реалізувати цілі, зростати та нарощувати власні здібності, що відображається на рівні розвитку продуктивних сил, визначає економічне зростання й загальний соціально-економічний розвиток не тільки міста, але й регіону, країни, світу (якщо місто включено у національні та міжнародні ланцюжки створення вартості).

З урахуванням зростання глобальної ролі міст в національній та світовій економічній системі реципієнт благ розширюється до мешканців територій, регіону, до якого територіально належить місто, утворюючи складну екосистему соціально-економічної взаємодії, в якій *метою результативності міського функціонування* є задоволення населення соціальними, економічними, культурними і політичними умовами існування, що розкриваються у рівні якості життя, можливостях реалізації життєвих цілей, збалансованому зростанні.

Виокремлення в складній системі функціонування міста людського чинника визначає його вагомий вплив на соціально-економічні процеси як основного елемента міської структури. Механізм, наведений на рис. 3.14, складено із врахуванням теорії основного циклу управління системами Дж. Гіга [109], згідно з якою в процесі управління на етапі постановки цілей закладаються еталони міського розвитку, з якими порівнюються досягнуті фактичні результати (дія

дискримінатора), і вже на основі оцінки цього результату (дія сенсора) приймається рішення про коригування процесу управління.

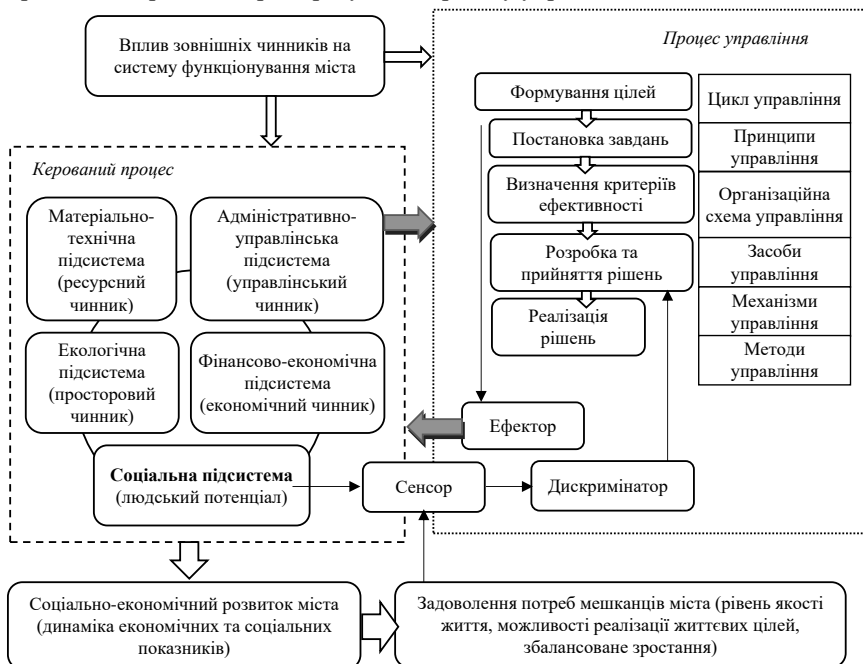


Рис. 3.14 – Механізм управління містом як соціально-економічною системою

Керований процес, який складається з функціонування матеріально-технічної, екологічної, соціальної, фінансово-економічної, адміністративно-управлінської підсистем міста, призначений для повноцінної реалізації загальнодержавної політики на території міста із максимальним врахуванням можливостей його ресурсного потенціалу, особливостей суспільної системи, потреб населення.

Враховуючи специфіку представленого механізму функціонування міста та роль людського чинника у забезпеченні його реалізації, *управління розвитком людського потенціалу міста* визначається як процес здійснення цілеспрямованого та опосередкованого впливу на характеристики людського потенціалу з метою набуття ним професійних та особистісних якостей, спроможних забезпечити прогресивну динаміку міста (посилення економічного потенціалу, підтримка безпечності, комфорту, естетики міського простору, формування партнерського середовища суспільних відносин).

Ефективна реалізація управлінської парадигми розвитку людського потенціалу міста вимагає врахування дії безлічі чинників (і поведінкових також) які в умовах мінливого оточуючого середовища постійно перебувають у динамічному русі, водночас нормативний управлінський підхід орієнтується на відносну постійність та прогнозованість розвитку складових управлінської системи.

Для більш якісного окреслення напрямів аналізу поведінкових чинників в управлінні людським потенціалом розвитку міст слід розглянути теоретичну базу трактування їх змісту, що потребує усвідомлення ключових досягнень поведінкової економіки у зазначеному контексті.

Прихильники поведінкового напрямку економічної думки у своїх дослідженнях зосереджуються на аналізі чинників, що визначають ступінь раціональності економічної поведінки, доводять значущість випадкового інтуїтивного вибору на процес прийняття довгострокових економічних рішень. Перші спроби окреслити економічно значущі характеристики людської поведінки здійснені А. Смітом, І. Бетнамом, Дж. Неманом, Г. Саймоном, Д. Елсбергом та іншими вченими, які сформували базу для розуміння природи економічної поведінки людини та вплив власних і суспільних інтересів, ступеня інформованості на її формування. Д. Канеман, А. Тверські, М. Аллі, Р. Талер здійснили проривні відкриття в усвідомленні впливу емоцій, систематичних помилок, сприйняття, невизначеності та інших психологічних особливостей людини на її економічну поведінку. Більш пізні дослідження, зокрема і сучасні, стосуються спроб виявити серед безлічі наявних саме ті індивідуальні когнітивні особливості індивідів, які визначають їхню економічну поведінку і можуть бути використані для побудови більш реалістичних моделей та механізмів стратегічного регулювання (Дж. Левенштайн, Л. Шеплі, Дж. Неш, В. Шварц, А. Смідс та інші).

Узагальнюючи вищевикладене, слід відзначити, що при застосуванні висновків біхевіористів у теорії та практиці управління найбільш значущою є їх направленість на виявлення причин відхилень реальної людської поведінки від нормативних очікувань, що закладені у більшість моделей економічного планування, та визначення способів використання психологічних упереджень для побудови більш реалістичних стратегій управління. Відстеження та аналіз причин, що викликають подібні відхилення, дозволяє вчасно реагувати на них, а тому вимагає внесення цієї системи до управлінського механізму, покликаного максимально наблизити об'єкти впливу до оптимального типу поведінки (що веде до зростання економічного і соціального добробуту, досягнення стабільності та ефективного розподілу благ, особистісної самореалізації, нарощення людського потенціалу).

Більш детальний аналіз особливостей формування економічної поведінки людини дає змогу окреслити теоретичні засади застосування поведінкової концепції в управлінні розвитком міста. Дослідження економічної поведінки людини як основного компонента економічної системи здебільшого розглядається через призму раціональних економічних категорій («потреба», «корисність», «ціна», «якість», «продуктивна сила»), прояв соціально-психологічної складової оцінюється в контексті впливу на раціональність / нераціональність.

За часів давньогрецьких філософів та їх трактування економіки як мистецтва управління господарством, економічний підхід позначає логіку вибору людиною і людством таких способів життєдіяльності, що є найбільш прийнятним, всеосяжним, може бути застосований до поведінки будь-яких учасників ринкових відносин, що супроводжують людину у її суспільному житті [110, с. 2].

Класичні підходи до визначення змісту економічної поведінки людини сформовано з моменту започаткування економіки як самостійної науки (у працях А. Сміта, А. Маршалла, Дж. Кейнса, О. Монгерштерна [82, 52]) згідно з визначенням фундаментальних засад теорії раціональної економічної людини та імовірнісної економічної поведінки. В них людина розглядається як суто економічна істота, що свідомо направляє свої зусилля на підвищення рівня доходу, необхідного для забезпечення власного існування та розвитку, а сумлінне виконання трудових завдань, які його гарантують, обумовлюється виключно жорстким економічним примусом. Подібне уявлення засвідчено висновками Ф. та Л. Гілбретів, А. Файоля, М. Фоллет, Г. Емерсона [111]. Пізніше в наукових працях Е. Мейо, Г. Мюнстерберга, Р. Лайкерта, Д. Мак Грегора та інших обґрунтовується необхідність врахування морально-психологічних чинників соціально-економічної діяльності, які відіграють не менш суттєву роль, але розглядаються лише додаткові чинники стимулювання до продуктивної трудової діяльності на мікрорівні.

Вагомість впливу соціально-психологічних чинників на економічну поведінку на національному рівні відображено у теорії ментальностей, в якій людина розглядається як суб'єкт економічної активності, що керується не теоретичними положеннями економічної чи соціологічної науки, а своїми уявленнями про економічну реальність, забарвленими національною ментальністю [112].

Узагальнюючи уявлення про раціональну природу економічної поведінки, Є. Суїменко зазначає, що економічна поведінка являє собою соціально-комунікативні дії особистості або групи, регламентовані певними цінностями і нормами, а також інституційно впорядковані щодо «прагматичних (утилітарних) за значенням відносин взаємної винагороди, взаємних орієнтацій і очікувань, взаємодопомоги або змагання» [113, с. 64–66].

Отже, економічна поведінка виступає наслідком соціально-економічних відносин, що виникають у середині економічної системи, і водночас формою компромісу інтересів усіх її учасників (стейкхолдерів). Раціональна економічна поведінка ґрунтується на принципі максимізації (досягнення максимального успіху, вигоди, корисності при мінімальних витратах внутрішніх і зовнішніх ресурсів) та прагматичної мотивації людської діяльності (з метою отримання оптимального доходу та його використання для задоволення власних потреб), тоді відносини соціально-економічного обміну розглядаються як соціогенеруючий і соціоактуалізуючий механізми життєдіяльності особистості та суспільства, а прагнення участі у них окремих стейкхолдерів обумовлюється прагненням до взаємної реалізації своїх інтересів.

Принцип триєдиної основи раціональності економічної поведінки підкреслює раціонально-прагматичну мотивацію людини, що вступає у соціально-економічні відносини (прагнення винагороди), та очікування рівноцінності і взаємності у відносинах обміну (рис. 3.15).

Соціально-економічні відносини можуть бути представлені як стимул до формування економічної поведінки; система дій, вчинків, реакцій людини, як сутності економічної поведінки, має раціональну природу і виступає єдиною оптимальною альтернативою, що забезпечує компроміс інтересів у прагненні

максимізації винагороди. В подальшому наукові праці біхевіористів дозволили з'ясувати, що раціональний вибір є лише одним із варіантів поведінки, а більш вагомим чинником є опосередкована дія економічних умов на поведінку людини, її суб'єктивний погляд на економіку, врахування суспільної думки.

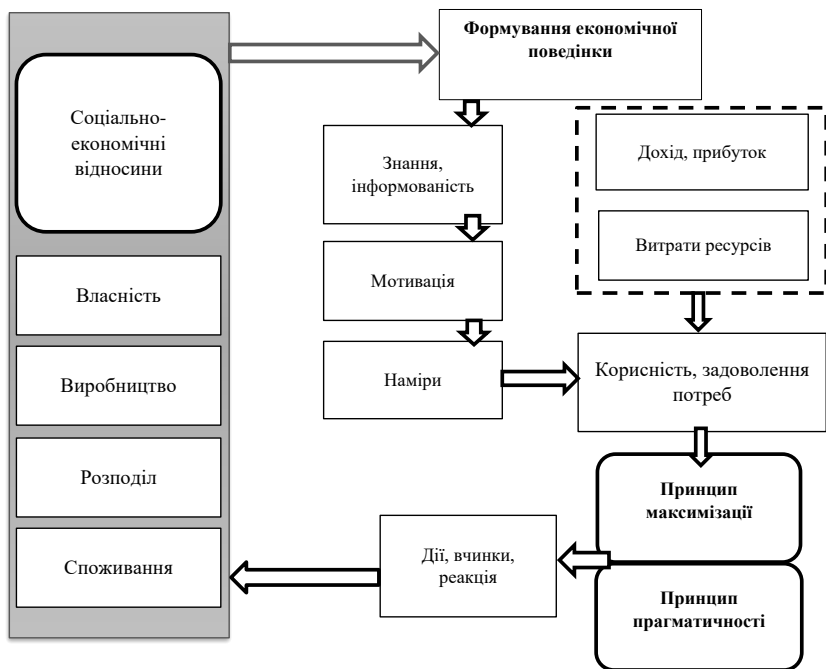


Рис. 3.15 – Принцип триединої основи раціональності в економічній поведінці індивіда [114]

О. Уільямсон виокремлює три форми раціональності: сильна (максимум вигоди при мінімумі витрат), обмежена (прагнення, намір діяти раціонально), органічна (незнання може виявитись більш ефективним для досягнення цілей, ніж свідоме планування) [115, с. 73]. Сильна форма характеризується опортунізмом, свідомим прагненням до утворення інформаційних асиметрій, обмеженням доступу до інформації, слабкою орієнтацією на норми поведінки у прагненні привласнити певні блага внаслідок економічних дій, що негативно позначається на загальній організації соціально-економічних відносин.

Норми поведінки розглядаються як дотримання певної моделі, загальнообов'язкових інституційних правил поведінки з певними правами і обов'язками суб'єктів економічної діяльності. Обмежена форма економічної поведінки реалізується у простому наслідуванні своїх інтересів, дотриманні правил та норм поведінки, переважанні розумного егоїзму, застосуванні законних способів досягнення цілей. За органічної форми економічної поведінки економічні

суб'єкти не проявляють узгодженості та послідовності у реалізації власних інтересів, прагнуть виступати функціональними одиницями на догоду загальній організації, управлінню, координації, здійснюваних у системі соціально-економічних відносин. Однак, така класифікація, хоча і розширює уявлення про варіації реальної людської поведінки, призводить до втрати соціального змісту людської реальності, а людина економічна у цих раціональних альтернативах виступає лише агентом-виконавцем однобічних економічних ролей, асоціальною передатною ланкою економічного ланцюжка створення доходу.

Нові підходи до розуміння «економічної людини» як ефективного учасника соціально-економічних відносин розглядаються з позицій економічної психології (Т. Веблен [111], Дж. Катона [116], Г. Гард [117], Й. Шумпетер [118], Т. Сцитовські, Дж. Лейбенстайн, Г. Мюрдаль [119], А. Тверські і Д. Канеман [87], М. Соломон [120], Е. Гідденс, Х. Шес, П. Хейне [121], П. Бурд'є [122] та інші), психології підприємництва, фінансів, споживання, накопичення, соціалізації, прийняття рішень. Слід відзначити, що економічна поведінка з погляду біхевіористів виступає різновидом або складовою соціальної поведінки людини, в межах якої людина розглядається як осередок універсальних, соціокультурних якостей, що свідомо реалізує економічну активність як елемент комплексної системи життєдіяльності суспільства. Здебільшого люди насправді прагнуть максимізації результату своєї участі у соціально-економічних відносинах, оптимального і справедливого розподілу благ, але припускаються когнітивних помилок та відхилень під впливом чинників, які є невід'ємними елементами загальної соціальної поведінки.

Отже, прояв економічної поведінки необхідно розглядати більш широко, у щільному взаємозв'язку із соціокультурними детермінантами людської життєдіяльності, а не лише у контексті механізму відповідної поведінкової реакції індивідів на певні стимули економічного характеру.

Із розвитком теорії постіндустріального суспільства економічна поведінка сучасної людини все більше розглядається як така, що не підпадає під вплив класичних закономірностей максимізації корисності, раціональності, оптимального вибору тощо, а в структурі економічної свідомості застосовується поняття економічних емоцій і почуттів, уявлення та мислення, здатність відображати та усвідомлювати економічні явища, засвоювати та співвідносити економічні теорії, закони, концепції із реальністю [123].

Якщо наведені вище досягнення біхевіористів дозволяють визначити характерні особливості економічної поведінки індивідів (прагнення максимізації, але її обмеженість під впливом когнітивних перешкод, емоцій, соціуму, зовнішніх інфлюенсерів, потреби у відповідності стандартам, постійному удосконаленні і досягненні кращого результату), то людиноцентрований принцип побудови постіндустріальної економіки розширює уявлення про її спонукаючі мотиви.

Шлях приєднання до більшості, частини великого цілого, загальна згода та консенсус як найбільша цінність, що є характерним для адміністративно-командного устрою економіки, індустріального типу економічних відносин, в економіці постіндустріальній перетворюється у шлях індивідуальної свободи,

вимагає активізації власних зусиль для життєзабезпечення, здатності приймати відповідальні рішення, проявляти креативність та індивідуальність. Індивідуальність згідно із трактуванням психологів розглядається як найвищий рівень організації психологічних властивостей особи, якій притаманні автономність і неповторність [124].

Прагнення індивідуальності в економіці стимулює розвиток соціально-економічних відносин, надає їм направленості на потреби окремих економічних агентів, змінює основний мотив цілеспрямованої участі у соціально-економічних відносинах – від максимального задоволення матеріальних потреб до творчої самоактуалізації, застосування особистісних властивостей та потенціалу в процесі праці, підприємницької та інших видів економічної активності (табл. 3.3). Максимізація корисності при цьому відбувається завдяки розширенню якості економічних взаємовідносин та розкриттю сутнісних сил людини.

Порівняльний аналіз відображає відмінності у розумінні внутрішніх стимулів, що спонукають економічних агентів до дій залежно від характеру соціально-економічних відносин. Постіндустріальне суспільство максимально людиноцентроване, а отже, інтереси та потреби різних індивідів, ненормативний характер їхньої поведінки та індивідуалізація життєвих траєкторій, потреба у проясненні наслідків перед прийняттям важливих рішень, якщо ігноруватимуться, врешті-решт, не призведуть до досягнення визначених рівнів якості та цілей функціонування системи загалом.

Таблиця 3.3 – Трактування економічної поведінки індивіда в умовах індустріальної та постіндустріальної економіки

Параметри	<i>Індустріальна економіка</i>	<i>Постіндустріальна економіка</i>
Особливості	Окрема форма прояву індивідуальної поведінки, механізм відповідної поведінкової реакції на економічні стимули	Частина соціальної поведінки індивіда, реалізація економічної активності у складній цілісній системі індивідуальних та суспільних потреб
Мета	Забезпечення компромісу інтересів у прагненні максимізації винагороди в процесі виробництва матеріальних благ, їх вилучення та перерозподілу	Максимізація корисності на основі розширення якості економічних взаємовідносин, розкриття сутнісних сил людини в процесі виробництва матеріальних і нематеріальних благ
Основний мотив	Економічна активність (праця) як джерело забезпечення матеріальних потреб	Економічна активність (праця, підприємництво) як спосіб реалізації внутрішньої потреби у творчості, самоактуалізації
Характер відносин з іншими стейкхолдерами	Взаємодія з іншими стейкхолдерами на умовах спільної участі у виробництві, справедливого розподілу і споживання благ, механічний характер взаємовідносин (реалізація людського потенціалу у формі людського капіталу в процесі виробництва)	Взаємодія на засадах розширення можливостей у створенні нових способів функціонування економічних процесів, соціалізація взаємовідносин, вплив соціально-психологічних та емоційних чинників (формування, збереження, розвиток людського потенціалу, його ефективне використання)
Ступінь раціональності у прийнятті рішень	Раціональний характер прийняття рішень, стабільність вподобань, передбачуване переважання матеріального над нематеріальним, повна інформованість щодо поточної економічної ситуації, пошук найкращої можливої альтернативи, чітко визначена послідовність дій для досягнення результату	Обмежена раціональність у прийнятті рішень (когнітивні, ментальні, емоційні обмеження), переважання нематеріальних цінностей, неповний та гетерогенний характер інформованості щодо соціально-економічного середовища, пошук задовільного (ефективного) результату, потреба у проясненні наслідків дій перед прийняттям рішення
Реакція на стимули	Очікувана нормативна поведінка (набуття необхідних, достатніх для досягнення цілей економічної діяльності кількісних та якісних характеристик людського чинника для досягнення максимального результату за мінімальних витрат праці)	Ненормативна поведінка (індивідуалізація поведінкових траєкторій особистісного розвитку, життєвого та професійного вибору, максимізація нарощення якісних характеристик людського потенціалу, його ефективне використання)

Варто зазначити, що з огляду на результати аналізу науково-методичних підходів до визначення концепту «раціональної поведінки», це поняття розглядається переважно як аксіологічна сутність, отже, реальна економічна поведінка може до неї лише асимптотично наблизитися в обмеженій кількості ситуацій. Тому у наведеному зіставленні визначення характеристик економічної поведінки продається ідеалізованим ціннісним орієнтиром, якого у різних ситуаціях, але не завжди, дотримуються економічні агенти. Така вибірковість викликана тим, що в реальності сучасне суспільство характеризується неоднозначними поведінковими тенденціями. З одного боку, дослідники відзначають наявність сформованого експертного ядра, активної меншості, здатної проявляти зазначені властивості раціональності, з іншого, переважна більшість характеризується когнітивною примітивізацією, прагненням дотримуватися найбільш простих патернів нормативної поведінки, що викликано вадами управлінської системи, тривалого ігнорування нею зростаючої комплексності навколишнього середовища.

Із середини 1990-х років зарубіжна наукова думка доповнюється працями українських науковців, в яких розглядаються здебільшого проблеми людського розвитку з позицій соціально-економічної та суспільної сфери (В. Пилипенко [125], Г. Щокін [126], Н. Соболева [127], І. Бекешкіна [128], В. Лозниця, А. Кисельов, В. Лагутін [129]), української національної ментальності та ідей, що визначають типові характеристики поведінки економічних суб'єктів.

Висновки дослідників сформовано навколо поняття людиноцентрованого економічного розвитку, тобто посилення гуманізації соціально-економічної сфери через розширення можливостей для всебічного і комплексного розвитку людини, її самореалізації, набуття економічної свободи, застосування здобутків економіки з метою створення сприятливого середовища формування, збереження, розвитку та ефективного використання людського потенціалу.

Основним орієнтиром економіки стає врахування потреб, інтересів людини, її потенціалу, необхідність забезпечення високих стандартів життя, тобто уявлення про сутність економічної поведінки людини змінюється у напрямі врахування її особистісних властивостей, які впливають на економічну активність, стимулюють до прикладання своїх здібностей в умовах формування багатокладної економіки, вивільнення праці, дозволяють реалізувати свободу вибору сфери і змісту трудової діяльності та визначають типові поведінкові патерни, наближені до реалій людського буття. Відповідно до класифікації О. Бондаренко, до значущих особистісних властивостей людини, які впливають на ступінь раціональності у прийнятті рішень у процесі реалізації її економічної поведінки, належать: особливості національної ментальності; співвідношення раціонального та емоційного у профілі особистості; індивідуальні психологічні особливості (самоконтроль, мотиваційно-вольові, комунікативні особливості тощо); схема гендерних ролей у конкретному суспільстві; потреба у знаннях [110].

Окрім того, на економічну поведінку з погляду людиноцентрованого підходу впливають соціально-демографічні, соціоекономічні, просторові

чинники, ступінь сприятливості навколишнього середовища, які є значною мірою диференційованими локально. Оскільки акценти зміщуються, а неокласична концепція раціональності втрачає свою актуальність та доцільність застосування, необхідне більш детальне дослідження детермінант, які визначають економічну поведінку щодо реалізації людського фактору.

Згідно з М. Лукашевич, економічна поведінка, здатна стимулювати економічний розвиток та піднесення, характеризується як «комплекс цілеспрямованих індивідуальних і групових дій, що визначають направленість та інтенсивність використання можливостей людини (її потенціалу) у процесі трудової діяльності» [123, с. 50].

За класичного, раціонального підходу основним мотивом економічної поведінки людини виступає отримання прибутку від участі у виробництві через реалізацію власних трудових можливостей з метою максимально повного задоволення потреб у процесі справедливого розподілу благ. У постіндустріальній економіці акцент зміщується на змістовне наповнення трудової діяльності, забезпечення творчої самореалізації, максимально повне розкриття прихованих можливостей і як наслідок – отримання відповідного доходу, зростання добробуту, гармонізація життєдіяльності, тобто участь у виробництві набуває нових форм, пропонує нові альтернативні способи максимізації корисності.

З урахуванням значущості наявних наукових здобутків у сфері аналізу економічної поведінки пропонуємо аналіз впливу особистісних властивостей людини та інших чинників на характер економічної поведінки з метою простеження шляху формування відповідних поведінкових патернів, що визначають розвиток людського потенціалу територій та міст.

Концептуальна схема детермінант економічної поведінки, що визначають розвиток людського потенціалу міста, представлена на рис. 3.16. Зовнішні детермінанти (загальні економічні тенденції і прогнози розвитку на національному та регіональному рівні, державне нормативно-правове регулювання) утворюють групу загальних чинників та визначають ступінь економічних очікувань індивідів, рівень їхньої інформованості та обізнаності щодо характеру соціально-економічних відносин, соціальної нерівності та загального уявлення щодо зростання або зниження рівня життя.

О. Колядич зазначає, що залежно від структури національного виробництва, стану міжнародного ринку праці, рівня відкритості економіки може відбуватися ротація робочих місць у бік менш якісних, але одночасно провокується виникнення нових потреб, що викликає відповідну реакцію носіїв людського потенціалу, змінює їхні прагнення та сподівання, може стимулювати нераціональні потреби і споживчі стандарти [130, с. 53–54].

Відповідно до цих очікувань формується поведінка індивідів та їхньої орієнтації на рівень якості життя, перспективи економічного зростання, наявність гарантовано справедливого розподілу благ, і тоді чим кращими є загальні характеристики середовища, тим більш оптимальною буде очікувана економічна поведінка.

Група *технологічних детермінант* охоплює вплив досягнень науково-технічного прогресу, які можуть створювати нові перспективи для здійснення

економічної активності, одночасно створюючи загрозу зайнятості шляхом скорочення робочих місць на основі автоматизації та модернізації виробництва.

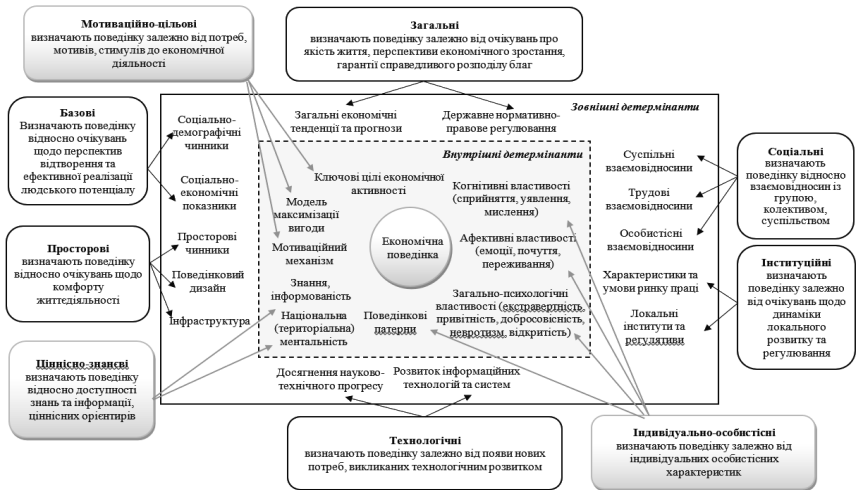


Рис. 3.16 – Детермінанти економічної поведінки, що визначають розвиток людського потенціалу міст

Це також стосується рівня розвитку інформаційних технологій та систем, які відкривають додаткові можливості у сфері підприємництва, дистанційної зайнятості, джерел нетрудових доходів, але за відсутності необхідного рівня розвитку технологічної інфраструктури, цифрової грамотності можуть виступати обмежуючим чинником.

Соціально-демографічні характеристики розглядаються як основа формування людського потенціалу міста, визначають його кількісні та якісні параметри, а соціально-економічні показники обумовлюють можливості збереження, відтворення та розвитку людського потенціалу, що відображено у багатьох наукових працях з цієї тематики (М. Голанський, Н. Єгорова, Л. Зайцева, Б. Хомелянський, П. Ромер, Р. Хаусман) і можуть бути визначені як група базових детермінант.

Вплив просторових чинників наведено в роботах Р. Хагінса, Т. Петігрю, М. Джокели, П. Рентфрю [131], в яких сформульовано не лише характерні особливості міграційних коливань залежно від територіального розміщення носіїв людського потенціалу (процеси урбанізації), але й значущість просторової інфраструктури, міського планування у системі раціонального розміщення продуктивних сил, сформульовано типові просторові кластери за соціально-психологічними ознаками населення.

Окрім того, до зовнішніх чинників може бути віднесений поведінковий дизайн – визначення типових шаблонів поведінки та стимулювання до її прояву за допомогою різноманітних просторових засобів та інструментів. Вперше основи поведінкового дизайну сформульовано у працях Р. Талера,

Е. Дафло, М. Кремера [132], доповнено С. Даттою, С Муленатаном [133], які обґрунтовують необхідність та дієвість застосування інструментів просторового дизайну та проектування, принципи якого можуть бути використані для розробки програм розвитку охорони здоров'я, освіти, продуктивності праці, сільського господарства, фінансів та сфери послуг.

Призначення інфраструктури – забезпечувати взаємопов'язаність, створювати основу функціонування будь-якої системи, що з погляду розвитку людського потенціалу території покликана формувати гнучке і сучасне середовище, в якому усі стейкхолдери отримують можливість користуватися рівними правами і можливостями, мають доступ до необхідних послуг і сервісів відповідної якості, спроможні вільно передавати та зберігати знання та інформацію, досягати поставлених цілей самореалізації та зростання. Інфраструктура як чинник економічної поведінки охоплює економічну, транспортну, соціальну, інституційну підсистеми, комплексний розвиток яких дає змогу сформувати необхідні умови для ведення економічної активності (комфорт та безпека найманої праці, підприємництва, самозайнятості, доступність комунікацій, освітніх, медичних, державних послуг якісного рівня).

Просторові чинники, поведінковий дизайн та інфраструктура є складовими просторової (середовищної) групи детермінант.

Зовнішній вплив також проявляється у ролі соціуму, невід'ємною частиною якого є людина, що прагне до встановлення гармонійних відносин з навколишнім соціальним середовищем, відчуття спорідненості і приналежності, сприйняття групою, схвалення обраного типу поведінки (група *соціальних детермінант*). Наявність соціальних норм, цінностей, традицій, культури здебільшого суттєво впливає на характер економічної поведінки та розглядається як обмежуючі чинники за умови переважаання закритих спільнот, та стимулюючі – у спільнотах відкритих і мультикультурних [134]. Соціальні відносини визначають тип групової поведінки, який відтворюється людиною в процесі праці, формує її професійні траєкторії, впливає на прояв креативності, соціальний потенціал, визначає основні мотиви до продуктивної економічної діяльності, а особистісні взаємовідносини можуть виступати додатковим стимулом для зміни сфери та місця прикладання праці, реалізації індивідуального людського потенціалу.

Характеристики та умови ринку праці визначають теперішній стан та майбутні перспективи зайнятості, рівень економічного навантаження, очікуваний рівень безробіття, територіальної та професійної мобільності, частку самозайнятого населення, тобто відображають загальні тенденції економічної активності території, формують характер індивідуальної реакції на соціально-економічні зміни. Важливим напрямом активної політики ринку праці в цьому контексті виступає підтримка населення у його підприємницькій діяльності, перенавчання та перекваліфікація робочої сили, підготовка до відкриття власної справи тощо. Т. Б'юлі охарактеризував значущість розвитку внутрішнього ринку праці для працівників первинного сектору економіки та зовнішнього для працівників вторинного сектору, оскільки перші зазвичай орієнтуються на утворення більш стійких відносин із місцем

працевлаштування, розглядають його у довготривалій перспективі, а другі більш залежні від коливань зовнішнього ринку [135].

Владні інститути виступають регуляторами, які призначені сформувати оптимальне середовище для реалізації економічно доцільної поведінки, усунути будь-які перешкоди або обмеження, встановити регулятиви та надати гарантії безпечної участі у соціально-економічних відносинах [136]. Разом характеристики та умови ринку праці, а також характеристики владних інституцій утворюють групу інституційних детермінант.

Узагальнено вплив зовнішніх детермінант на економічну поведінку, яка визначає розвиток людського потенціалу території (табл. 3.4).

Аналіз внутрішніх детермінант є наступним етапом дослідження. Ключові цілі економічної активності розглянуті вище в контексті визначення сутності економічної поведінки. Ключові цілі економічної активності є індивідуалізованими, однак основний сенс зводиться до прагнення максимізувати корисність у процесі виробництва матеріальних і нематеріальних благ. Залежно від того, яку альтернативу результату економічної активності економічний суб'єкт вважатиме задовільною, такою буде його модель максимізації вигоди та мотиваційний механізм, що в концепції постіндустріальної економіки змінює зміст, але не прагнення оптимізації.

Таблиця 3.4 – Вплив зовнішніх детермінант економічної поведінки на розвиток людського потенціалу міста

Зовнішні детермінанти	Група	Характеристика	Вплив на розвиток людського потенціалу території
1	2	3	4
Загальні економічні тенденції і прогнози	Загальні	Об'єктивні та суб'єктивні прогнози економічного розвитку (міжнародний, національний, регіональний рівень)	Визначення характеру очікувань та сподівань, рівня інформованості. Формує загальне уявлення щодо якості життя, майбутніх перспектив економічного зростання
Державне нормативно-правове регулювання		Державні нормативно-правові акти, зміни у законодавстві, суспільно-політичному устрої	Формування правил економічної поведінки, регулювання економічних відносин, надання гарантій справедливого розподілу благ. Спонукає до активізації економічної діяльності, знижує міграційну активність
Досягнення науково-технічного прогресу	Технологічні	Проривні технології та рівень їх сприйняття в економіці країни, регіону, території	Надання нових перспектив для здійснення економічної активності, підвищення рівня самозайнятості, професійного та особистісного розвитку. Загроза зайнятості
Розвиток інформаційних технологій та систем		Телекомунікаційні мережі, зв'язок, автоматизація бізнес-процесів	Розширення можливостей працевлаштування та обсягу нетрудових доходів, доступності сфери послуг, створення нових потреб. Обмежує розвиток за відсутності необхідної технологічної інфраструктури, цифрових навичок
Соціально-демографічні характеристики	Базові	Демографічні індикатори, показники відтворення, тривалості та якості життя, психо-фізіологічні параметри, освіта	Формування базових параметрів людського потенціалу, його кількісних та якісних характеристик, перспектив відтворення та ефективного реалізації. Визначає потреби та мотиви, що спонукають індивідів до прояву економічної поведінки
Соціально-економічні показники		Валова додана вартість, економічна активність, рівень оплати праці, структура економіки	Визначення можливостей збереження, відтворення та розвитку людського потенціалу. Формує орієнтири щодо особистісної і професійної реалізації, розкриття здібностей і талантів, стимулює економічну поведінку

Продовження табл. 3.4

1	2	3	4
Просторові чинники	Просторові (середовищні)	Особливості територіального розвитку, природно-кліматичні та житлово-господарські умови, організація міського планування	Вплив на рівень комфорту проживання та розміщення, здобуття освіти, умов праці. Визначає особливості міграційних процесів, прагнення до зміни соціального статусу, зростання рівня доходів
Поведінковий дизайн		Просторові інструменти та засоби стимулювання прояву типових шаблонів поведінки	Створення комфортного середовища для досягнення цілей, підштовхування до прийняття оптимальних рішень, коригування поведінкових обмежень
Інфраструктура		Економічна, транспортна, соціальна, інституційна, інформаційно-технологічна підсистеми	Формування гнучкого і сучасного середовища ведення економічної активності, забезпечення доступності необхідних послуг і сервісів, вільної передачі та збереження знань. Спонукає досягнення цілей
Суспільні взаємовідносини	Соціальні	Соціальні норми, цінності, традиції, культура	Гармонізація відносин із соціальним середовищем, формування відчуття спорідненості і приналежності до локальної спільноти. Суттєво впливає на характер економічної поведінки: обмежує в умовах закритих спільнот, стимулює у відкритих
Трудові взаємовідносини		Соціально-трудові відносини, умови та організація праці	Схвалення обраного типу трудової поведінки, формування індивідуальних професійних траєкторій, розвиток соціального потенціалу. Визначає мотивацію до продуктивної економічної діяльності, характер економічної поведінки та рівень економічної активності
Особистісні взаємовідносини		Характер формальних та неформальних відносин, особистісні і групові цінності, рівень конфліктності	Визначає рівень соціалізації, схильність до співпраці та групової взаємодії. Додатковий стимул для збереження або зміни сфери та місця прикладання праці, реалізації індивідуального людського потенціалу
Характеристики та умови ринку праці	Інституційні	Стан та показники розвитку локального ринку праці, динаміка територіальної і професійної мобільності	Відображає рівень економічної активності, формує характер індивідуальної реакції на соціально-економічні зміни, сприяє самозайнятості та підприємництву
Локальні інститути та регулятиви		Органи місцевого самоврядування, менеджмент територій, система стратегічного планування	Формування оптимального середовища для реалізації економічно доцільної поведінки, встановлення регулятивів, надання гарантій соціально-економічної безпеки

Визначені компоненти утворюють *мотиваційно-цільову групу детермінант*.

Вплив ступеня обізнаності та інформованості визначає рівень ірраціональності в системі прийняття рішень, що обґрунтовано в роботах М. Аллі, Д. Елсберга, Д. Канемана, А. Герберта [137] та інших. Орієнтація когнітивно-поведінкового модулю індивідів не на абсолютність, а на відносність змін навколо контрольної точки при прийнятті рішення (принцип порівняння та зіставлення альтернатив, прагнення стабільності і визначеності майбутніх умов, важливість миттєвих переваг над стратегічними) вимагає наявності усієї повноти знань та інформації, доступної в конкретний момент, що забезпечується завдяки доступності освіти, підвищення її якості, розвитку системи навчання впродовж життя тощо.

Доволі цікавими є висновки теорії господарської ментальності та її впливу на економічні та соціальні аспекти розвитку суспільства, яку обґрунтовано у працях Л. Февра, Ж. Ревеля, Т. Веблена, О. Бондаренко, Т. Гайдая, О. Богині [66] та інших. Значущість національної ментальності, виражених типових рис, глобальних психологічних універсальї колективної свідомості, національного характеру або ідеї у формуванні економічної поведінки на сучасному етапі підкреслюється в роботах Н. Нілової та

Т. Семененко, які вважають, що економічна наука має займатися дослідженням специфіки певних національних господарств, адже кожне з них має властиві тільки йому ознаки [138]. Врахування особливостей не тільки духовних, а й економічних цінностей та норм поведінки, традицій та звичаїв, рівня розвитку продуктивних сил та потенціалу країни, яку автори називають національною ментальністю, впливає на ступінь ефективності вирішення економічних проблем.

З цих позицій найважливішим критерієм виступає співвідношення індивідуальних та колективних цінностей у суспільстві відносно різних соціальних груп, що визначає формування типових поведінкових патернів окремих індивідів, зокрема і щодо прийняття економічно значущих рішень (прагнення поступитися власною вигодою на користь загального результату при переважанні колективних цінностей та навпаки). З погляду розвитку людського потенціалу менталітет може визначати характерні життєві траєкторії, що є схильними обирати мешканці країни, регіону або території, наскільки вірогідним буде прагнення отримати освіту, підвищувати рівень своєї кваліфікації, опанувати нові знання та компетенції, покращувати фізичні характеристики, дотримуватися більш здорової та відповідальної поведінки тощо.

Характер інформаційного середовища та національного менталітету утворюють інформаційно-знанцеву групу детермінант.

Узагальнено вплив індивідуально-особистісної групи детермінант розкривається через характерні когнітивні, афективні та загально-психологічні властивості особистості, а також утворені на їх основі поведінкові патерни.

Дослідження когнітивних властивостей індивіда та їх впливу на економічну поведінку тривають (С. Разумовський [3], С. Левіт, К. Станович, К. Безгін [139] та ін.); цей детермінант є найбільш складними у регулюванні та формуванні, оскільки містить такі елементи, як сприйняття, уявлення та мислення, що визначаються індивідуальними атрибутами, можуть бути удосконалені в системі освіти та саморозвитку за умов цілеспрямованого стимулювання.

Опанування відповідних когнітивних та поведінкових процедур, притаманних більш раціональному та економічно обґрунтованому мисленню, вимагає відповідного цілеспрямованого навчання та розвитку, та, незважаючи на його наявність, в умовах неоднозначності або невизначеності, проявляється здатність індивідів припускати стандартних помилок під впливом різноманітних усвідомлюваних та несвідомих чинників, обирати хибні або безперспективні життєві альтернативи, які пригнічують потенціал економічної активності.

Не менш важливим є вплив емоційного профілю індивіда на характер прийняття економічних рішень, що вперше висвітлено в роботах Дж. Бетнама [140], А. Кларка [141], Е. Дінера, Дж. Канемана, Дж. Левенштайна [142]. Однак спостереження цих біхевіористів були недостатньо системними та характеризували окремі емоційні реакції. Більш докладно та узагальнено значення емоцій в економічній поведінці подають К. Вельде та А. Мур,

пропонуючи розглядати вплив емоцій експост (до прийняття рішення) та експост (після прийняття) [143].

Здебільшого економічна поведінка експост регулюється рівнем стривоженості щодо обраної альтернативи, тобто від ступеня занепокоєності, наявності переживань та емоцій, турбування, невпевненості залежить ступінь наближеності до оптимального рішення. Окрім того, вплив емоцій на економічну поведінку проявляється, за Д. Лейбсоном [144], у силі прагнення або відрази (позитивного або негативного сприйняття певного явища), тобто якщо інформація про певне благо є здебільшого позитивною, індивіди прагнуть отримати від нього корисність, та навпаки – наявність великого обсягу негативної інформації викликає бажання відмовитися від споживання блага.

Що стосується емоцій експост, які виникають після прийняття рішень, до економічно значущих відносять відчуття шкодування або задоволеності після прийнятого рішення, тобто важливими є гіпотетичні очікування корисності кожної обраної альтернативи, оскільки вони визначають характер майбутніх рішень, якої поведінки буде дотримуватись індивід (прагнення уникати розчарування та повторити успішність) [145–147]. Логічним продовженням зазначених емоцій є розчарування та піднесення, які виходять із очікуваної корисності від прийнятого рішення (результат вище очікуваного стимулює повторювати отриманий досвід, а нижче – веде до вибору іншої альтернативи у майбутньому).

У теорії людського потенціалу вплив детермінант «занепокоєність–впевненість», «прагнення–відраза», «шкодування–задоволеність», «розчарування–піднесення» проявляється у тому, наскільки індивіди є більш або менш рішучими під час прийняття рішень, чи готові вони інвестувати у власний професійний та особистісний розвиток, обирати більш ризиковані рішення з вищим рівнем віддачі (зміна освітнього профілю, місця працевлаштування, сфери зайнятості, місця проживання, підприємницька активність, реалізація креативного потенціалу) або ж дотримуватися тих життєвих альтернатив, які гарантують меншу, але стабільну корисність (постійне гарантоване працевлаштування, орієнтація на загальноприйняті норми та стандарти у сфері освіти, типові професійні траєкторії, наслідування успішного прикладу більшості). Як інвестиції розглядаються не лише фінансові ресурси, як-от особистий дохід, заробітна плата, прибуток, але й такі, як підвищення соціального статусу, зміна сімейного стану, покращення соціального та просторового середовища тощо, а найважливішим чинником регулювання виступає індивідуальне сприйняття втрат порівняно з можливими вигодами.

Вимірювання індивідуальних психологічних властивостей є більш складним завданням стосовно оцінювання їх впливу, оскільки така оцінка є надто диференційованою та складною.

Згідно з баченням А. Пацули та І. Сухініна до індивідуальних особистісних властивостей, що визначають економічну поведінку, може бути віднесено дванадцять взаємопов'язаних підсистем: емоційна, вольова, пізнавальна, цільова, програмна, інституційна, регулятивна, координаційно-субординаційна, результативна, процесна, інформаційно-інституційна, інвайроментальна [148]. Погоджуючись із широтою охоплення наведеного

тракування, зазначимо, що представлені авторами складові важко комплексно враховувати при здійсненні економічного моделювання без втрати релевантності отриманого результату.

Отже, індивідуальні властивості проявляються у відхиленнях від загальноприйнятих нормативних очікувань, пошуку власного напрямку для розвитку та реалізації, що спричиняється потребами, стимулами та мотивами окремих особистостей, отже, потребують узагальненого підходу. В інших наукових джерелах знаходимо свідчення впливу типових особистісних характеристик на економічний розвиток територій: концепція «Велика п'ятірка», сформульована Дж. Костою та Р. Макреєм [149], яка розглядає типові психологічні характеристики особистості: екстравертність, привітність, добросовісність, невротизм і відкритість.

Схильні до екстравертності індивіди проявляють вищі рівні соціальної взаємодії, схильні до більш повної реалізації власного потенціалу у різних сферах економічної і соціальної діяльності; ознаки привітності (приємності) виступають детермінантами нарощення соціального капіталу, встановлення партнерських відносин, зниження рівня соціальної напруженості в суспільстві; характеристики добросовісності впливають на базові рівні організованості і дисципліни при здійсненні економічної активності; ступінь невротизму дозволяє відстежити прояви тривожності, депресії або розчарування, і, як наслідок, – впливу негативних емоцій при прийнятті рішень; відкритість стимулює розвиток креативності, індивідуального вибору, сприяє захисту прав і свобод людини в контексті її економічної та життєвої активності [150, 151]. Зазначені особистісні характеристики здебільшого є типовими або усередненими з огляду на територіальну приналежність індивідів та розглядаються прогностичними величинами щодо очікуваного рівня успішності в освітньо-професійній сфері, схильності до утворення соціальних мереж та встановлення партнерських відносин, проявів ділової активності, середньої тривалості життя в регіоні, приросту населення тощо.

Під дією зазначених чинників у індивідів формуються типові поведінкові патерни, які є відображенням звичних поведінкових реакцій, послідовності дій, що розглядаються ними як необхідні для реалізації обраного типу економічної поведінки (за М. Вебером – цілераціональної, ціннісно-раціональної, афективної, традиційної) або ж логічного поєднання вчинків, рішень, реакцій на зміни та невизначеність при досягненні життєвих цілей.

По суті поведінковий патерн відображає сформований алгоритм дій індивіда як результат оцінки ним ступеня відповідальності у тій чи іншій життєвій ситуації. Середовище, що визначає направленість економічної поведінки індивідів, суттєво розрізняється по регіонах, великих і малих містах та територіях; окрім того, окремі домогосподарства характеризуються різним рівнем адаптації до змін, що відбуваються в соціально-економічному середовищі, однак, розуміючи основи формування цих алгоритмів, можна впливати на їхню направленість, насамперед завдяки забезпеченню відповідних сприятливих умов та врахування дії різноманітних чинників.

Узагальнення напрямів та змісту впливу внутрішніх детермінант економічної поведінки представлено у табл. 3.5.

Таблиця 3.5 – Вплив внутрішніх детермінант економічної поведінки на розвиток людського потенціалу міста

Внутрішні детермінанти	Група	Характеристика	Вплив на розвиток людського потенціалу території
Ключові цілі економічної активності	Мотиваційно-цінні	Індивідуалізоване прагнення максимізувати користь в процесі виробництва матеріальних і нематеріальних благ	Формують цільову спрямованість участі в економічній діяльності, узгодженість персональних економічних цілей і цілей соціально-економічного розвитку території
Модель максимізації вигоди		Усталені моделі прийняття рішень, уявлення про оптимальність економічного вибору	Визначає межі максимізації, такі альтернативи та дії, що носій людського потенціалу вважає задовільними і доцільними для реалізації прийнятого рішення
Мотиваційний механізм		Поєднання індивідуальних потреб, мотивів, стимулів, що спонукають економічну поведінку	Характеризують схильність розширювати спектр економічної активності носіїв людського потенціалу, співвідношення матеріальних та нематеріальних потреб
Знання та інформованість	Ціннісно-знаннєві	Доступність знань та інформації в системі якісної освіти, навчання впродовж життя, суспільної взаємодії	Визначає рівень ірраціональності в системі прийняття рішень, прагнення розширити та удосконалити власний знаннєвий рівень, ступінь інформованості для підвищення оптимальності економічного вибору
Національний менталітет		Співвідношення індивідуальних та колективних цінностей у суспільстві стосовно різних соціальних груп	Визначає характерні для мешканців країни, регіону, території життєві траєкторії, прагнення до більш індивідуалізованого вибору або переважання колективізму, підкорення власних інтересів суспільним
Когнітивні властивості	Індивідуально-особистісні	Сприйняття, уявлення, мислення та інші індивідуальні когнітивні атрибути	Формує індивідуальний когнітивно-поведінковий модус, прагнення його удосконалення на основі саморозвитку, набуття нових навичок та компетенцій
Афективні властивості		Емоційний профіль ексманте («занепокоєність-впевненість», «прагнення-відраза») та експост («шкодування-задоволеність», «розчарування-піднесення»)	Визначає рівень рішучості при прийнятті життєвих рішень, готовність інвестувати у власній професійній та особистісній розвиток, дотримуватися більш стабільних або ризикованих життєвих альтернатив, які визначатимуть надалі рівень економічної активності
Загальні психологічні властивості		Психологічні характеристики особистості (екстравертність, привітність, добросовісність, невротизм і відкритість)	Відображаються на рівні соціальної взаємодії та нарощенні соціального капіталу, прагненні повної реалізації власного потенціалу в економічній діяльності, організованості і дисципліні економічної активності, ступені прояву негативних емоцій при прийнятті рішень, розвитку креативності
Поведінкові патерни		Індивідуальні набори поведінкових реакцій	Характеризують закріплену, усталену поведінку у прийнятті рішень, визначають продуктивність у моделі економічної поведінки, ціннісні та життєві пріоритети. За умови контрпродуктивності обмежують перспективи особистісного розвитку і зростання

Слід зазначити, що поведінкові патерни відображають свідомо прийняті в конкретних умовах рішення, які закріплюються та послідовно реалізуються у стандартній ситуації, далі перетворюються на певні алгоритми дій і визначають характер економічної поведінки [152, с. 58]. Отже, з одного боку, усталені моделі поведінки легше піддаються аналізу та регулюванню, а з іншого – можуть перетворюватись у контрпродуктивні, заважати прийняттю більш раціональних рішень, обмежувати на рівні індивідів перспективи особистісного розвитку і зростання, максимально повного розкриття власних здібностей і потенціалу.

Критерії та показники формування продуктивних поведінкових патернів економічної поведінки систематизовані у табл. 3.6.

Наведені узагальнення та класифікація детермінант економічної поведінки дають змогу визначити найбільш значущі її складові, щодо яких може застосовуватися управлінський вплив у процесі реалізації стратегій соціально-економічного розвитку міст з метою коригування в контексті спроможності завдавати як стимулюючий, так і обмежуючий вплив на формування людського потенціалу розвитку міст та його ефективну реалізацію.

Таблиця 3.6 – Критерії та показники оцінювання характеру детермінант, що визначають формування поведінкових патернів продуктивної економічної поведінки

№ з/п	Група детермінант	Критерії	Показники
1	Загальні	Визначають поведінку залежно від очікувань про якість життя, перспективи економічного зростання, гарантії справедливого розподілу благ	- сформованість системи економічних очікувань та прогнозів територіального розвитку; - сприйняття та усвідомлення структурних трансформацій економіки; - відсутність соціально-економічних та нормативно-правових обмежень здійснення економічної діяльності
2	Технологічні	Визначають поведінку залежно від появи нових потреб, викликаних технологічним розвитком	- рівень сприйняття проривних технологій в економіці країни, (регіону, території); - розвиток креативних індустрій; - якість та доступність цифрової інфраструктури; - рівень цифрових навичок
3	Базові	Визначають поведінку стосовно очікувань щодо перспектив відтворення та ефективної реалізації людського потенціалу	- показники формування людського потенціалу; - показники розвитку людського потенціалу; - показники реалізації людського потенціалу
4	Просторові (середовищні)	Визначають поведінку стосовно очікувань щодо комфорту життєдіяльності	- усвідомлення рівня комфорту проживання та розміщення; - територіальна доступність усіх необхідних соціальних та культурних благ, міської інфраструктури; - відсутність обмежень вільного передавання та збереження інформації
5	Соціальні	Визначають поведінку щодо взаємовідносин із групою, колективом, суспільством	- усвідомленість соціальної ролі і манери поведінки, узгодженої з цією роллю; - усвідомлення спорідненості та приналежності до локальної спільноти; - рівень соціалізації, схильність до співпраці і групової взаємодії; - ступінь відкритості, мультикультурності локальної спільноти
6	Інституційні	Визначають поведінку залежно від очікувань щодо динаміки локального розвитку та регулювання	- усвідомлення наявності оптимального середовища для реалізації економічної активності; - професійна мобільність; - відсутність інституційних обмежень; - сформованість уявлення про якісний локальний менеджмент
7	Мотиваційно-цільові	Визначають поведінку залежно від потреб, мотивів, стимулів до економічної діяльності	- сформованість мотивації до економічної діяльності; - співвідношення значущості матеріальних та нематеріальних потреб у системі цінностей індивіда; - здатність самостійно приймати рішення
8	Ціннісно-знанієві	Визначають поведінку відносно доступності знань та інформації, ціннісних орієнтирів	- якість та доступність системи загальної і професійної освіти, навчання та розвитку; - сформованість системи загальних та професійних компетенцій, умінь і навичок; - співвідношення індивідуальних та колективних цінностей в суспільстві, менталітет
9	Індивідуально-особистісні	Визначають поведінку залежно від індивідуальних особистісних характеристик	- розвиток когнітивних атрибутів; - сформованість афективного профілю, емоційна стійкість; - вираженість психологічних схильностей відповідно до територіальної приналежності; - типові поведінкові патерни

Подвійна природа сучасної управлінської парадигми визначається неможливістю однозначно віднести її до виключно нормативної (орієнтованої на бажані, раціональні цільові параметри), або ж поведінкової (орієнтованої на реальні, ірраціональні), що загалом дозволяє сформулювати напрями комплексного внесення положень дескриптивної концепції в основні завдання менеджменту розвитку міста, зокрема в контексті трансформації його соціальної підсистеми (людського потенціалу).

Застосовуючи запропоновану типологізацію детермінант економічної поведінки до сфери формування людського потенціалу розвитку міста, варто зазначити, що основною ознакою поведінкової концепції є переважно середовищний тип взаємодії, який відповідає багаторівневій структурі міста, його середовищному змісту, в межах якого відбувається процес формування, збереження та реалізації людського потенціалу. На цій основі визначається ступінь

впливу груп зовнішніх та внутрішніх детермінант у межах міського середовища, від яких залежить необхідний рівень та структура людського потенціалу, а також особливості та ступінь використання тих чи інших його складових.

Н. Римашевська дає докладну характеристику зовнішнім чинникам, які виникають за межами міста та містять залучені ззовні джерела нарощування якості й обсягу людського потенціалу; внутрішні чинники формуються на рівні самого міста, обумовлені організаційними та ресурсними характеристиками, мають враховувати поведінкові особливості індивіда [153].

З метою аналізу механізму впливу поведінкових чинників на процес формування та розвитку людського потенціалу міста обґрунтовано та візуалізовано взаємозв'язок людської поведінки та процесів урбанізації (рис. 3.17).

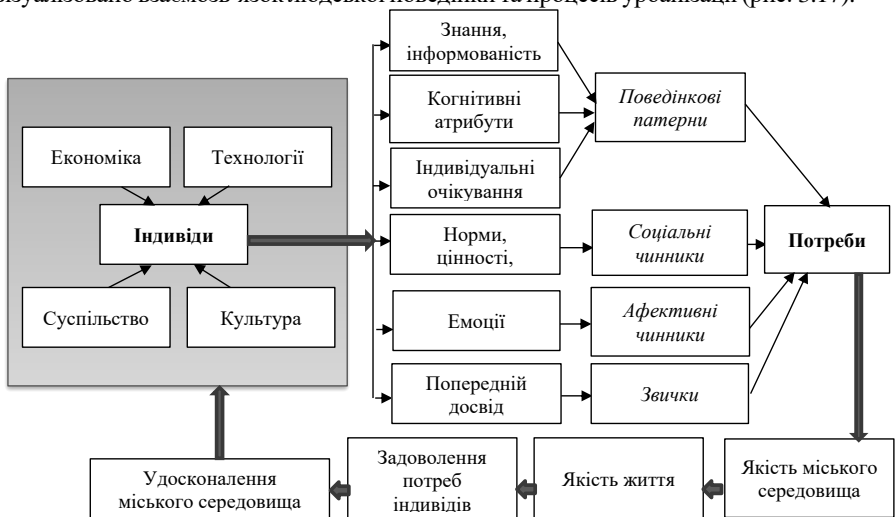


Рис. 3.17 – Взаємозв'язок людської поведінки та процесів урбанізації [134]

Отже, в процесі розвитку індивід та його особистісні риси перебувають під дією економічних, технологічних, суспільних та культурних чинників [155], які згідно з наведеною класифікацією є зовнішніми детермінантами продуктивної економічної поведінки. Порівнюючи між собою економічні параметри розвитку (середній дохід, рівень зайнятості та безробіття, кількість активних підприємств тощо), технологічний рівень (розвиток та доступність технологічної інфраструктури), суспільні характеристики (комфорт проживання в межах міської спільноти), наявність культурних благ, індивіди набувають певного рівня знань, інформованості, когнітивних атрибутів, індивідуальних очікувань, які визначають патерни поведінки; норм та цінностей, що характеризують появу соціальних звичок; емоцій як основи прояву афективних чинників, а також відповідного попереднього досвіду, завдяки якому формуються звички. Відповідно, усі ці елементи відносимо до внутрішніх детермінант продуктивної людської поведінки в межах міста.

Водночас кожен цей елемент виступає драйвером появи нових потреб, задоволення яких стимулює розвиток міського середовища та зростання рівня життя, а отже, визначає прагнення індивідів бути частиною екосистеми міста, реалізовувати тут свої життєві цілі та потенціал.

Сьогодні відбувається перегляд ролі індивідуальної та колективної поведінки у процесах забезпечення вищих рівнів конкурентоспроможності міст, оскільки раціонального розміщення виробництва, реструктуризації економіки, утворення агломерацій, посилення економічної стійкості, як типових прикладів нормативного управління, стає недостатньо в контексті стимулювання індивідів до максимально повної особистісної реалізації в умовах міського середовища і на благо розвитку міста.

Необхідно зауважити, що процеси формування, розвитку та використання людського потенціалу міста залежать не тільки від сили впливу зазначених чинників, але й від етапу розвитку міста, і як наслідок, – його людського потенціалу на сьогодні. Зрозуміло, що чим вищим є рівень розвитку людського потенціалу, тим вища вірогідність утворення позитивних поведінкових патернів, які стануть прикладом для інших індивідів, як моделі успішної самореалізації та досягнення цілей, задоволення більшої кількості потреб.

Розглядаючи історію розвитку міст можна спостерігати наявність особливого індивідуального шляху розвитку, володіння відповідними середовищними та ресурсними характеристиками. Незалежно від рівня розвитку, міста, як осередки процесів урбанізації, завдають позитивної динаміки обсягам капіталовкладень в економіку, дозволяють перейти до високотехнологічного способу організації виробництва, підвищити платоспроможний попит населення та споживання благ, сприяють зростанню рівня доходів населення, виступають центрами розвитку інновацій. Застосування новітньої концепції глобального міста та міста постіндустріального розширює межі впливу перерахованих властивостей через залучення не лише місцевих, але й зовнішніх ресурсів завдяки процесам внесення міст до глобальних економічних мереж [156].

З огляду на це основна увага суб'єктів управління має бути зосереджена на формуванні середовища, яке забезпечує оптимальні умови для розвитку людського потенціалу, та одночасно, спроможне усунути когнітивно-поведінкові викривлення ірраціональної людської поведінки та сформувати у носіїв людського потенціалу продуктивні поведінкові патерни і прагнення до життєвої самореалізації в рамках певних географічних меж (країн, регіонів, територій, міст). Водночас варто враховувати аксіологічну сутність раціональності людської поведінки, яка, як було зазначено вище, є відображенням оптимальності виборів та дій лише в обмеженій кількості випадків і проявляється асимптотично.

Це призводить до ускладнення реалізації управлінської парадигми розвитку людського потенціалу міста з огляду на необхідність врахування дії безлічі чинників, і поведінкових також, які в умовах мінливого навколишнього середовища постійно перебувають у динамічному русі, тимчасом як

нормативний управлінський підхід орієнтується на відносну постійність та прогнозованість розвитку складових управлінської системи.

Використання управлінських інструментів регулювання процесів розвитку людського потенціалу міста має бути направлене на формування конструктивних поведінкових стратегій. Отже, ключовою відмінністю у здійсненні управлінського впливу з урахуванням останніх досліджень дескриптивної концепції є зміна розуміння об'єкта впливу та необхідність перегляду засобів впливу.

Об'єктом поведінкового впливу можуть виступати життєві орієнтири людини, які змінюються із розвитком становлення суб'єкта зі своєю позицією, планами, стратегією поведінки, цілями і програмами дій, ставленням до результатів діяльності та є наслідком зміни психологічного складу особистості під впливом діяльнісних детермінант [157, с. 27]. Стрижнем психологічної готовності до формування свідомої життєвої траєкторії є особистісне зростання, прагнення до найповнішого розкриття власного ресурсу і самореалізації, готовність змінюватися відповідно до стадій особистої ідентичності. Така готовність формується у сприятливому середовищі, де базові потреби носія людського потенціалу задоволені у повному обсязі, а потреби вищого рівня та новітні, викликані технологічним і суспільним розвитком, послідовно задовольняються, створюючи відчуття комфорту, гарантій щасливого та повноцінного життя.

В. Ковальова пропонує серед найбільш значущих поведінкових орієнтирів людини виокремовувати наявність життєвого плану, ідеї належного професійного та особистісного розвитку, цінностей, соціальних норм [158]. Однак, ця типологія потребує розширення, оскільки на формування дескриптивних орієнтирів суттєво впливає поведінка інших людей, звички, очікування, відчуття залученості (табл. 3.7).

Таблиця 3.7 – Орієнтири людської поведінки, що можуть виступати об'єктом поведінкового впливу при формуванні конструктивних поведінкових стратегій [139–140]

Орієнтир поведінки	Характеристика орієнтира поведінки	Функція орієнтира	Джерело впливу на формування
1	2	3	4
Життєвий план (проект-мета)	Самопроєктування майбутнього; внесення майбутнього у своє реальне буття	Формування, збереження, відтворення людини як особистості	Усталені та взірцеві життєві моделі
Очікування (ідея належного)	Співставлення фактичного стану та очікувань належного; вольове саморегулювання поведінки	Свідома орієнтація поведінки та її коригування згідно з очікуваннями, стратегічне планування поведінки	Особистий та груповий досвід (стаціональний)
Цінності	Основа вибору дій, цілей, засобів з наявних альтернатив; підстава для впорядкування переваг, відбору альтернатив	Створення образу світу, що має для людини важливе значення, регулювання дій у рамках певних «меж»	Соціум та група поведінка, відчуття приналежності
Соціальні й культурні норми	Вираження соціально й природно припустимого прийнятеного, можливого, очікуваного в поведінці; більш жорстке детермінування поведінки, не цінності	Оптимізація поведінки щодо її успішності і прийнятності згідно зі стереотипними вчинками та рішеннями	Характеристики розвитку суспільства, культурний рівень
Поведінка інших людей	Спостереження за поведінкою інших та коригування власних допустимих меж поведінки у випадках її суперечності соціальним нормам, очікування схвалення	Оптимізація поведінки щодо її успішності і прийнятності у випадку відхилення зразка поведінки від стереотипного	Соціально схвальна / асоціально поведінка

1	2	3	4
Звички	Вирази невідомих поведінкових патернів, моделей поведінки, характерних особистості	Несвідома орієнтація поведінки, яка складно піддається коригуванню	Особистий досвід
Відчуття залученості у прийнятті рішень	Вирази впевненості у можливості контролювати ситуацію на основі інформованості, вибору, участі у розробці альтернатив	Оптимізація поведінки відносно інформаційних потоків, формування впевненості у правильності вибору	Досвід партисипативного управління

Стимулювання свідомої раціональної поведінки, тобто такої, яка дозволяє досягати максимізації не лише економічної корисності, але й вибору власної життєвої траєкторії, визначення професійного й особистісного спрямування, постановки цілей та їх досягнення, можна досягти на основі цілеспрямованого, узгодженого навчання та розвитку, реалізованого в системі освіти та під впливом соціально сприятливого середовища, де сформоване ядро взірцевих осередків експертного знання, спроможних виступати еталонами вибору.

Окрім того, можливе застосування підсилення на основі обґрунтованих фінансових стимулів, тобто гарантуванням винагороди або отриманням переваг від дотримання норм взірцевої поведінки, реалізованих через систему інструментів управлінського регулювання.

Що стосується невідомої поведінки, яка перебуває під впливом індивідуальних когнітивно-поведінкових модусів суб'єкта, її регулювання стає можливим на основі застосування опосередкованого підходу. Сюди можна віднести чинники зовнішнього середовища (загальні, базові, просторові, інституційні), які здатні підштовхувати індивіда до здійснення оптимальних виборів, знижувати ступінь невизначеності та когнітивних помилок.

Особливості поведінки людини не дозволяють здійснювати управлінське коригування напряму, в цьому випадку найбільш обґрунтованим інструментом виступає методологія когнітивно-поведінкового втручання, яка базується на принципі залежності почуттів та поведінки людей від способу мислення; в цій парадигмі зміна поведінки відбувається завдяки зміні способу мислення та думок, їх направленості, усунення конфлікту між зовнішніми стимулами та цілями особистості [161]. Незважаючи на відсутність подібної практики в системі розвитку територій та міст України, розвинені управлінські системи досить успішно впроваджують їх у життя, зокрема у Великій Британії, Німеччині, США, Данії та інших країнах (застосування методів фреймінгу, форматування та синхронізації повідомлень, соціальні стимули тощо).

Подібна ефективність пояснюється значним поширенням концепції м'якого підштовхування (наджингу), сформульованої Р. Галером та іншими вченими, які проводили дослідження з метою з'ясування механізму дії чинників, що спонукають людей робити вибір і приймати економічні рішення, а також визначати вірогідність використання емоційної, когнітивної, соціальної складової у процесі реалізації управлінського впливу на цей процес.

Застосування наджингу передбачає втручання у процес прийняття рішень на основі формування переліку оптимальних варіантів розвитку подій

(побудова архітектури вибору), коли індивіду надається певна свобода, адже при можливості порівняти негативну альтернативу із запропонованою вигодою, кількість випадків бажаної продуктивної поведінки зростає [162].

Варіанти напрямів застосування інструментів м'якого підштовхування в концепції управління людським потенціалом міста представлені в табл. 3.8.

Таблиця 3.8 – Можливі напрями застосування інструментів м'якого підштовхування в концепції управління людським потенціалом міста [162–164]

№ з/п	Інструменти	Характеристики застосування	Напрямы застосування
1	Пряме когнітивно-поведінкове коригування	Вплив на почуття та поведінку людей на основі зміни способу мислення та напрямку думок. Основний вплив необхідно здійснювати на процес мислення. Підкріплення конструктивних дій, які формують позитивні поведінкові патерни, несхвалення деструктивних. Зосередження на зміні ставлення, переконань	Коригування життєвої стратегії, усунення проявів деструктивної поведінки, яка веде до зменшення рівня людського потенціалу міста
2	Архітектура вибору	Вплив на поведінку з метою зниження кількості когнітивних помилок на основі м'якого підштовхування до оптимальної альтернативи (коригування кількості альтернатив, надання опцій за замовчуванням, можливості вибору у майбутньому, фреймінгу, нагадування)	Спонування до здійснення більш раціональних виборів у більшій кількості життєвих ситуацій, які формують у індивіда вищі рівні властивості людського потенціалу
2.1	Коригування кількості альтернатив	Свідоме обмеження кількості пропонованих альтернатив для зменшення потреби в докладанні когнітивних зусиль та відповідних когнітивних помилок. Надання повної інформації про альтернативи та можливості їх оцінки та зв'язання	Полегшення труднощів вибору, інформування про наявні оптимальні альтернативи, що спрощують максимізувати користь у межах екосистеми міста
2.2	Опції за замовчуванням	Застосування налаштувань або альтернатив за замовчуванням для пасивних індивідів, які не прагнуть змін. Автоматичне під'єднання до державних сервісів або внесення автоматичних опцій у програми розвитку	Стимулювання економічної та соціальної активності, спонування до здійснення особистісних змін та трансформацій
2.3	Вибір у майбутньому	Формування позитивних альтернатив у майбутньому, які сприймаються як більш вигідні, ніж поточні короткотермінові	Формування механізму прогнозування особистого розвитку
2.4	Фреймінг	Рекламування позитивних виборів та траєкторій поведінки, створення позитивного іміджу для більш економічно обґрунтованих альтернатив	Концентрація на збільшенні частоти оптимальних виборів
2.5	Нагадування	Встановлення автоматичних опцій з нагадування про завершення угод, потреб в оплаті послуг тощо	Оптимізація виборів неактивних верств населення

Відповідно до наведених інструментів зазначимо, що в концепції «м'якого підштовхування» місто як складна соціотехнічна, соціокультурна, соціоекономічна система може виступати архітектором вибору, який підштовхує до більш розумної, обґрунтованої та економічно доцільної поведінки, використовуючи інформаційні інструменти, просторове проєктування, моделювання оточення та контексту тощо.

Отже, поведінкова концепція насамперед обґрунтовує визначальний вплив поведінки індивідів та великих соціальних груп на спроможність певних територій та міст досягати вищих рівнів прибутковості та зростання, уникати нерівності та низької якості життя, незважаючи на несприятливе територіальне розташування, кризові явища та асиметрії розвитку. Аналіз детермінант економічної поведінки, представлених у дослідженні, дає змогу полегшити визначення найбільш значущих її складових, які можуть бути піддані управлінському впливу з метою коригування контрпродуктивних поведінкових відхилень у процесі реалізації стратегій соціально-економічного розвитку, а критерії, показники та інструменти – виявити цільові орієнтири впливу, розширити методологію управління розвитком міст, в якій важливу позицію посідає забезпечення максимально повної реалізації людського

потенціалу. Серед перешкод імплементації поведінкових підходів є проблема реалістичності та доцільності застосування її методології в національних масштабах; очевидно, що на локальному рівні перспективи застосування та досягнення результатів є вищими.

Аналіз умов формування та рівня збалансованості людського потенціалу розвитку міст України

Обґрунтування напрямів застосування поведінкової концепції в системі управління людським потенціалом розвитку міста потребує аналізу умов його формування, збереження та використання в сучасних українських реаліях. Насамперед варто зазначити, що усвідомлення значущості людського потенціалу міст в Україні все ще формується, хоча впровадження реформ та успішні кейси міст-лідерів показують поступове нарощення масштабів та ефективності цих процесів.

Міста сьогодні характеризуються різноманітністю, багатовимірністю та зростанням впливу на основні соціальні й економічні цивілізаційні процеси. Така тенденція виявляється як у територіальній експансії міст і поширенні міського способу життя за адміністративні межі міст, так і нематеріальному (культурне та інформаційне домінування міст). Розвиток міст передбачає забезпечення стійкого зростання, вимагає сьогодні максимальної концентрації зусиль різноманітних стейкхолдерів у спільному визначенні способів вирішення локальних проблем і спільну діяльність із втілення ухвалених рішень для досягнення якісного людського розвитку, має на меті нарощування та розвиток людського потенціалу та його трансформацію у людський капітал.

Сталий розвиток потрібно розуміти як комплекс інтегрованих заходів, спрямованих на створення або вдосконалення системи економічних зв'язків міста одночасно із забезпеченням соціальної та екологічної стабільності. Закордонний досвід реалізації сталого розвитку характеризується позитивними результатами і пропонує апробований набір інструментів, яким можуть ефективно скористатись управлінські системи міст. Водночас не існує ідеальної стратегії поєднання підходів до здійснення місцевого економічного розвитку, оскільки набори її інструментів змінюються залежно від актуальних потреб і наявного досвіду, по суті – це гнучка система, використання якої потребує аналізу наявних ресурсів, визначення основних цілей розвитку, урахування можливостей і обмежень для тієї чи іншої громади або міста.

Однак, практика застосування усталених практик міського врядування в Україні має невпорядкований та недостатньо системний характер. Насамперед це пояснюється тим, що розвиток територій та міст України відбувається в непростих умовах та супроводжується суперечливими тенденціями: наявність значних територіальних асиметрій, неузгодженості загальнодержавних, місцевих, локальних концепцій, стратегій та програм, переважної концентрації ресурсів у великих містах при швидкому зростанні рівня урбанізації, відтоку населення з малих міст та селищ, загального від'ємного рівня природного приросту, низького рівня благоустрою міст тощо.

Основою зародження цих тенденцій виступає історичне підґрунтя перебігу процесів урбанізації, що розпочалися в Україні в XIX столітті та тривалий період носили незакінчений, односторонній характер, спричинений масштабами індустріалізації, переважно зневагою до людських потреб та соціальних благ на користь промислових підприємств. У XX столітті спостерігалася тенденція формування промислових міст, центрів місцевого значення та агропромислового спрямування, переважно на сході та в центральній частині країни, а також в південно-західному напрямку.

Масштаби індустріалізації негативно позначилися на якості розвитку міст та характеристик міського середовища, призвели до появи низки екологічних та інших проблем, вимушеного характеру міграції з сільської місцевості, доволі часті зміни адміністративно-територіального устрою тощо, внаслідок чого міське розселення набуло рис асиметричності, а функціональна структура міст деформована у переважно вузькопрофільні, моноспеціалізовані центри.

Саме тому в структурі міст України в розрізі функціонального спрямування переважають промислові, агропромислові та монопрофільні міста, транспортні вузли, центри місцевого значення залежно від економічної спрямованості регіону (відповідно, на сході, в центральній частині та на заході країни) (рис. 3.18). Водночас сучасним трендом розвитку є диверсифікація місцевої економіки, незважаючи на той факт, що майже 80 % нових робочих місць створюють вже наявні підприємства. Це пов'язано із надто високим ризиком, викликаним залежністю підприємств від кон'юнктури світових ринків, внаслідок чого під час кризових явищ врятувати подібні міста від занепаду вкрай важко.

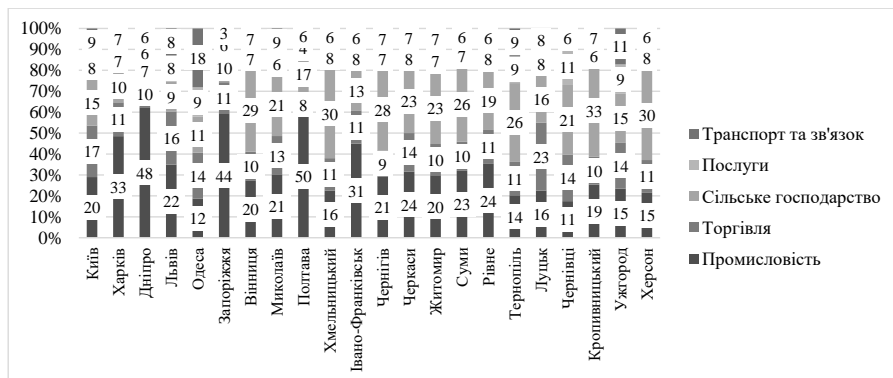


Рис. 3.18 – Секторальна структура економіки міст обласного значення в Україні, 2020 р.

Більшість українських міст все ще суттєво відчувають наслідки незбалансованої політики індустріалізації, спричиненого нею відтоку людських ресурсів або втрати населення з огляду на несприятливе міське середовище, про що свідчать економічні, демографічні та соціальні

показники – скорочення обсягів виробництва, загального та природного приросту, рівня соціального захисту та інші.

Українські міста у своїй більшості потерпають від неефективного управлінського механізму, відсутності чітко встановлених стратегічних та середньострокових пріоритетів перспективного розвитку, неузгодженості дій системи міського управління. Недосконалість бюджетно-фінансової політики, неефективна система адміністрування податків та зборів, відсутність достатніх фінансових ресурсів, необхідних для розв’язання комплексу наявних проблем, значної кількості непорядкованих територій з ознаками деградації, перенасиченості центральних частин міста комерційною нерухомістю тощо, позначаються на темпах і якості розвитку міст, не дозволяють швидко впроваджувати потрібну модернізацію, оновлювати інфраструктуру, об’єкти ЖКГ, вирішувати інші важливі питання комфортного проживання людей та забезпечення задоволення їх потреб у межах міста.

Зміна ситуації в містах відбувається досить повільно з огляду на ще одну негативну рису, яка перешкоджає якісному розвитку міст України сьогодні – це закріплені у свідомості мешканців та управлінських структур уявлення про культуру містобудування в економіці індустріального типу: потреба у наявності затвердженого плану, нормативно задана система містобудівної документації, стандартизованість проєктних рішень і способів забудови, обмеження у використанні земель, бюджетне покриття витрат на розвиток ЖКХ, містобудівна одноманітність тощо.

С. В. Ганець, порівнюючи між собою просторові моделі розростання індустріальних та постіндустріальних міст, вказує на значущість соціальної інфраструктури (житло, матеріальні об’єкти міського простору, природний простір міста) в постіндустріальній моделі, де промислові підприємства та виробництва віддаляються від центру і втрачають свою першочергову значущість [165].

Однак цей погляд є дещо обмеженим, і для максимально комфортного людиноцентрованого розвитку міст увага має приділятися достатній якості не лише соціальної, але й інституційної інфраструктури, транспортного сполучення, інформаційних мереж, а також глобального середовища формування та використання його людського потенціалу (рис. 3.19).

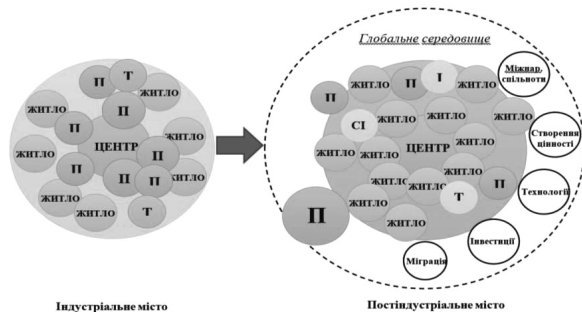


Рис. 3.19 – Модель розростання індустріального та постіндустріального міста відповідно до свого розвитку [145]

Що стосується міст України, незважаючи на переважання індустріальних, умовно міста України за типом містобудівної моделі розподіляють на:

- самоврядні міста – переважно західні регіони, концентрична структура, західноєвропейський тип розбудови,
- буржуазні міста – центральні регіони, секторна структура,
- індустріальні – східні регіони та монопромислові міста, структура «ядер» [166].

Внаслідок цього при переході до постіндустріального характеру економічних відносин у розвитку міст чітко проявляється насамперед гібридний тип, спричинений браком керівних принципів стратегічного планування, застарілістю інструментів його реалізації, нечітким уявленням про роль державного, приватного та громадського секторів, корупцією, відсутністю ресурсів на розвиток міської інфраструктури відповідно до потреб мешканців тощо.

Гібридна модель накладає обмеження на сприйняття міст як осередків якісного і комфортного проживання, в яких враховано як базові, так і розширені людські потреби, сформовано певну унікальну культуру і загальне сприятливе середовище, яке викликає свідоме бажання особистісної реалізації в межах міста (не лише великого обласного центру, але й середнього або малого).

Асиметричність розвитку є характерною не лише для міст, але й для всієї території України, що призводить до труднощів при реалізації системи формування, збереження та повноцінного використання їх людського потенціалу.

З метою удосконалення наявної структури і формування шляху переходу територій та міст до моделі збалансованого розвитку, підвищення ефективності системи місцевої влади, створення умов для комфортного і безпечного проживання людей впроваджується реформа децентралізації, одним із напрямів якої є посилення місцевого самоврядування та коригування адміністративно-територіального устрою. Децентралізація відкриває певне вікно можливостей, що зможе задовільнити вимоги нового типу розвитку міст – постіндустріального, який передбачає перетворення сучасних промислових мономіст на поліфункціональні території, на яких реалізуються можливості створення та розвитку бізнесу, зайнятості у різних сферах, нової якості життя та дозвілля.

Призначення нової, адаптивної системи полягає у подоланні негативних наслідків індустріальної урбанізації, а саме досягнення гнучкості при проведенні політики розвитку міст, використання їх потенціалу, залучення інвесторів тощо, тобто розширення можливостей формування і використання ресурсів, самостійного їх розподілу, а отже, концентрації на реальних потребах мешканців для покращення соціально-економічного, екологічного, гуманітарного простору.

Створення в межах областей об'єднаних територіальних громад (ОТГ) дає змогу їм мати у своєму складі території, достатні матеріальні і фінансові ресурси, розвинуту соціальну інфраструктуру для вирішення проблем місцевого значення, а на населені пункти в межах ОТГ покладається виконання певних функцій та розвиток згідно з місцем та роллю в громаді [167]. Громади, до складу яких входять міста та селища міського типу із

важливими виробничими та соціально-інфраструктурними об'єктами, вирізнятимуться вищим соціально-економічним розвитком, а у разі задовільної якості транспортного сполучення спроможні перетворитися на нові точки росту регіонального значення.

Особливістю впроваджуваної реформи є зміна пріоритетів у розумінні функціонального призначення місцевої влади, яка перетворюється на координатора (підвищення конкурентоспроможності місцевої економіки, покращення якості та рівня життя мешканців міст, залучення всіх груп інтересів до стратегічного планування), постачальника послуг (операційні функції з обслуговування міського простору), регулятора (рішення та дії щодо забезпечення сприятливого бізнес-клімату) та каталізатора (активна відповідальність за використання ресурсів) процесів розвитку, що суттєво відрізняється від попередньої парадигми та вимагає часу на усвідомлення і сприйняття.

Згідно з новими поправками до адміністративно-територіального устрою та впровадження нової адаптивної системи [168] Україна має три рівні адміністративного поділу: вищий рівень – 24 області, 1 Автономна Республіка, 2 міста загальнодержавного значення (міста Київ та Севастополь); середній рівень – 136 районів; первинний рівень – міські, селищні та сільські територіальні громади.

Впродовж 6 років реалізації реформи сформовано 1070 ОТГ (на основі добровільного об'єднання 4 882 громад), і вже у 936 ОТГ відбулися перші місцеві вибори. Окрім того затверджено перспективні плани формування територій громад 24 областей, що в сукупності охоплюють 100% території областей, а це майже 47 % від загальної площі України.

Що стосується міст, то станом на 1 січня 2021 року в Україні налічується 1 343 міських населених пункти, з яких 461 має статус міста, а це складає 15 % від усіх типів населених пунктів (рис. 3.20). В ОТГ та містах обласного значення проживає понад 70 % населення України.

Характерним є розподіл регіонів за доходами. За даними 2020 року лідером є столиця – м. Київ (179,3 тис. грн на рік наявного доходу на одну людину), Дніпропетровська (92,1 тис. грн), Запорізька (81,9 тис. грн), Одеська (80,2 тис. грн), Київська (79,3 тис. грн) області. Найнижчі показники у Тернопільській (55,6 тис. грн), Чернівецькій (53,9), Закарпатській (51,1), Донецькій (41,7) та Луганській (26,7) областях.

Переважає більшість сукупного доходу регіонів формується у великих містах, водночас різні міста характеризуються різним рівнем сукупних доходів, які можна оцінити на основі середнього рівня заробітної плати та обсягу затверджених бюджетів. Зокрема найбільший рівень середньої заробітної плати спостерігаємо в м. Києві (15 707 грн), Одесі (13 852 грн), Дніпрі (13 468 грн), Харкові (12 958 грн), Львові (12 545 грн) та Запоріжжі (12 061 грн) (рис. 3.20). Найнижчі рівні оплати праці зафіксовано у Херсоні (11 349 грн), Рівному (11 336 грн), Чернівцях (11 300 грн), Луцьку (11 275 грн) та Сумах (10 708 грн).

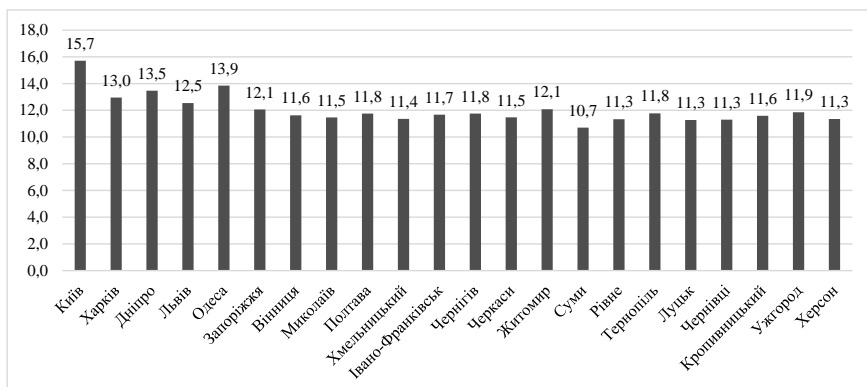


Рис. 3.20 – Розподіл міст-обласних центрів України за розмірами середньої зарплатної плати (станом на 01.07.2021 р.) [169, 170]

Аналогічно розмежуванню за рівнем середньодушових доходів по області та середньої зарплатної плати до п'ятірки міст із найбільшим бюджетом на 2021 рік потрапляють міста Київ (60,4 млрд грн дохідна частина), Харків (15,6 млрд грн), Дніпро (14,3 млрд грн.), Львів (11,1 млрд грн) та Одеса (10,5 млрд грн), найменший обсяг надходжень серед обласних центрів у Тернополя (2,5 млрд грн), Луцька (2,4 млрд грн), Чернівців (2,3 млрд грн), Кропивницького (2,3 млрд грн) та Ужгорода (1,4 млрд грн) (рис. 3.21).

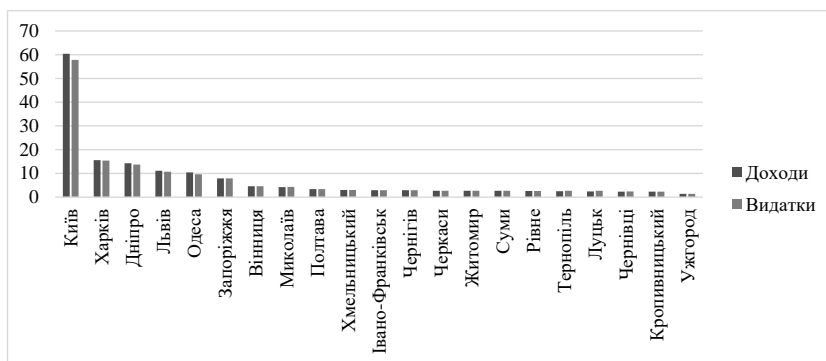


Рис. 3.21 – Розподіл міст-обласних центрів України за розмірами міського бюджету на 2021 р. (станом на 01.01.2021 р.) [171]

Доходи міських бюджетів переважно формуються на базі податків із доходів фізичних осіб, місцевих податків, трансфертів, акцизів, продажу землі, а витрати варіюються, однак здебільшого направляються на освіту, охорону здоров'я, соціальний захист, житлово-комунальне господарство, розвиток транспортної інфраструктури.

Подібні характеристики міст, відповідно, впливають на рівень їх сприйняття як комфортних осередків проживання, відзначаються на

загальному сприйнятті перспектив подальшого розвитку міста – *чим вищим є рівень економічного достатку, тим більш привабливими виступають міста для постійного розміщення*. І це підтверджується сталою тенденцією до міграції у велике місто, притаманною населенню України, яку було сформовано ще в період масової індустріалізації.

Сьогодні цей тренд поступово набуває зворотного напрямку, насамперед завдяки процесам цифровізації, розвитку диджитал-технологій, поширенню дистанційних форм зайнятості, а також внаслідок перенаселення великих міст і накопичення соціальних проблем, які створюють некомфортні умови життєдіяльності. Однак, тенденція до переїзду з великих міст до середніх та малих спостерігається обмежено та стосується, наприклад, населення, зайнятого у сфері послуг.

Найбільша чисельність міського населення зафіксована сьогодні у Донецькій (3,7 млн осіб), Дніпропетровській (2,6 млн осіб), Харківській (2,2 млн осіб), Луганській (1,8 млн осіб), Одеській (1,6 млн осіб) та Львівській (1,5 млн осіб) областях, а також місті Києві (2,9 млн осіб) (рис. 3.22).

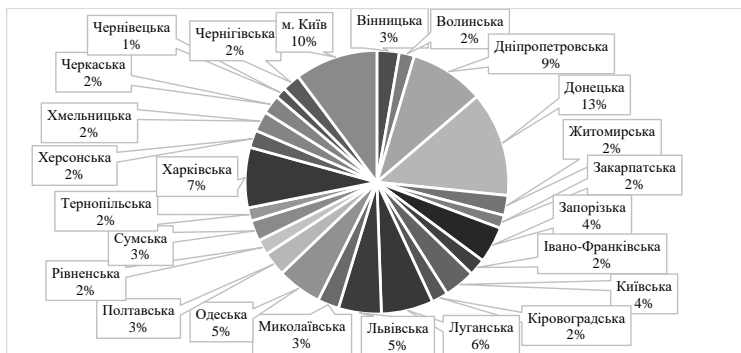


Рис. 3.22 – Структура міст України за часткою міського населення в загальній чисельності мешканців міст, 2020 р. [172]

За цим статистичним розподілом простежується нерівномірність концентрації міського населення в розрізі областей. Незважаючи на втрату частини територій, Донецька область залишається лідером щодо частки міського населення в загальній його чисельності по Україні, а такі області, як Чернівецька, Черкаська, Закарпатська, Тернопільська, Хмельницька, Рівненська здебільшого характеризуються наявністю одного обласного центру та відсутністю інших міст регіонального значення (табл. 3.9).

Як зазначалося вище, цей розподіл сформувався на фоні історії розвитку економіки регіонів, переважання агропромислового або монопрофільного спрямування у центральних та західних областях України. Наявність асиметричного розвитку як одна із складних та тривалих проблем міського розвитку відображається на напрямках структурної трансформації економіки міст України, яка насамперед стосується реновації стану інфраструктури, потреби у залученні інвестицій, впорядкування транспортної системи,

забезпечення якісних комунікацій між структурними елементами, які дозволяють досягати раціональності в управлінні розвитком міста [173].

Таблиця 3.9 – Чисельність населення найбільших міст України в розподілі за областями, 2021 рік, тис. осіб [170]

Вінницька обл.		Київська обл.		Рівненська обл.	
Вінниця	370 601	Біла Церква	208 737	Рівне	245 289
Волинська обл.		Бровари	109 473	Сумська обл.	
Луцьк	217 197	Бориспіль	63 674	Суми	259 660
Ковель	67 991	Ірпінь	62 456	Конотоп	84 787
Дніпропетровська обл.		Кіровоградська обл.		Шостка	73 197
Дніпро	980 948	Кропивницький	222 695	Тернопільська обл.	
Кривий Ріг	612 750	Олександрія	77 303	Тернопіль	223 938
Кам'янське	229 794	Луганська обл.		Харківська обл.	
Новомосковськ	70 230	Северодонецьк	101 135	Харків	1 433 886
Донецька обл.		Лисичанськ	95 031	Лозова	54 026
Маріуполь	431 859	Львівська обл.		Херсонська обл.	
Краматорськ	150 084	Львів	721 510	Херсон	283 649
Бахмут	72 310	Дрогобич	74 610	Хмельницька обл.	
Житомирська обл.		Стрий	59 608	Хмельницький	274 582
Житомир	263 507	Миколаївська обл.		Кам'янець-Подільський	97 908
Бердичів	73 999	Миколаїв	476 101	Черкаська обл.	
Закарпатська обл.		Первомайськ	63 377	Черкаси	272 651
Ужгород	115 542	Одеська обл.		Умань	82 154
Мукачево	85 903	Одеса	1 015 826	Сміла	66 475
Запорізька обл.		Ізмаїл	70 731	Чернівецька обл.	
Запоріжжя	722 713	Чорноморськ	58 524	Чернівці	265 471
Мелітополь	150 768	Полтавська обл.		Чернігівська обл.	
Івано-Франківська обл.		Полтава	283 402	Чернігів	285 234
Івано-Франківськ	237 855	Кременчук	217 710	Ніжин	66 983
Калуш	65 814	Горішні Плавні	50 414	Прилуки	52 553

Більшість міст України мають населення менше 20 тис. осіб, значна частка проживає у містах з чисельністю не більше 300 тис. осіб, а отже, приблизно 60 % міських мешканців сконцентрована у містах, які мають ознаки глобальних (чисельність населення приблизно 1 млн осіб) (рис. 3.23).

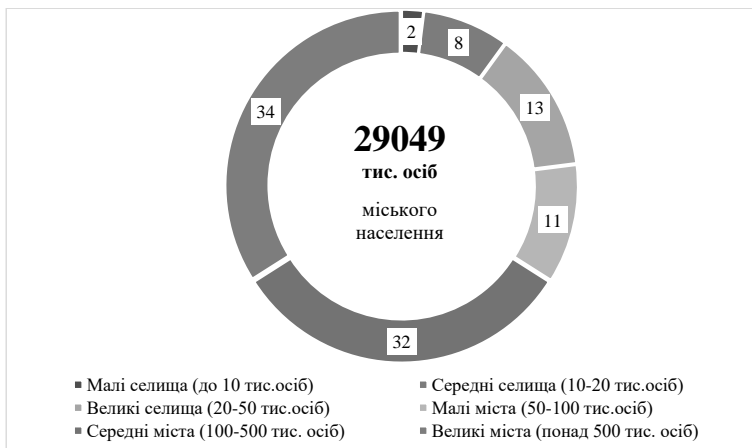


Рис. 3.23 – Розподіл міського населення України за типами міст, 2020 р. [171, 174]

Розміщення глобальних міст по території України вважається доволі прийнятним, оскільки вони виконують квазістоличну функцію, виступаючи осередками наявності послуг центральних міст – провідні навчальні заклади, високоспеціалізована медична допомога та соціальне забезпечення, заклади культури, розважальні та спортивні центри, житлова та інша якісна міська інфраструктура. Однак, у межах їх територій сконцентровано надто високу чисельність населення, внаслідок чого можливості жителів щодо належного задоволення життєвих потреб у цих містах обмежуються неспроможністю міської структури їх забезпечити (проблеми доступності житла, транспорту, якісної водопровідної води, видалення відходів, розвитку належної інфраструктури), а в середніх та малих містах спостерігається протилежна картина – відсутність ресурсів та благ і населення, здатного їх споживати. Саме ці чинники виступають причинами до появи тенденції зворотного відтоку мешканців із великих міст, зазначеного вище.

Незважаючи на суттєву концентрацію людських ресурсів у великих містах, використання їх людського потенціалу не завжди здійснюється ефективно. Наприклад, не всім найбільшим містам вдається зайняти високі позиції в рейтингах сприятливого бізнес-клімату та ведення бізнесу, що є запорукою успішного розвитку економіки міста, використання ресурсів не на споживання, а на зростання.

Розрахунок «Індексу конкурентоспроможності міст України (ІКМ) 2019/2020», проведений Програмою Агентства США з міжнародного розвитку (USAID) «Конкурентоспроможна економіка України» (KEY) серед міст, що мають сприятливе середовище для ведення бізнесу та ефективне економічне врядування, віднесено міста Хмельницький, Івано-Франківськ, Львів, Вінницю, Тернопіль та Чернігів. Їхній середній індекс варіюється в межах 72,96–62,88 зі 100 балів. Найбільші міста Дніпро та Харків отримали середній показник, а Київ та Одеса перебувають у кінці рейтингу [174].

Аналіз результатів передбачає вивчення кожної складової індексу, в якій проявляються міста за певними параметрами. До складу індексу на основі визначення конкретних умов функціонування української економіки було віднесено субіндекси, які характеризують відсутність обмежень щодо започаткування бізнесу, доступу до публічного майна, прозорості та відкритості міст, витрат на дотримання законодавства та адміністрування податків та зборів, наявність неформальних платежів, безпеку ведення бізнесу, наявність підтримки міської влади, доступність ресурсів та розвитку, а також інновацій.

Більш детальний аналіз кожної складової дає змогу визначити, що середні українські міста виявляються набагато краще пристосованими до створення комфортних і прозорих умов здійснення підприємницької активності, а отже, в перспективі здатні набагато більш ефективно залучати та використовувати зовнішні та створювати внутрішні ресурси розвитку, мають вищі шанси сформувати позитивні поведінкові патерни (розуміння спроможності та здатності здійснювати економічну активність, очікування її позитивного перебігу).

Наприклад, місто Кропивницький посідає перше місце у рейтингу простоти започаткування бізнесу (8,52), Хмельницький – в компоненті

доступності публічного майна (8,03), а також прозорості та відкритості даних (9,34) і лідерства місцевої влади (9,35). В Ужгороді найнижча вартість дотримання законодавства (8,86) і витрати на податки та збори (8,75); у Краматорську високий рівень безпеки ведення бізнесу (8,34); Львів має найкращі ресурси для ведення бізнесу (6,35) і підтримки інновацій (7,24). Усі разом проаналізовані в індексі компоненти впливають на якість економічного розвитку міст та формують імідж міста як драйвера розвитку або навпаки – осередка проблем та труднощів для зростання прибутковості.

Лідер рейтингу м. Хмельницький, із чисельністю населення у 275 тис. осіб та незначними показниками природного його скорочення, характеризується найвищим рівнем прозорості інформації щодо комунальної власності, доходів та видатків бюджету, місцевих регуляторних актів та закупівель, швидкою процедурою отримання документів, низькими витратами на сплату та адміністрування податків, наявністю місцевих податкових пільг, а також одним із найкращих ставлень міської влади до приватного бізнесу. Аутсайдером рейтингу є м. Херсон (чисельність населення приблизно 284 тис. осіб), який майже за всіма складовими отримав найнижчі оцінки.

Все це відображається на уявленні про місто як територію можливостей самореалізації, насамперед з метою отримання стабільного доходу. Такі результати за ступенем дії на поведінку носіїв людського потенціалу можемо віднести до інституційних, що відображають відсутність обмежень та формування якісного локального менеджменту, формують відповідне сприйняття.

Показник приросту підприємницької активності в м. Хмельницький один з найвищих (+10,3 %), характерних для діяльності міста за останні роки, що підтверджує ефективність впровадженої політики розвитку (рис. 3.24). Здебільшого це суб'єкти малого та середнього підприємництва, оскільки в загальному у місті функціонує лише 3 великих підприємства, які складають 42 % від загальної кількості суб'єктів господарювання Хмельницької області. Тут зафіксовано нижчий рівень безробіття порівняно із загальноукраїнським, а чисельність зайнятих зростає (+19,5 %).

Ще одним показником, що характеризує рівень економічної активності, є обсяг експорту та прямих іноземних інвестицій, лідерами за якими серед міст є Київ, Івано-Франківськ, Дніпро, Запоріжжя, Львів (рис. 3.24). Лідерські позиції міста Києва зрозумілі з огляду на його столичну функцію, що стосується Івано-Франківська – залучення прямих іноземних інвестицій відбулося завдяки злагоженій політиці співпраці з міжнародними організаціями та фондами, а також цільовому використанню коштів на фінансування потреб міста і розвиток підприємництва, що збільшує рівень довіри до міста та обсяги подальшої співпраці. Це стосується і міста Львів, яке, до того ж, є одним із потужних освітніх центрів України.

Однак, ведення бізнесу та комфорт для впровадження інновацій не здатні стримати відтік людських ресурсів за умов недостатнього рівня комфорту міського середовища, відсутності в його межах усієї необхідної для здійснення життєдіяльності інфраструктури.

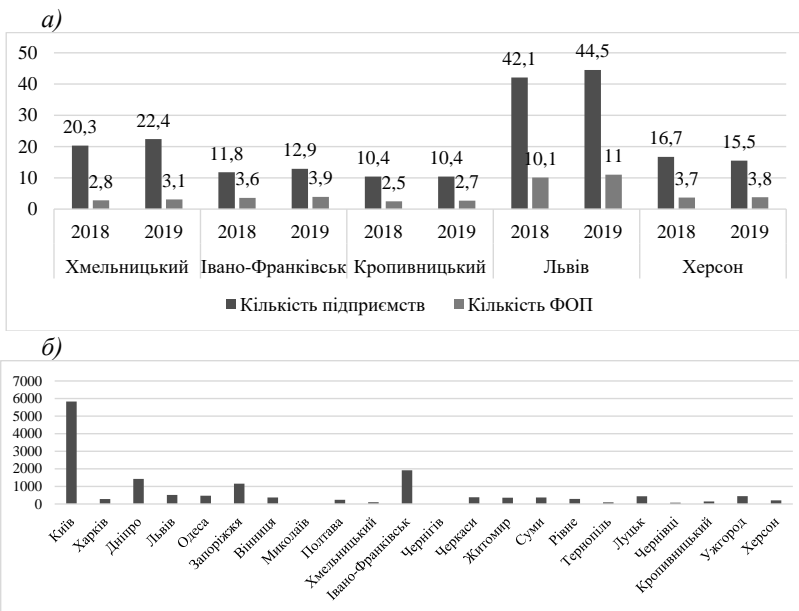


Рис. 3.24 – Порівняння динаміки підприємницької активності та обсягів прямих іноземних інвестицій міст лідерів та аутсайдерів за ІКМ 2019/2020 рр. [172]

До шістки міст із найкращими параметрами доступності житла, зручного транспортного сполучення, комфорту проживання, доступністю освіти та медицини, збалансованими екологічними параметрами входять Івано-Франківськ, Львів, Вінниця, Харків, Тернопіль та Хмельницький (рис. 3.25). Ці міста визнаються найбільш зручними для дистанційної зайнятості [175].

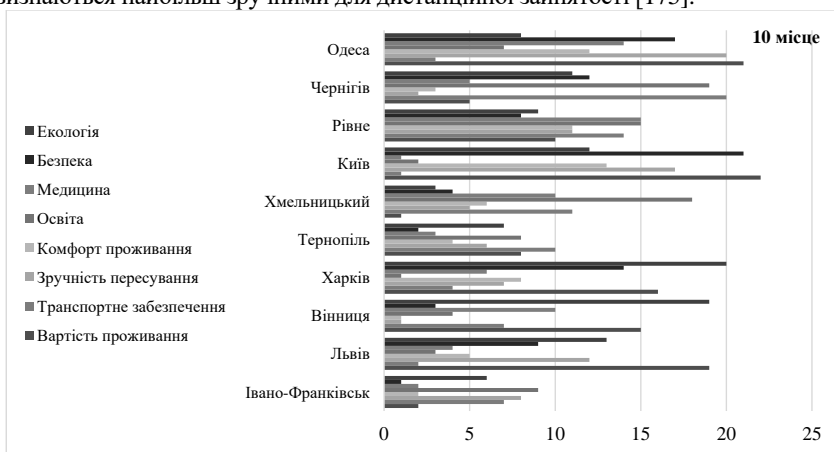


Рис. 3.25 – Рейтинг міст України за комфортом проживання (топ-10) [175]

Лідерські позиції Івано-Франківська пояснюються досягненням максимальної єдності зусиль влади, бізнесу та наукової спільноти, активною позицією громадських організацій і залучених експертів, що працювали над розробкою і втіленням Стратегії розвитку міста до 2028 року. Активне залучення громадськості до формування спільного бачення, місії та основних пріоритетів розвитку міста дозволило максимально охопити усі економічні та соціальні інтереси, поставити потреби мешканців на перше місце. Чотири стратегічні напрями цього документа взаємопов'язані, однак їх можна ефективно реалізувати лише як елементи одного цілого: місто підтримки інвестицій і розвитку бізнесу; місто комфортного проживання, енергоефективної та дружньої до довкілля інфраструктури; місто відкритої влади й сучасного управління; місто якісної освіти, медицини, різноформатного культурного середовища [156].

Доступність проживання можна оцінювати за параметрами вартості придбання або оренди житла, вартістю комунальних та інших послуг, що зазвичай набагато менші у середніх та малих містах. Лідерами за цим показником серед обласних центрів є Хмельницький, Івано-Франківськ, Суми, Житомир та Чернігів. Найдорожче житло у Києві, Одесі та Дніпрі (рис. 3.26).



Рис. 3.26 – Розподіл міст-обласних центрів України за вартістю придбання / оренди 1-кімн. квартири [175]

Найбільший житловий фонд у міській місцевості припадає на міста Дніпропетровської, Харківської, Донецької, Одеської та Львівської областей, а також м. Києва, водночас переважна більшість житлових будівель (понад 50 %) потребує капітального ремонту, а темпи реконструкції та реновації не встигають за темпами зношення та старіння. Найкраще у сфері реконструкції житлового фонду та забезпечення його доступності на рівні міст працює система Німеччини та Польщі – утворення житлових товариств (ОСББ) та надання їм позик під 2-10 % для модернізації житлового фонду, система державних грантів, що покриває сплату відсотків по кредитуванню, або ж виступає додатковим джерелом фінансування потреб реновації. Подібні

практики успішно впроваджуються у містах Івано-Франківськ, Львів, Хмельницький, Маріуполь, Тернопіль та інших.

Транспортне сполучення вимірюється наявністю аеропортів, кількістю автобусних рейсів та пасажирських поїздів по станції, та, відповідно, кращим є у містах, які приєднані до транспортної мережі або де спостерігається значний попит на транспортні перевезення. Зрозуміло, що тут виграватимуть великі міста, як-от Київ, Львів, Одеса, Харків та Запоріжжя, однак сюди також можна віднести зручність переміщення містом, якість доріг та публічного транспорту, наявність та якість вело- і пішохідної інфраструктури, де переважно більш успішними є середні та невеликі міста (Вінниця, Івано-Франківськ, Хмельницький, Тернопіль, Рівне).

Шосте Всеукраїнське муніципальне опитування, проведене Центром аналізу та соціологічних досліджень Міжнародного республіканського інституту, виявило, що найбільш задоволені якістю транспортної інфраструктури мешканці Вінниці (79 % мешканців оцінюють на «відмінно» та «добре»), Кропивницького (59 %), Маріуполя (56 %), Івано-Франківська (50 %), Харкова (48 %), Хмельницького (45 %) та Запоріжжя (40 %) (рис. 3.27). У цих містах оновлення транспортної мережі, побудова об'їзних шляхопроводів, удосконалення системи роботи публічного транспорту, його оновлення вже кілька років виступають пріоритетними під час розробки Стратегії розвитку міст.

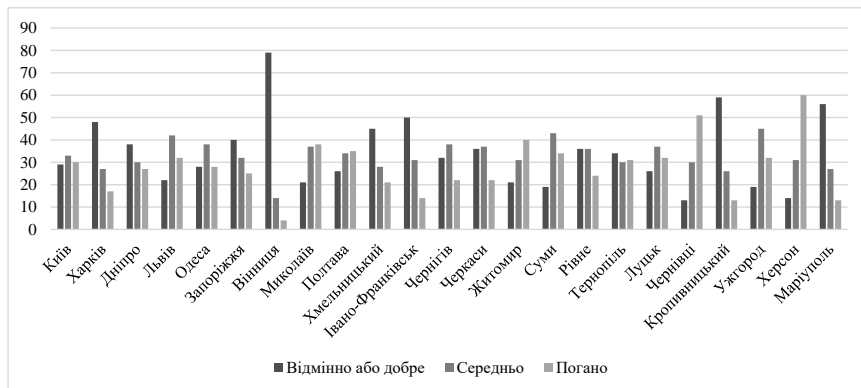


Рис. 3.27 – Розподіл міст-обласних центрів України за якістю транспортної інфраструктури [157, с. 48]

Найгірші оцінки транспортної інфраструктури отримали Миколаїв (38 % оцінюють негативно), Житомир (40 %), Чернівці (51 %) та Херсон (60 %) [178]. У цих містах реновація транспортної інфраструктури відбувається повільно або неякісно, внаслідок чого відновлені транспортні мережі потребують повторних ремонтів. Щоб виміряти комфорт проживання, здебільшого звертаються до якості інфраструктури відпочинку, розвиненості сфери торгівлі та послуг, стану ЖКГ, інженерних мереж, вулиць та будівель, зелених насаджень тощо.

Середня оцінка по містах України – 3–4 бали з 5, в цьому випадку знову виграють середні та малі міста, або ж географічно розташовані поблизу великих рекреаційних зон, зокрема Ужгород, Івано-Франківськ, Одеса, Вінниця, Черкаси. Однак, не лише наявність природних рекреаційних зон, але й розумного планування міського простору, зокрема і розташування «зелених» зон (природних зон відпочинку, парків, скверів), реновації промислових зон, відновлення стану вулиць, захист та реновація історичних архітектурних пам'яток, системи освітлення тощо дають змогу сформувати зручне і комфортне міське середовище, яке не викликає негативних емоцій, а навпаки, формує у мешканців міст позитивне сприйняття.

Водночас невеликі міста є більш безпечними для проживання, ніж великі, з огляду на обсяг території та чисельність мешканців. Найбільш безпечними є Івано-Франківськ, Тернопіль, Вінниця, а найменш – Миколаїв та Київ.

Складна екологічна ситуація є характерною як для великих промислових центрів – Дніпро, Кропивницький, Харків, Запоріжжя, так і для середніх міст – Вінниця та Суми. Останні отримують низькі оцінки щодо екології через проблему накопичення побутових відходів та викидів забруднюючих речовин у повітря.

Подібні складові виступають як *середовищні або просторові чинники формування позитивних патернів економічної поведінки* – зручність та комфорт пересування містом, проживання, користування інфраструктурою знижують непродуктивні витрати життєдіяльності, вивільняють ресурси на розвиток, ведуть до зростання доходів, а рівень екологічності та безпеки зменшують вартість підтримання здорової життєдіяльності (відвідування зон рекреації, здоровий спосіб життя, лікування тощо).

Цікавим є переважний розподіл позаробочого часу молоді, яка є основним споживачем сфери розваг та культури, що дозволяє зрозуміти пріоритети розбудови інфраструктури відпочинку: найбільшу кількість позаробочого часу молодь проводить відвідуючи ресторани (25%), центри краси (20%), здійснюючи виїзди на природу або тривалі прогулянки (15%), кінотеатри (14%), церкви та релігійні установи (10%), концерти (6%), театри (5%) та виставки (5%) (рис. 3.28).

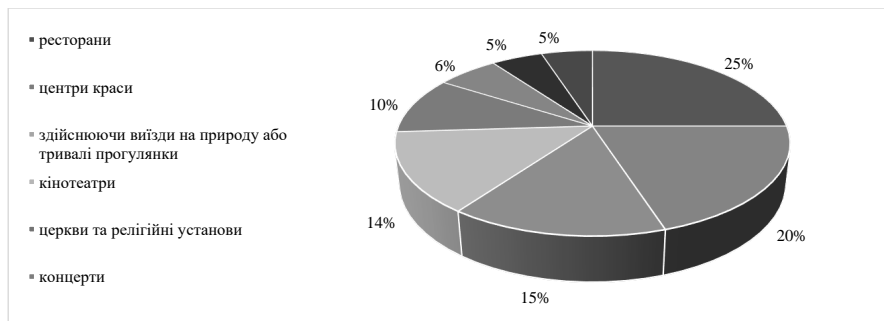


Рис. 3.28 – Розподіл позаробочого часу молоді у сфері розваг [178]

Зважаючи на подібні пріоритети міста, які надають перевагу розвитку готельно-ресторанної сфери, підтримують розбудову природних зон відпочинку (зокрема і за межами міста, але при наявності зручної транспортної інфраструктури), забезпечують функціонування кінотеатрів, концертних холів, театрів, надають підтримку розвитку релігійних установ, центрів саморозвитку та навчання спроможні вдало поєднати формування дохідної частини бюджету та утворити імідж міста як культурно-розважального центру, саме так забезпечуючи зацікавленість молоді як основного джерела інновацій та розвитку міст, покращення демографічних показників.

Доступність освіти визначається кількістю закладів вищої освіти та якістю освітніх послуг, отже, лідерами виступають великі міста та складені історично освітні центри – Харків, Київ, Львів, Вінниця, Дніпро. Тенденція до міграції у міста, які можуть забезпечити необхідний рівень освіти, а відповідно, і подальшої зайнятості, підтримується також очікуванням населення щодо значно вищого рівня оплати праці, властивого великим містам або містам обласного значення, що підсилює прагнення вступити на навчання, завершити його та залишитися на постійне проживання.

Слід зазначити, що незважаючи на наявність значної кількості навчальних закладів у великих містах, вони не є лідерами рейтингу щодо оцінки якості освіти. Найвищі оцінки щодо якості освіти в університетах, коледжах та технікумах отримують Вінниця, Івано-Франківськ, Кропивницький, Луцьк, Тернопіль, Харків. Якість освіти у м. Львові на 9 місці, в Києві – на 17, в Дніпрі – на 18 (рис. 3.29).

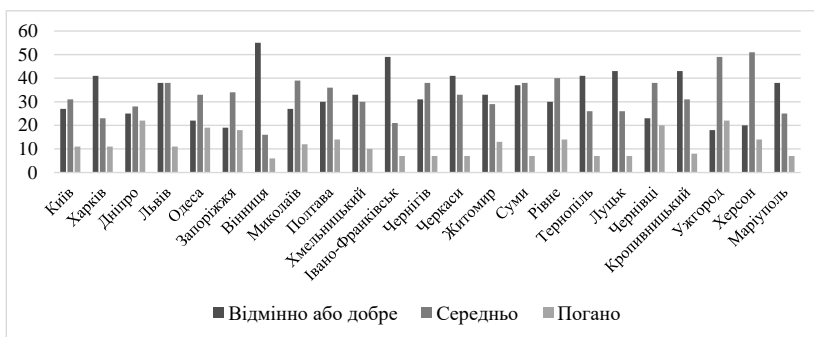


Рисунок 3.29 – Розподіл міст-обласних центрів України за якістю освітніх послуг (університети, коледжі, технікуми) [177, с. 58]

З іншого боку, якість сфери охорони здоров'я вимірюється якістю медичних послуг, кількістю лікарів, середнього медичного персоналу та лікарняних ліжок на 100 тис. населення, що складно проаналізувати щодо якогось одного параметра в межах міста. Водночас відсутність доступу до якісних медичних послуг, необхідного медичного обладнання та кваліфікованої медичної допомоги перетворює великі міста на більш

привабливі, однак, вартість медичних послуг тут також виявляється порівняно вищою і не завжди доступною для мешканців малих міст або селищ.

З метою визначення ступеня впливу означених соціально-економічних та середовищних характеристик міста на параметри його людського потенціалу, з урахуванням поведінкового впливу проаналізованих чинників, проведено параметральну оцінку та сформульовано гіпотези.

Для аналізу сформовано економічні (середній рівень заробітної плати, середньодушований дохід), соціально-інфраструктурні (вартість житла, транспортне сполучення, комфорт проживання, освіта, медицина), демографічні (очікувана тривалість життя населення, загальний приріст), безпекові (кількість злочинів на 10 тис. населення) та екологічні (забрудненість повітря, рівень небезпечних відходів) блоки розвитку міст, зіставлення яких дозволяє отримати такий рейтинг лідерів: Хмельницький, Київ, Львів, Рівне, Тернопіль, Запоріжжя, Чернігів, Вінниця, Миколаїв, Чернівці (табл. 3.10).

Таблиця 3.10 – Рейтинг міст України за економічними та соціально-інфраструктурними параметрами [170]

Заг.	Місто	Економіка	Соціальна інфраструктура та транспорт	Демографічні показники	Безпека	Екологія	Середній рейтинг
1	Хмельницький	15	5	5	2	8	7
2	Тернопіль	18	8	2	3	5	7,2
3	Львів	7	2	6	8	15	7,6
4	Київ	1	1	7	18	13	8
5	Вінниця	6	3	9	4	19	8,2
6	Рівне	9	12	8	9	4	8,4
7	Одеса	8	5	13	13	9	9,6
8	Івано-Франківськ	11	14	1	1	21	9,6
9	Ужгород	10	10	22	6	2	10
10	Чернівці	22	19	4	5	1	10,2
11	Миколаїв	4	11	15	22	7	11,8
12	Полтава	5	9	14	17	16	12,2
13	Луцьк	21	16	10	11	3	12,2
14	Запоріжжя	3	6	17	16	20	12,4
15	Суми	13	15	11	12	12	12,6
16	Харків	12	4	16	15	17	12,8
17	Дніпро	2	7	21	14	22	13,2
18	Херсон	19	13	3	21	11	13,4
19	Черкаси	14	17	12	7	18	13,6
20	Житомир	17	22	20	10	6	15
21	Кропивницький	16	18	18	20	10	16,4
22	Чернігів	20	20	19	19	14	18,4

Графічне відображення топ-10 отриманого розподілу представлено на рис. 3.30.

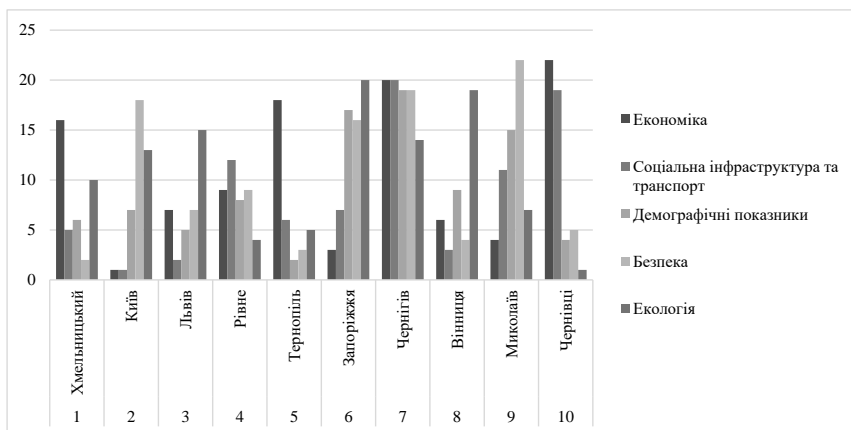


Рис. 3.30 – Узагальнений рейтинг міст України за економічними та соціально-інфраструктурними, демографічними та середовищними параметрами (top-10)

Дані демонструють, що економічні показники не завжди виступають основним критерієм оцінки рівня розвитку міст як середовища формування, розвитку та використання людського потенціалу, висуваючи інфраструктурні та соціально-екологічні елементи на перший план, хоча їхня роль стає все більш визначальною. За середнього значення економічних показників місто Хмельницький займає лідируючі позиції в рейтингу завдяки високому рівню безпеки та розвитку соціальної та транспортної інфраструктури, а також за показниками фізичного відтворення людського потенціалу. Це спостерігаємо і по Тернополю, водночас міста Київ, Львів та Вінниця виграють саме завдяки високим економічним та середнім соціально-інфраструктурним, безпековим та демографічним показникам.

Визначена певна проблема вимірювання впливу розвитку соціальної інфраструктури та транспорту, а також безпеки та екології: як показав аналіз, навіть за їх високої якості з об'єктивного погляду насправді сприйняття мешканців може відрізнятися (кількість освітніх установ та оцінка їх якості, наприклад, рис. 3.29).

Отже, для подальшої оцінки обрано визначення ступеня впливу економічних показників, яке є найменш складним у реалізації, оскільки для його здійснення достатньо провести відповідні статистичні розрахунки на основі висловлення гіпотез, з одного боку, а з іншого – жодні соціально-інфраструктурні трансформації не можливі без відповідного економічного забезпечення. Це дозволить виявити проблемні зони на основі виявлення ступеня впливу окремих показників на рівень економічного зростання, що характеризує *пожвавлення економічно доцільної поведінки серед населення міста, засвідчує нарощення рівня якості людського потенціалу*.

Цей підхід дозволяє розробляти прогностичні сценарії та проводити удосконалення політики міського розвитку, для чого необхідне чітке

розуміння взаємозалежності середнього темпу зростання обсягу реалізованої продукції на особу, середнього темпу зростання середнього рівня зарплати в місті до мінімального її рівня в області, середнього темпу зростання обсягу прямих іноземних інвестицій до економіки міста, середнього темпу зростання витрат на виконання НДР на особу, задіяну в НДР, середнього темпу зростання рівня зайнятості, середнього темпу зростання витрат на охорону навколишнього середовища на особу.

Висловивши гіпотезу про ідентичність реакції людського потенціалу міста на зміну середнього рівня заробітної плати території до її мінімального рівня в області, а також на зростання обсягу прямих іноземних інвестицій, що проявляється у зростанні рівня зайнятості і місті, отримуємо відповідне співвідношення, де першим у рейтингу виявляється місто Київ, на другому місці Краматорськ, далі Запоріжжя, Миколаїв та Дніпро (рис. 3.31).

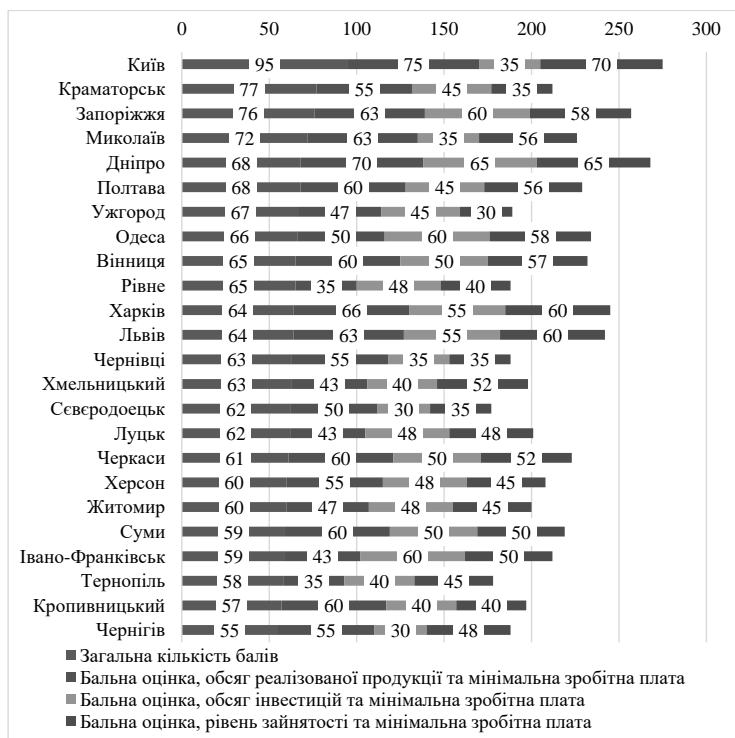


Рис. 3.31 – Розподіл міст-обласних центрів України за рівнем збалансованості людського потенціалу

Найбільш ефективною є ситуація, коли рівень кореляції між показниками дорівнює або близький до 1. Оскільки $(-1 \leq j \leq 1)$, де j – це рівень кореляційної залежності, то за 100-бальною шкалою кожні 0,1 кореляції дорівнюють

5 балам. Згідно з метою дослідження виявлення оцінки залежності між темпами економічного зростання території та показниками розвитку людського потенціалу території, нейтральним показником є рівняння, коли $j = 0$, що відповідає 50 балам. Коли $(-1 \leq j \leq -0,6)$, що відповідає 0 та 20 балам, відповідно, спостерігається різноспрямованість між динамікою складових досліджуваної гіпотези.

Це вказує на неефективне використання людських ресурсів та обумовлює гостру необхідність перегляду напрямів стратегії людського розвитку території. Низький рівень кореляційної залежності між обраними показниками $(-0,6 < j < 0,6)$ обумовлює, відповідно, низьку оцінку ефективності використання людських ресурсів.

Згідно із запропонованою системою розподілу балів відповідно до рівня кореляційної залежності $(0,6 \leq j \leq 1)$, динаміка між показниками вважається найефективнішою, що обумовлює найвищу кількість балів від 80 до 100.

Підсумовуючи вищенаведене, варто зазначити, що диспропорції у соціально-економічному розвитку територій та міст України пов'язані насамперед із відмінностями у рівнях людського розвитку територій. Виокремлені чинники формування територіальних диспропорцій рівня та якості життя населення України дозволили сформулювати гіпотези залежності темпів економічного зростання територій та міст від розвитку їх людського потенціалу.

Розглядаючи стан та умови розвитку людського потенціалу міст України, спостерігаємо комплекс здебільшого негативних тенденцій: зростає бідність та соціальне розшарування у суспільстві, незадоволеність населення рівнем медичного обслуговування, знижується освітній рівень та показники реальної якості освіти, погіршуються демографічні індекси тощо. Все це відображається на рівні сприйняття міст як осередків комфортного розвитку та здійснення безпечної життєдіяльності, визначає наявні тенденції формування поведінкових патернів мешканців міст як однієї із важливих складових формування та використання їх людського потенціалу. Проведене дослідження дозволило виявити переважаючу значущість розвитку соціальної інфраструктури, безпеки та екології міст як найважливіших параметрів, що перетворюють міста на центри тяжіння для носіїв людського потенціалу, і одночасно з тим підкреслити роль економічного розвитку (потреби у забезпеченні високого середньодушового доходу, нарощенні інвестицій та сприянні стабільної зайнятості) в контексті досягнення збалансованого рівня людського потенціалу міст. Отже, переважним типом впливу на розвиток людського потенціалу великих та середніх міст має бути вплив середовищного типу, направлений на збалансоване соціально-економічне зростання, прищвиджене подолання тривалих кризових явищ, асиметрій розвитку та інших проблем, розбудову децентралізації, за якого відбувається формування відповідних очікувань мешканців міст як носіїв людського потенціалу і на цій основі позитивних поведінкових патернів, що уможливають подальшу реновацію та зростання.

Оцінка умов формування людського потенціалу міст Вінницької області

Показовим є аналіз малих міст, що мають набагато менш чітко визначені параметри розвитку, водночас вимагають прискіпливої уваги з огляду на проблеми у сфері розвитку людського потенціалу, з якими вони

зіштовхуються. Для аналізу було обрано Вінницьку область як типовий аграрно-промисловий регіон, де простежуються основні проблеми формування людського потенціалу малих міст та територій.

Формування та розвиток людського потенціалу Вінницької області визначається тими процесами, які відбуваються в містах та районах області, тому доцільно більш детально розглянути динаміку й умови формування людського потенціалу в територіальному розрізі. На території Вінницької області розташовано 18 міст, із них 6 із населенням понад 20 тис. осіб, та 27 районів, які мають різні умови розвитку людського потенціалу.

Аналіз умов формування людського потенціалу міст Вінницької області. Аналіз динаміки демографічних показників показує, що міста втрачають людинність (табл. 3.11).

Таблиця 3.11 – Динаміка чисельності населення, коефіцієнтів природного і міграційного приросту у містах Вінницької області [178]

Міста	Чисельність наявного населення, тис. осіб				У % до 2015 року	Природний приріст / скорочення населення за 2015–2019 рр., на 1 тис. осіб	Міграційний приріст / скорочення населення за 2015–2019 рр., на 1 тис. осіб
	2015 рік	2017 рік	2018 рік	2019 рік			
м. Вінниця	373,3	371,9	369,8	370,7	99,3	–1,6	–1,4
м. Жмеринка	35,0	34,5	34,5	34,4	98,3	–16,1	–2,1
м. Козятин	25,0	24,6	24,2	23,9	95,6	–25,1	–20,6
м. Ладизжин	24,0	23,9	23,9	23,8	99,2	–11,4	3,9
м. Могилів-Подільський	31,6	31,2	30,8	30,6	96,8	–12,3	–22,6
м. Хмільник	28,3	28,0	27,7	27,4	96,8	–14,0	–15,2

Дані таблиці показують, що в усіх містах за 4 роки відбулося скорочення населення, найбільше у м. Козятин (на 4,4 %), досить суттєво – у м. Хмільник і м. Могилів-Подільський (на 3,2 %). Це обумовлено переважним від’ємним природним приростом та від’ємним міграційним приростом в них. Зокрема у м. Козятин сумарний коефіцієнт природного скорочення на тис. населення за 4 роки був найбільшим – він склав –25,1 осіб (у 2015 р. –4, в 2016 –5,7, в 2017 –8,2, в 2019 –7,2), а сумарний коефіцієнт міграційного скорочення за цей період складав –20,6, вищим він був лише в м. Могилів-Подільському (–22,6).

Наведені дані ілюструють суттєві відмінності у відтворенні ЛП міст Вінницької області: якщо у м. Вінниці демографічні та міграційні втрати населення за досліджуваний період склали 3 особи на 1 тисячу населення, то у м. Козятині – майже 46 осіб, у м. Могилів-Подільському – 35 осіб, у м. Хмільник – 29 осіб.

Отже, спостерігається суттєва асиметрія соціально-економічного територіального розвитку, яка призвела до того, що у більшості міст області (окрім обласного центру – м. Вінниця) не створено сприятливих умов для розвитку людського потенціалу.

У містах є різні можливості для економічної діяльності, на що вказують кількість і частка суб’єктів господарювання (табл. 3.12).

Таблиця 3.12 – Кількість суб'єктів господарювання по містах обласного значення Вінницької області у 2019 році [179]

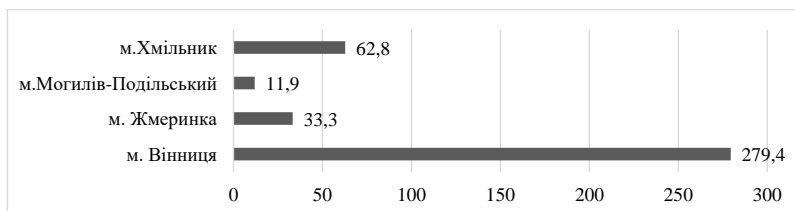
Міста Вінницької області	Населення області та міст		Кількість суб'єктів господарювання					
			Усього		з них підприємства		з них фізичні особи-підприємці	
	тис. осіб	%	один.	%	один.	% до всіх	один.	% до всіх
Вінницька обл.	1 545,8	100,0	70 239	100	10 295	100,0	59 944	100,0
м. Вінниця	370,7	24,0	27 619	39,1	4 485	43,6	2 313	38,6
м. Жмеринка	34,4	2,2	1 513	2,2	160	1,6	1 353	2,3
м. Козятин	23,9	1,5	1 015	1,4	93	0,9	922	1,5
м. Ладижин	23,8	1,5	809	1,2	92	0,9	717	1,2
м. Могилів-Подільський	30,6	2,0	2 211	3,1	132	1,3	2 079	3,5
м. Хмільник	27,4	1,8	1 417	2,0	161	1,6	1 256	2,1

Дані таблиці показують, що більшість підприємств та підприємців здійснюють свою діяльність в обласному центрі. У м. Вінниця проживає 24 % усього населення, однак тут розташовано 39 % усіх суб'єктів господарювання області, серед яких майже 44 % підприємств. В інших містах значно меншою є частка підприємств, а серед суб'єктів господарювання переважають фізичні особи-підприємці. Це обумовлює різні можливості для реалізації людського потенціалу у сфері економічної діяльності. Концентрація підприємств та підприємців в обласному центрі обумовлює переважну концентрацію тут і найманих працівників. У 2019 р. із 280,2 тис. зайнятих осіб у суб'єктів господарювання у м. Вінниця працювало 120,8 тис., або 43,1 %.

На нерівномірність економічного розвитку міст вказують дані обсягів випуску продукції на 1 особу населення та кількість малих підприємств на 10 тис. населення (рис. 3.32).



а) Кількість малих підприємств на 10 тис. осіб наявного населення



б) Обсяг реалізованої продукції на 1 особу населення

Рисунок 3.32 – Нерівномірність обсягів виробництва та підприємницької активності в містах Вінницької обл. у 2019 р. [178]

Варто зазначити, що аналогічна статистична інформація у містах Ладжин та Козятин за останні роки не надавалася, тому зіставлення з цими містами неможливе.

Нерівномірність економічного розвитку обумовлює різну динаміку можливостей зайнятості та заробітної плати (табл. 3.13).

Кількість штатних працівників зросла у м. Вінниці (на 4,2 %) та у м. Ладжині (на 7,7 %), в інших містах відбулося їх зменшення, найбільше у Могилів-Подільському та Козятині.

Таблиця 3.13 – Зайнятість і заробітна плата у містах Вінницької області [179]

Міста	Середньооблікова кількість штат. працівників, осіб					Середньомісячна номінальна заробітна плата штатних працівників, грн.				
	2016 рік	2017 рік	2018 рік	2019 рік	Відх., %	2016 рік	2017 рік	2018 рік	2019 рік	Відх., %
Вінниця	96 079	94 822	100 419	100 153	104,2	4 657	6 632	8 278	9 951	120,2
Жмеринка	11 089	10 633	11 195	10 501	94,7	4 808	6 866	9 758	11 343	116,3
Козятин	10 190	9 874	9 646	8 176	80,2	5 096	6 944	9 307	11 385	122,3
Ладжин	7 726	7 801	8 124	8 321	107,7	6 653	8 843	11 407	13 301	116,6
Могилів-Подільський	4 540	4 488	4 214	3 540	78,0	3 601	5 263	6 540	7 860	120,2
Хмельник	6 030	5 865	5 492	5 641	93,5	3 287	4 986	6 161	8 001	129,9

При цьому заробітна плата зростала майже однаковими темпами, однак її рівень суттєво відрізнявся. Найвищою вона була в Ладжині, Козятині та Жмеринці, що обумовлено специфікою розміщення виробництв: потужної ТЕС у м. Ладжині та важливих залізничних вузів у м. Козятині та м. Жмеринці, які забезпечують вищу оплату праці. Розрив у рівнях заробітної плати в містах складає 1,7 разів, у досліджуваній період найнижчою вона була в Могилів-Подільському та Хмельнику.

Співставлення динаміки і втрат населення міст із соціально-економічними параметрами їх розвитку дає змогу зробити висновок, що вони між собою корелюються. Місто Вінниця, як обласний центр, має найкращі показники підприємницького й економічного розвитку та зайнятості, тому навіть при середньому рівні заробітної плати це забезпечує приплив населення. Гірші можливості підприємницької активності, зайнятості та заробітної плати обумовлюють відплив працездатного населення з регіону в пошуках кращих можливостей економічної діяльності та доходів, що визначає рівень життя. Це, в свою чергу, негативно позначається на демографічних показниках. Вагомий вплив на можливості збереження людського потенціалу також здійснює розвиток соціальної інфраструктури, який безпосередньо пов'язаний із рівнем економічного розвитку території.

В аналізі соціально-економічних умов розвитку людського потенціалу міст Вінницької області особливу увагу слід приділити м. Козятину, де втрати населення за досліджуваний період були найбільшими, та м. Ладижин, де вони були найменшими, і за останні роки спостерігається міграційний приріст населення.

Виникнення міста Козятин пов'язане з будівництвом Києво-Балтської (Одеської) залізниці у 70-х роках XIX століття. Саме розвиток великого залізничного вузла, який був тривалий час *полюсом зростання*, сприяв розвитку міста. На сучасному етапі місто, не зважаючи на наявність природних ресурсів, традиційних підприємств (м'ясокомбінату, хлібопекарного комбінату, підприємств комунального і побутового обслуговування тощо) та історичних пам'яток, втрачає людність, що передусім пов'язано із занепадом діяльності Козятинського залізничного вузла. За період з 2013 по 2019 роки обсяг перевезення вантажів зменшився на 27%, а обсяг перевезення пасажирів – на 61%. Саме це обумовило суттєве звуження сфери зайнятості населення та зростання кількості незайнятих (табл. 3.14). Занепад містоутворюючого підприємства негативно позначився на розвитку інфраструктури.

Таблиця 3.14 – Динаміка чисельності населення і зайнятих в місті Козятин [180]

Показники	Роки						
	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Кількість населення	25,2	25,2	25,0	24,9	24,6	24,4	23,9
в т. ч. працездатного	14,7	24,7	14,8	14,6	14,5	14,2	14,4
Зайняті в усіх ВЕД	11,4	11,4	10,5	10,2	9,87	9,64	8,18
- у промисловості	0,9	0,9	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7
- у сферах обслуговування	10,5	10,5	9,8	9,5	9,17	8,94	7,48
Незайняте населення	12,8	12,8	13,2	13,78	13,99	14,05	15,72

Зайнятість у сфері обслуговування, де основним працедавцем було залізничне підприємство (залізничний вузол), зменшилася на 29%. Чисельність незайнятого населення зросла на 23% і перевищила чисельність працездатних осіб та складає 66% всього населення міста. За такої ситуації на ринку праці місто і надалі буде втрачати свій людський потенціал. Керівництво міста має якнайшвидше розробити і впровадити для реалізації програму перспективного соціально-економічного розвитку міста, стимулювання створення нових сфер діяльності та робочих місць. Однак на сайті міської ради, окрім Паспорта міста, де констатується стан різних сфер діяльності, *програм розвитку немає*.

Успішний розвиток міста Ладижин на сучасному етапі обумовлений здебільшого діяльністю двох потужних підприємств: ПАТ «Миронівський хлібопродукт» та Ладижинської ТЕС, яка входить в ПАТ «ДТЕК

Західенерго». Саме вони стали полюсами зростання, створюючи робочі місця, забезпечуючи вищий рівень оплати праці та інвестуючи кошти в реалізацію багатьох суттєвих соціальних проєктів міста. Тому, не зважаючи на найвищий рівень забруднення навколишнього середовища у Вінницькій області, місто має позитивний міграційний приріст населення. Наявність сучасних підприємств із прогресивним менеджментом позитивно позначився на управлінні розвитком міста. У Ладижині діє Агенція місцевого економічного розвитку (АМЕР), яка розробляє програми та проєкти, направлені на поліпшення рівня життя громади міста, сприяє впровадженню актуальних програм та проєктів, розвитку малого і середнього бізнесу, формуванню енергозберігаючої політики. АМЕР плідно співпрацює з інвесторами та підприємцями міста. В рамках реалізації Стратегії соціального партнерства компанії ДТЕК і міста Ладижин Агенцією місцевого економічного розвитку створено «Фонд підтримки підприємництва» [181].

Приклади двох міст підтверджують *вагомість теорії полюсів зростання для розвитку людського потенціалу територій*. Навіть в умовах суттєвих структурних трансформацій, обумовлених технологічними чинниками, керівництво міст або інших територіальних утворень має спрямовувати зусилля на формування таких сфер економічної діяльності (не важливо де – у промисловості, сільському господарстві чи сфері послуг), які б стали полюсами зростання й акумуляції людського потенціалу та драйверами розвитку територій.

Аналіз умов формування людського потенціалу районів Вінницької області. Передусім зауважимо, що проблеми формування і розвитку людського потенціалу сільських територій потребують спеціального глибокого дослідження, яке не передбачалося в межах цієї роботи. На сучасному етапі саме в сільській місцевості відбуваються суттєві трансформації, пов'язані з процесами децентралізації та утворення об'єднаних територіальних громад, які були започатковані Концепцією розвитку сільських територій 2015 року [181]. Процеси трансформації відбуваються повільно, в різних регіонах різними темпами. Моніторинг соціально-економічного розвитку сільських територій та об'єднаних територіальних громад, який проводиться щороку Міністерство розвитку громад та територій України [182], вказує на наявність певних позитивних зрушень. Водночас дотепер не забезпечено стійкого поліпшення умов життєдіяльності, які б сприяли розвитку людського потенціалу. Це проявляється і у Вінницькій області.

За 2015–2019 роки зменшення населення спостерігається в усіх районах області, крім Вінницького (табл. 3.15; рис. 3.33).

Таблиця 3.15 – Показники демографічного розвитку районів Вінницької області за 2015–2019 рр. [179]

Райони Вінницької області	Чисельність наявного населення, тис. осіб				2019/ 2015, %	Зменш. насел., тис. осіб	Сумарні втрати населення на 1 тис. населення за 2015– 2019 рр., осіб, у т. ч.		
	2015 рік	2017 рік	2018 рік	2019 рік			природ. прирост	мігра- ції	разом
Барський	52,5	51,4	50,8	50,0	95,2	2,5	32,8	15,3	48,1
Бершадський	59,9	58,4	57,6	56,8	94,8	3,1	42,5	8,3	50,8
Вінницький	81,1	80,6	81,0	81,3	100,2	-0,2	17,5	-43,2	-25,7
Гайсинський	57,5	56,2	55,8	55,3	96,2	2,2	32,2	1,8	34
Жмеринський	34,5	33,8	33,2	32,6	94,5	1,9	41,5	18,8	60,3
Ллінецький	37,6	36,9	36,6	36,2	96,3	1,4	28,1	5,9	34
Калінівецький	58,3	57,4	57,0	56,3	96,6	2	28,1	8,3	36,4
Козятинський	40,1	39,0	38,4	37,6	93,8	2,5	48,9	9,8	58,7
Крижопільський	33,8	33,0	32,6	32,1	95,0	1,7	36,6	12,0	48,6
Липовецький	38,1	37,3	36,7	36,1	94,8	2	39,6	12,9	52,5
Літинський	35,7	34,9	34,3	33,7	94,4	2	42,9	13,4	56,3
Могилів Подільський	33,1	32,6	32,4	31,8	96,1	1,3	49,2	-2,0	47,2
Мурованокуріл.	25,7	24,9	24,5	24,0	93,4	1,7	49,1	20,1	69,2
Немирівський	49,5	48,3	47,7	46,9	94,7	2,6	42,8	13,6	56,4
Оратівський	21,5	20,8	20,3	19,8	92,1	1,7	51,0	30,9	81,9
Піщанський	21,0	20,7	20,4	20,0	95,2	1	39,6	12,3	51,9
Погребищенський	30,4	29,4	29,0	28,3	93,1	2,1	50,7	15,2	65,9
Теплицький	28,5	27,8	27,4	26,9	94,4	1,6	44,0	14,1	58,1
Тиврівський	42,7	41,8	41,3	40,9	95,8	1,8	34,7	3,7	38,4
Томашпільський	33,7	32,9	32,5	31,9	94,7	1,8	38,4	12,2	50,6
Тростянецький	36,0	35,2	34,8	34,3	95,3	1,7	37,1	8,2	45,3
Тульчинський	55,9	54,7	54,1	53,4	95,5	2,5	39,7	39,7	79,4
Хмельницький	36,8	35,9	35,2	34,6	94,0	2,2	48,7	11,2	59,9
Чернівецький	21,6	21,0	20,6	20,2	93,5	1,4	50,5	10,8	61,3
Чечельницький	21,5	20,8	20,5	20,1	93,5	1,4	43,4	25,9	69,3
Шаргородський	57,5	56,7	56,1	55,4	96,3	2,1	24,9	13,6	38,5
Ямпільський	40,5	39,3	38,7	38,1	94,1	2,4	42,7	15,7	58,4



Рис. 3.33 – Населення районів Вінницької області у 2015 і 2019 рр., тис. осіб. [179]

Статистичні дані показують, що зростання чисельності населення відбулося лише у Вінницькому районі завдяки міграції.

Найбільше зменшення чисельності мешканців відбулося в Оратівському (–7,9%), Мурованокуріловецькому (–6,6%), Погребищенському (–6,9%) районах. Сумарні втрати населення шляхом природного приросту за 2015–2019 роки найбільшими були в Оратівському, Погребищенському та Чернівецькому районах – понад 50 осіб на 1 000 населення. Втрати через міграції є меншими, однак у низці регіонів вони також є суттєвими. Найбільший вплив населення спостерігався у Тульчинському (майже 40 осіб на 1000 населення), Оратівському (31 особа) та Чечельницькому (26 осіб) районах. Найбільшою мірою зменшення чисельності мешканців відбулося в Оратівському (–7,9%), Мурованокуріловецькому (–6,6%), Погребищенському (–6,9%) районах.

Наочно чисельність і динаміку населення районів Вінницької області ілюструє рис. 3.33.

Регіонами з найменшою людністю є Оратівський, Піщанський, Чернівецький та Чечельницький райони. Сумарні втрати населення завдяки природному приросту за 2015–2019 роки найбільшими були в Оратівському, Погребищенському та Чернівецькому районах – понад 50 осіб на 1000 населення.

Втрати через міграції є меншими, однак в низці регіонів вони також суттєві. Найбільший вплив населення спостерігався у Тульчинському (майже 40 осіб на 1000 населення), Оратівському (31 особа) та Чечельницькому (26 осіб) районах. За загальними втратами населення внаслідок демографічних і міграційних причин лідерами були такі райони: Оратівський – майже 82 особи на 1 000 населення; Тульчинський – понад 79 осіб на 1 000 населення; Мурованокуріловецький та Чечельницький – понад 69 осіб.

Спостерігається нерівномірний економічний розвиток районів області. Найвищою динаміка обсягу реалізованої продукції регіону (3 і більше разів) за 2015–2019 роки була у Жмеринському, Калинівському та Могилів-Подільському районах. У Немирівському та Піщанському вона зменшилася, в інших районах коливалася в межах 1,3–2 разів. На нерівномірність економічного потенціалу районів вказує обсяг реалізованої продукції на 1 особу (рис. 3.34). Вони відрізняються у 8,5 разів.

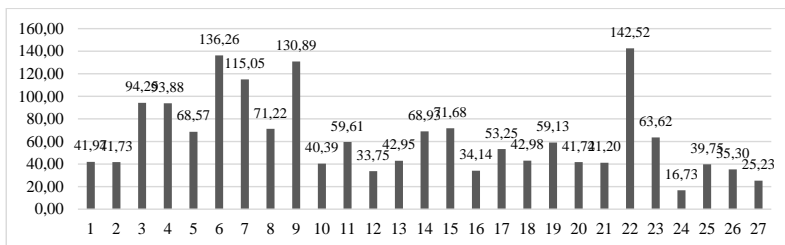


Рис. 3.34 – Обсяг реалізованої продукції на 1 особу населення у 2019 році, тис. грн (нумерація районів аналогічна рис. 3.33) [179]

Такий рівень економічного розвитку позначається на можливостях зайнятості та заробітної плати у регіонах (табл. 3.16).

Таблиця 3.16 – Зайнятість і заробітна плата штатних працівників у районах Вінницької області [178, с. 83, 93]

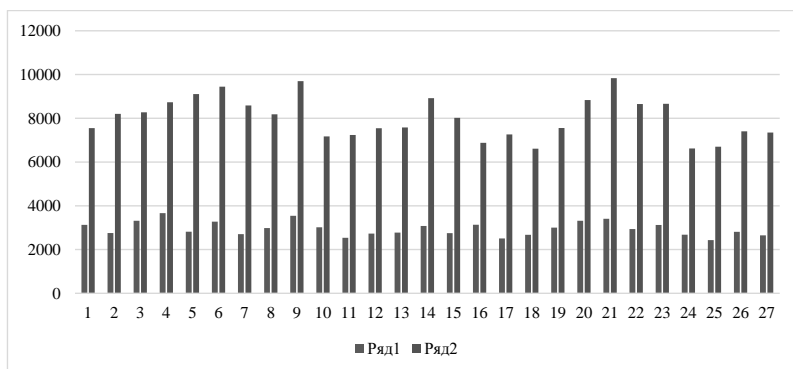
Райони Вінницької області	Середньооблікова кількість штатних працівників				Індекс динаміки	Середньомісячна заробітна плата штатних працівників				Індекс динаміки
	2015	2017	2018	2019		2015	2017	2018	2019	
Барський	6 402	6 317	6 224	5 570	0,87	3 131	5 670	6 745	7 549	2,41
Бершадський	7 106	6 632	6 452	6 104	0,86	2 756	5 351	6 701	8 205	2,98
Вінницький	9 061	9 746	8 658	7 962	0,88	3 318	6 056	7 614	8 275	2,49
Гайсинський	8 365	8 259	7 347	6 337	0,76	3 666	6 497	7 740	8 733	2,38
Жмеринський	3 343	2 772	2 578	2 983	0,89	2 816	5 287	6 759	9 108	3,23
Лілієцький	6 750	6 618	6 851	6 235	0,92	3 273	6 024	7 863	9 445	2,89
Калинівський	8 401	8 855	8 282	8 199	0,98	2 704	5 183	6 854	8 585	3,17
Козятинський	4 358	4 316	4 157	4 817	1,11	2 983	5 488	6 900	8 183	2,74
Крижопільський	5 379	5 193	4 776	4 508	0,84	3 543	6 690	8 066	9 697	2,74
Липовецький	4 823	4 973	3 874	3 321	0,69	3 019	5 369	6 068	7 173	2,38
Літинський	3 920	3 644	3 359	3 351	0,85	2 539	4 831	6 350	7 237	2,85
Могилів-Поділ.	2 429	2 386	2 297	2 469	1,02	2 729	4 950	6 171	7 547	2,77
Мурованокуріл.	2 828	2 704	2 675	2 383	0,84	2 777	5 414	6 297	7 583	2,73
Немирівський	7 629	6 867	6 528	7 221	0,95	3 076	5 201	6 835	8 920	2,90
Оратівський	2 636	2 630	2 464	2 148	0,81	2 751	4 865	5 962	8 022	2,92
Піщанський	2 791	3 090	1 879	2 464	0,88	3 135	6 392	6 482	6 878	2,19
Погребисьенський	3 776	3 495	3 644	3 195	0,85	2 509	4 892	6 421	7 265	2,90
Теплицький	3 218	3 355	2 972	2 449	0,76	2 673	4 445	5 339	6 613	2,47
Тиврівський	6 321	5 367	5 674	4 907	0,78	3 003	5 460	6 877	7 557	2,52
Томашпільський	5 358	5 074	4 451	4 406	0,82	3 317	5 814	7 550	8 834	2,66
Тростянецький	5 633	5 582	5 242	5 273	0,94	3 407	6 084	8 248	9 837	2,89
Тудльчинський	8 275	8 436	8 180	8 251	1,00	2 936	5 728	7 531	8 650	2,95
Хмільницький	4 789	5 117	4 784	4 646	0,97	3 123	5 604	7 404	8 663	2,77
Чернівецький	2 447	2 028	2 199	1 333	0,54	2 680	5 030	6 104	6 623	2,47
Чечельницький	2 141	1 941	1 948	1 859	0,87	2 431	5 310	6 798	6 701	2,76
Шаргородський	4 909	5 380	4 787	4 900	1,00	2 812	5 201	6 673	7 404	2,63
Ямпільський	4 736	4 556	4 147	3 458	0,73	2 650	4 676	6 189	7 349	2,77

Слід зауважити, що в сільській місцевості значного поширення набула самозайнятість, зайнятість в особистих підсобних господарствах, яка не фіксується регулярно статистичними органами. Лише у 4 районах із 27 чисельність штатних працівників зросла, в усіх інших вона зменшилася, найбільше у Липовецькому, Чернівецькому, Ямпільському. Як показує індекс динаміки заробітної плати, вона зростала в усіх районах, однак різними темпами. У більшості районів її рівень був значно нижчим від середньої заробітної плати по області, яка в 2019 році становила 9 299 грн.

Диференціацію районів за рівнем оплати праці наведено на рис. 3.35, який підтверджує наявність асиметрії в соціально-економічних умовах розвитку людського потенціалу, що призводить до його втрати.

Наведені на рисунку дані вказують на зростання рівня заробітної плати відносно 2015 року, однак конфігурація гістограми 2019 р. практично повторює конфігурацію 2015 року, тобто співвідношення у рівнях оплати праці, за винятком деяких районів, не змінилося. Проведений аналіз показав нерівномірність соціально-економічного розвитку районів Вінницької області, який, безумовно, має вплив на формування і розвиток людського потенціалу цих територій. Однак зіставлення динаміки чисельності населення та його

втрат внаслідок демографічних і міграційних причин не показало абсолютної ідентичності з динамікою параметрів економічного розвитку та умов зайнятості.



Ряд 1 – 2015 рік, ряд 2 – 2019 рік

Нумерація районів	7	Калинівський	14	Немирівський	21	Тростянецький	
1	Барський	8	Козятинський	15	Оратівський	22	Тульчинський
2	Бершадський	9	Крижопільський	16	Піщанський	23	Хмельницький
3	Вінницький	10	Липовецький	17	Погребищенський	24	Чернівецький
4	Гайсинський	11	Літинський	18	Теплицький	25	Чечельницький
5	Жмеринський	12	Могилів-Подільс.	19	Тиврівський	26	Шаргородський
6	Ллінецький	13	Мурованокрилів.	20	Томашпільський	27	Ямпільський

Рис. 3.35 – Рівень заробітної плати штатних працівників районів Вінницької області, грн [178, с. 83, 93]

Це означає, що на формування людського потенціалу поселень, особливо сільських, впливає безліч інших чинників: територіальне розміщення, природне оточення, розвиток транспортної, побутової і соціальної інфраструктури, якість місцевого самоврядування, соціальний клімат громад та багато інших м'яких чинників, які не були предметом цього дослідження.

Водночас діагностика територіальної асиметрії умов розвитку людського потенціалу Вінницької області в розрізі міст і районів виявила суттєву розбіжність можливостей людського розвитку обласного центру та інших міст, що підтверджує теорію центр-периферійного розвитку. На основі аналізу умов людського розвитку міст Козятин і Ладижин підтверджуємо вагомість теорії полюсів зростання для розвитку людського потенціалу територій та міст. Навіть в умовах суттєвих структурних трансформацій, обумовлених технологічними чинниками, управлінська система міст або інших територіальних утворень має спрямовувати зусилля на формування таких сфер економічної діяльності, які б стали полюсами зростання й акумуляції людського потенціалу та драйверами розвитку.

Аналіз умов формування людського потенціалу районів Вінницької області так само виявив суттєву нерівномірність економічного розвитку

районів області, що позначається на можливостях зайнятості та заробітної плати у регіонах, що, безумовно, має вплив на формування і розвиток людського потенціалу цих територій. Однак порівняння динаміки чисельності населення та його втрат внаслідок демографічних і міграційних причин не виявило абсолютної ідентичності з динамікою параметрів економічного розвитку та умов зайнятості. Отже, переважний вплив на формування поселень міського типу, особливо сільських, впливає безліч інших чинників: територіальне розміщення, природне оточення, розвиток транспортної, побутової і соціальної інфраструктури, якість місцевого самоврядування, соціальний клімат громад тощо.

*Формування стратегії управління людським потенціалом
розвитку міста з урахуванням поведінкового підходу*

Проведене дослідження дозволяє розмежувати пріоритети стратегічного управління людським потенціалом розвитку міста та сформулювати положення вміщення поведінкових аспектів у його реалізацію.

Насамперед окреслимо авторське розуміння змісту нормативного елемента управлінського регулювання процесів розвитку людського потенціалу міст.

Оптимальні інструменти управління за цієї парадигми – це адміністративні методи, застосування загальних принципів менеджменту, раціонального механізму прийняття рішень, які при цьому засновані на спроможності людини релевантно враховувати поточний стан, прогнозувати наслідки вибору, оптимізувати остаточний вибір. На перший план тут виходить усвідомлення стратегічної значущості людського чинника у розвитку міст, яка при цьому не обмежується суто технократичним уявленням про людину та її властивості, а направлена на формування та здійснення вертикального управління, в якому можуть брати участь усі стейкхолдери. Отже, основні зусилля суб'єктів управління направляються на *розширене нормативне регулювання* формування свідомої готовності економічного агента реалізувати власний людський потенціал в екосистемі розвитку міста. З позицій нормативної методології або *управлінського виміру розвитку людського потенціалу* основні зусилля суб'єктів управління пропонується направляти на розширене пряме регулювання формування свідомої готовності економічного агента реалізувати власний людський потенціал в екосистемі розвитку міста; результатом впливу виступає визначення нормативних показників розвитку й оптимальних способів їх виконання та досягнення.

Включення поведінкової складової направлене на побудову стратегії і структури соціально-економічної системи міста з урахуванням характеристик людини як центрального елемента її успішної діяльності. Схематичне відображення цієї концепції відобразимо на рис. 3.36.

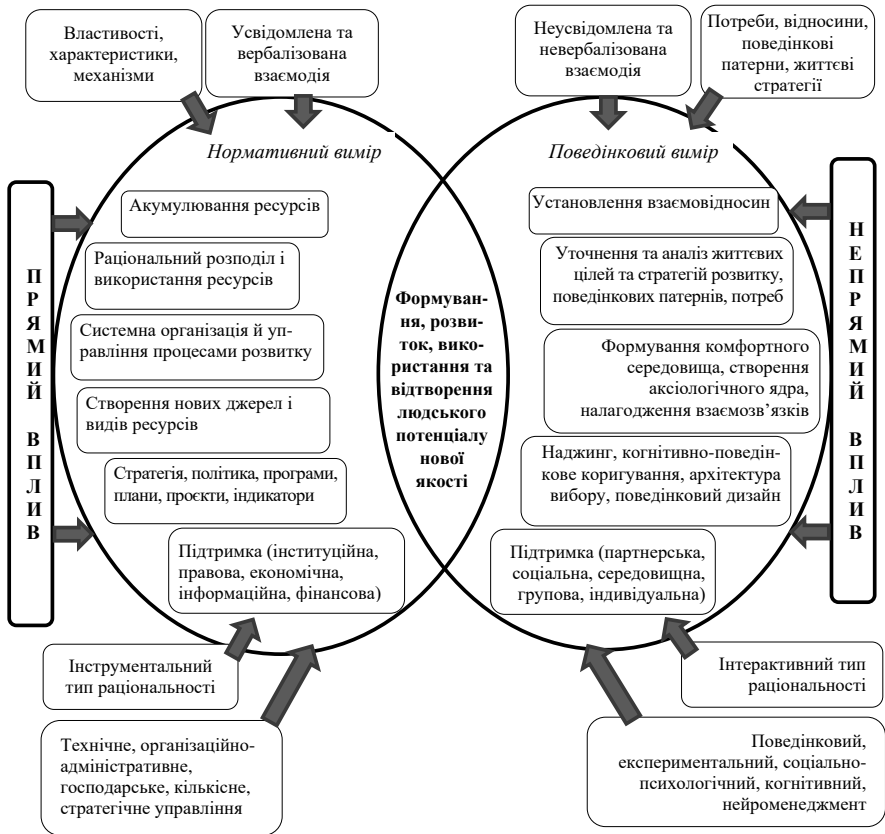


Рис. 3.36 – Концептуальна схема органічного поєднання нормативного та евристичного вимірів управління людським потенціалом розвитку міста

Отже, основні зусилля суб'єктів управління в цьому випадку зосереджуються на встановленні фактичних управлінських політик і рішень у сфері розвитку людського потенціалу міста, які відповідають очікуванням носіїв людського потенціалу, спроможні формувати конструктивні поведінкові патерни, коригувати життєві стратегії.

При застосуванні поведінкової методології або поведінкового виміру розвитку основні управлінські зусилля зосереджуються на ідентифікації та пошуку способів реалізації політики і рішень у сфері розвитку людського потенціалу міста, що відповідають очікуванням містян – носіїв людського потенціалу, які спроможні формувати конструктивні поведінкові патерни, коригувати життєві стратегії; результат впливу – орієнтація індивідуальних траєкторій в напрямі бажаних та визначених на міському рівні векторів, які

поєднують особистісні та просторові задачі, інтереси індивідів і громади, що сприяє розвитку міста та набуттю нової якості людського потенціалу.

Непрямі вплив інструментів поведінкового виміру управління варто окремо та більш детально розкрити на основі аналізу успішних прикладів застосування методології м'якого підштовхування в державному управлінні. Узагальнимо успішний досвід впровадження у табл. 3.17.

Таблиця 3.17 – Застосування методів м'якого підштовхування в державному управлінні

Назва програми	Країна	Характеристика та призначення
Know before you owe	США, Великобританія, Австралія	Підвищення ефективності прийняття фінансових рішень на основі максимальної інформованості та формування усвідомленого вибору. Надто складні та одноманітні за структурою документи замінюються простими, чіткими, структурованими формами, які легко сприймаються
Дослідження Департаменту у справах сім'ї та соціальних послуг	Австралія	Скорочення заборгованості по арендних платежах. Надсилання смс-повідомлень із поведінковими стимулами (соціальні норми, побоювання втрати, негативний вплив на суспільство, зобов'язання), яке здійснюється на постійній основі та містить різний зміст
SKAT	Данія	Забезпечення своєчасного подання податкових декларацій. З огляду на прийняте для інших категорій автоматичне заповнення декларацій державою деякі організації не звертали увагу на появу цієї необхідності. Сене стимулювання у своєчасному розсиланні інформаційних повідомлень із роз'ясненнями щодо штрафних санкцій ближче до кінцевого терміну подання
OPOWER	США	Більш економне використання природних ресурсів. Досягається на основі методу публікації звітів порівняння домогосподарств із сусідами (порівняння із рівнем міста не дієве), листків цільового планування заощаджень
Незалежні обстеження шкіл, університетів	Німеччина	Підвищення рівня успішно пройдених тестових випробувань школярами. Розсилання текстових повідомлень батькам щодо рівня успішності учнів. Заохочення до працевлаштування на затребувані ринком праці посади. На основі пропозиції сплатити вартість навчання за умови працевлаштування на пропоновану посаду (затребувану суспільством)
Jobseeker's Allowance	Великобританія	Пришвидшення процесу працевлаштування безробітних. На основі перегляду процесів інформування та нагадування, спонукання до активних дій в обмеженому періоді часу
Oklahoma Health Care Authority's Medicaid program	США	Підвищення рівня здоров'я та покращення самопочуття, збереження витрат на медичне обслуговування. Базується на системі розсилки інформаційних повідомлень і теорії перспектив (надання навіть найменшого шансу отримати виграш від виконання умов)
People's Liberty	США	Спонукання до впровадження змін. Безпосереднє цільове фінансування осіб або організацій, які прагнуть впроваджувати позитивні зміни в розвитку міста (громади)
The National Street Service Project	США	Заохочення до свідомої трансформації міського середовища. Здійснення спеціалізованого цільового навчання для формування лідерів думок, які здатні доносити потребу у трансформаціях до різних категорій мешканців міста
EU Business School	ЄС	Спонукання до більш ефективного процесу навчання та розвитку. Застосування візуальних ефектів (знаків, дошок), елементів гейміфікації (бейджи, відзнаки за досягнення), оздоблення робочого простору (креативний, публічний, інтерактивний), система повідомлень та нагадувань, спрощення навчальних програм

Узагальнюючи вищенаведені практики, зазначимо, що непрямі методи мають широкий спектр застосування, основні принципи якого можна звести до такого: спрощення сприйняття складної інформації, надання необхідного інформаційного супроводження, застосування фреймінгу, цільового планування з окресленням вигод, грантового стимулювання суспільно

значущого вибору, агентів змін, спонукання до активних дій в обмеженому періоді часу, формування лідерів думок, застосування візуальних ефектів, елементів гейміфікації, комфортного креативного, публічного, інтерактивного та інших типів міського простору. Водночас апробація їх застосування доводить свою дієвість у контексті формування стратегії розвитку міст та може бути застосована у практиці українських міст.

Оцінка стратегій розвитку міст-лідерів рейтингів на 2021–2027 рік, розглянутих у дослідженні, дозволяє зазначити, що розповсюдженням явищем при формулюванні стратегічних цілей та пріоритетів розвитку міст є наявність певної декларативності при визначенні проблем та загроз, а також формулюванні заходів щодо цілеспрямованого розвитку людського потенціалу міст. Окрім того здебільшого людський потенціал розуміють як сферу та інститути соціального забезпечення, які визначають комфорт та якість проживання, рівень добробуту населення, однак не в якості окремої значущої компоненти.

Здебільшого проводиться аналіз базових параметрів людського потенціалу: його кількісної та якісної демографічної, освітньої складових; параметрів, що забезпечують розвиток людського потенціалу: трудової, в окремих випадках інтелектуальної та креативної складових, розкривається проблематика забезпечення ефективного функціонування ринку праці, розбудови соціальної інфраструктури, піднімаються питання досягнення гендерної та інших типів рівності. Одночасно з тим, представлена у стратегічних планах аналітика має характер декларативної, призначеної відстежити динаміку показників розвитку людського потенціалу території, де все ще панує уявлення про людський розвиток не як про ключовий драйвер, а насамперед як про ресурс, направлений на забезпечення потреб економіки міста та території загалом. Крім того, відсутня структурованість у питаннях асиметричності розвитку окремих територіальних громад, районів, міст, здебільшого відсутні чіткі, конкретизовані кроки і розмежування зон відповідальності кожної групи стейкхолдерів у забезпеченні досягнення загальних цілей розвитку міста з погляду узгодженого розвитку його людського потенціалу.

Загалом функціональне призначення стратегії розвитку території (міста, громади) полягає у сприянні чіткому розумінню характеристик і можливостей наявних чинників розвитку, їх порівняльних переваг з огляду на територіальну специфіку, отже, економічна і соціальна складова стратегій повинні бути максимально взаємопов'язані, містити конкретизовані пріоритети, механізми реалізації та заходи.

Результативність стратегічного розвитку людського потенціалу простежується у таких основних *економічних та соціальних ефектах*, як стимулювання продуктивної поведінки економічно значущих категорій населення, усунення проявів непродуктивної поведінки для досягнення максимально повної реалізації особистих продуктивних можливостей індивідів та забезпечення розширеного відтворення людського потенціалу нової якості, гармонізація взаємовідносин у суспільстві та навколишньому середовищі.

Доцільним видається дотримання принципу кращого розуміння локальних потреб, тобто стратегічний розвиток людського потенціалу

територій та міст має розглядатися як такий, що органічно доповнює загальнонаціональні та локальні стратегії, де, окрім того, простежуються інтегрованість, послідовність, багатоскалальність взаємодій та координації зусиль, точність, дієвість, стандартизація.

Ці принципи можуть бути розширені, однак незмінними мають бути три найважливіші можливості людського розвитку: вільний доступ до ресурсів для забезпечення комфортного рівня та якості життя, можливість прожити довге та щасливе життя, безперервно отримувати бажані та необхідні знання, компетенції та навички, набувати нових якісних характеристик.

Отже, *стратегічний розвиток людського потенціалу міста як специфічної території* може бути представлений як процес розширення людського вибору та збагачення досягнутого добробуту людей, ключовим завданням якого є визначення пріоритетів людського розвитку не з позицій владних інститутів та оптимального, максимізованого розподілу благ, а відносно реальних характеристик, потреб, очікувань носіїв людського потенціалу. Узагальнено вищенаведене як концептуальний підхід до формування стратегії управління людським потенціалом розвитку міста (рис. 3.37).

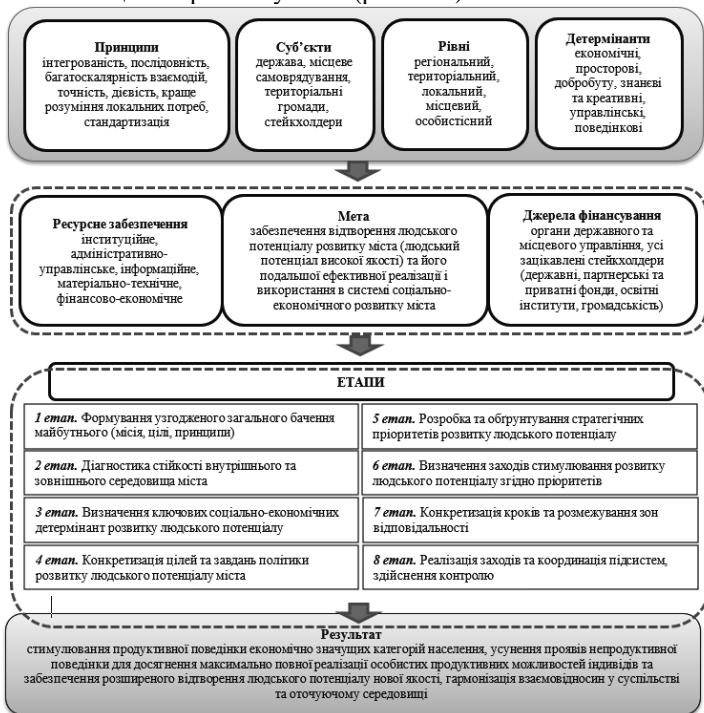


Рис. 3.37 – Схема формування стратегії управління людським потенціалом розвитку міста

Новий етап світового розвитку (глобальний постіндустріальний) передбачає визначення конкурентоздатності країни та її територій шляхом оцінювання ефективності використання людських ресурсів, зокрема їх інтелектуальної та креативної складової, оскільки саме рівень розвитку науки, освіти, засобів комунікацій, проривних технології сфери послуг визначає здатність соціально-економічної системи країни швидко реагувати на зміни і трансформації.

Саме тому формування стратегії управління людським потенціалом розвитку міста повинне мати випереджальний характер, тобто забезпечувати випереджальний розвиток з погляду максимально повного розкриття можливостей людини, що має знайти своє відображення при формулюванні загального бачення, місії та цілей на *першому етапі* формування стратегії.

Піраміда цілей і зв'язків при цьому може мати такий вигляд (рис. 3.38).

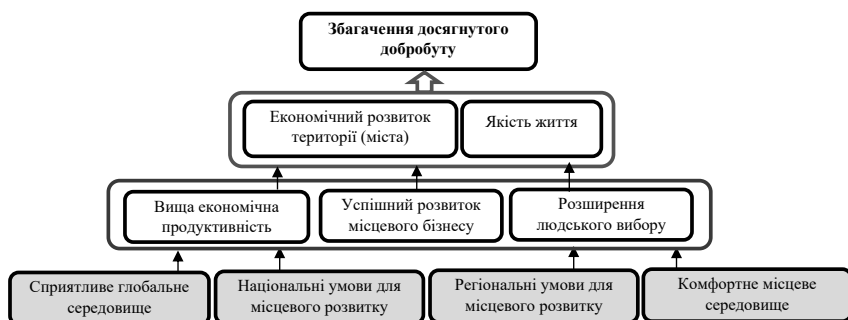


Рис. 3.38 – Піраміда цілей і зв'язків у процесі планування як стадії управління людським потенціалом розвитку міста

Стратегічне управління людським потенціалом розвитку міст реалізується з метою забезпечення наукової обґрунтованості та практичної значущості цілей, управлінських рішень, прогностичних сценаріїв та програм місцевого розвитку, направлених в сукупності на досягнення більш повного врахування інтересів та потреб носіїв людського потенціалу. Саме тому на другому етапі стратегічного планування розвитку людського потенціалу в процесі діагностики стійкості внутрішнього та зовнішнього середовища міста перелік аналізованих детермінант має бути розширений та доповнений системою показників аналізу економічної поведінки для обґрунтування найбільш дієвих чинників, які визначають формування продуктивних поведінкових патернів.

Третій етап є типовим для здійснення стратегічного планування та передбачає підбиття підсумків моніторингу, систематизацію результатів оцінки, дозволяє визначити ключові соціально-економічні детермінанти (з групи економічних, просторових, добробуту, знанневих та креативних, управлінських, поведінкових) розвитку людського потенціалу, на базі яких на

четвертому етапі формування стратегії конкретизуються цілі та завдання політики розвитку людського потенціалу міст.

Оскільки зміст конкурентоспроможності міст у глобальному розумінні постає як здатність місцевої економіки при однакових умовах для всіх учасників ринку виробляти товари чи послуги, що реалізуються на міжнародних ринкових майданчиках, збільшуючи індивідуальний та сукупний дохід, створюючи зацікавленість для місцевого бізнесу, залучаючи зовнішні інвестиції, заохочуючи до проживання та праці людей, в контексті управління людського потенціалу розвитку міст може набути нового тлумачення, що схематично відображено на рис. 3.39.

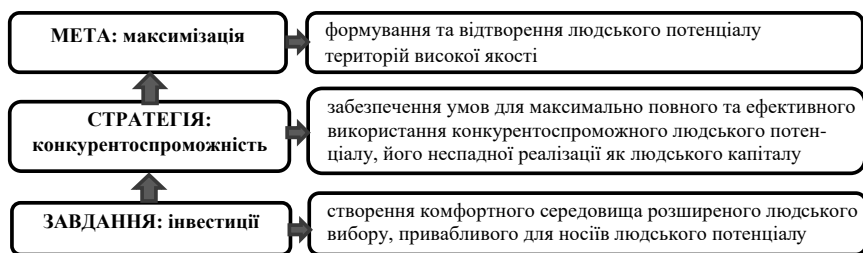


Рис. 3.39 – Концепція конкурентоспроможності в системі цілей стратегічного управління людським потенціалом розвитку міст [183]

Сприятливі умови розвитку людського потенціалу міста як ключової ідеї стратегії конкурентоспроможності дозволяють прогнозувати та попереджати формування у носіїв людського потенціалу негативних поведінкових патернів, які характеризують прагнення забезпечити принаймні неспадне існування та, навпаки, направляти основні зусилля особистісного зростання на досягнення максимального рівня власної креативності. При наявності відповідних стратегічних пріоритетів спостерігається підвищення позитивних очікувань носіїв людського потенціалу щодо перспектив розвитку міста відповідно з їх життєвими траєкторіями.

З переліку сформульованих цілей та завдань на п'ятому етапі обираються найбільш пріоритетні, водночас до обговорення пріоритетів важливо долучити не лише представників органів місцевого управління та державної влади, але й усіх зацікавлених стейкхолдерів та можливих бенефіціарів реалізації програм розвитку людського потенціалу, які будуть напрацьовані відповідно пріоритетних сфер реалізації людського потенціалу. З огляду на проведені у попередніх розділах дослідження до найбільш пріоритетних цілей та завдань мають бути віднесені ті, які забезпечують: зростання матеріального добробуту, розвиток визначених видів економічної діяльності та підтримку диверсифікації структури економіки території (міста), розвиток бізнесу, сфери послуг, підвищення ефективності управління містом, подолання соціальної нерівності, підвищення тривалості життя через розвиток системи якісної медичної допомоги, медичного страхування, культури ведення здорового

способу, формування та актуалізації місцевої політики для різних груп населення (активні громадяни, молодь, сім'ї, люди пенсійного віку та інші), питання продовольчої безпеки, просторової урбаністики для комфортного проживання, зростання рекреаційної місткості, розвиток наукової, творчої, знаннєвої інфраструктури (у формальному та неформальному секторі освіти), поглиблення її якості, доступності та безперервності, інтегрування територій в екосистему інформаційного та цифрового суспільства, розвиток міста як культурного та креативного центру, зниження екологічного навантаження, оптимізація транспортної мережі, енергетична безпека та інші.

З огляду на важливість залучення представників громади та інших зацікавлених стейкхолдерів до процесу визначення стратегічних альтернатив та пріоритетів, а також потребу в активізації інтелектуальних здібностей усіх учасників дискусій у зв'язку із набуттям більшістю процесів соціально-економічного розвитку міст інноваційно-креативного характеру, пропонується використання форсайт-інструментарію, в основу якого покладено систематичне вивчення та прогнозування довгострокового майбутнього науки, техніки, економіки та суспільства з метою визначення тих джерел, що спроможні принести новітні значущі переваги [184, с. 2–3]. За цього підходу нові стратегічні напрями визначаються та переглядаються систематично.

З переліку інструментів, що пропонуються при застосуванні форсайту (хіндсайту при проведенні аналізу провалів та нереалізованих проєктів), найбільш доцільними при побудові стратегії розвитку людського потенціалу згідно зі структурою «діаманту форсайту» є такі: експертиза – робота групи експертів, дорожні карти розвитку людського потенціалу, побудова дерева відповідності, опитування за ключовими питаннями; взаємодія – аналіз взаємовпливу, громадські панелі, багатокритеріальна оцінка, аналіз зацікавлених сторін; креативність – екстраполяція тенденцій, розробка майбутнього, мозковий штурм, Delphi; доказовість – моделювання, сценарний аналіз, діагностика зовнішнього середовища, SWOT-аналіз.

Шостий етап вимагає детального опрацювання пріоритетних напрямів для визначення заходів стимулювання розвитку людського потенціалу та їх покрокової реалізації, формулювання КРІ та метрик лідерства (відставання), планування бюджетів, інші процедури, необхідні для ефективної імплементації сформованих заходів. Основною для формулювання заходів реалізації стратегії є складання профілю міста за рівнем розвитку людського потенціалу, в якому зазначені результати аналізу структури економіки, визначено взаємозв'язки між галузями виробництва, наявним людським потенціалом та перспективами розвитку міст; сформульовано оцінку місцевих показників соціально-економічного змісту та тенденцій їх зміни, виявлено успіхи та проблеми, здійснено зіставлення місцевих показників з іншими подібними територіальними одиницями, містами-конкурентами, середніми показниками регіонального та національного рівнів; визначено рівень комфортності міста щодо можливостей формування, збереження, відтворення людського потенціалу міста, його унікальні риси та переваги / загрози.

У типовому профілі міста за рівнем розвитку людського потенціалу має бути відзначено коротку історичну довідку, загальну соціально-економічну характеристику стану міста (економіка, бізнес, просторова та соціальна інфраструктура, інвестиційна привабливість, креативно-знанцева компонента тощо), описову характеристику міста за критеріями формування людського потенціалу високої якості (доходи і видатки місцевих бюджетів, рівень урбанізації, базові показники відтворення людського потенціалу – демографічні, фізичні, освітні, соціальна, побутова, комунальна інфраструктура, підтримка екологічної рівноваги, поведінкові патерни), його розвитку та використання (структура та тенденції зайнятості, зареєстроване безробіття і типологізація профілю безробітних за віком, освітою, тривалістю пошуку роботи, середній рівень заробітної плати, фактична ситуація щодо розвитку економіки та бізнесу, бюджет міста і джерела його наповнення та використання, туристичні індустрії, креативна та інноваційна інфраструктура).

На наступному сьомому етапі передбачено конкретизацію кроків та розмежування зон відповідальності між усіма виконавцями, тобто усі зацікавлені стейкхолдери отримують пояснення щодо індивідуалізованої участі у реалізації програм та планів стратегічного управління людським потенціалом розвитку міста. Для цього проекти і плани чітко розподіляються по зонах і суб'єктах відповідальності (держава, місцеве самоврядування, територіальні громади, стейкхолдери) із відповідним наголосом на ефективному розподілі ресурсів, досягненні консенсусу, формулюванні узгодженого розуміння планованих результатів і фактичних кроків щодо їх втілення, зобов'язанні виконати завдання стратегічного плану.

Важливе значення при цьому приділяється рівню якості управлінської команди з виконання стратегічних рішень, підвищенню її майстерності та розуміння реальних проблем у сфері розвитку людського потенціалу території (міста). Отже, у процесі розробки та реалізації стратегії управління людським потенціалом розвитку міста мають бути закладені заходи, направлені на удосконалення професійної майстерності управлінської команди, зокрема і на основі партнерської взаємодії (тренінгові та навчальні заходи, організовані у співпраці з освітніми та науковими інституціями, міжнародними недержавними партнерами та організаціями).

На завершальному восьмому етапі передбачено кроки з реалізації заходів стратегічного планування відповідно до пріоритетів, здійснення координації підсистем і відповідальних виконавців, встановлення контрольних точок досягнення, організацію ведення моніторингу прогресу щодо ефективності розроблених заходів стимулювання продуктивної поведінки та усунення проявів непродуктивної, досяжності повної реалізації особистих продуктивних можливостей індивідів, забезпечення варіативності розширеного відтворення людського потенціалу нової якості.

Отже, розглядаючи місцевий територіальний розвиток України спостерігаємо наявність високого рівня асиметричності й незбалансованості, що призводить до недостатності умов формування людського потенціалу міст для максимально повної його реалізації. Тривале існування подібних тенденцій та

проблем веде до утворення у носіїв людського потенціалу негативних поведінкових патернів, моделей поведінки, що негативно відображаються на результатах особистісного розвитку, які змушені концентруватись не на максимальній творчій самореалізації, а на забезпеченні принаймні неспадного існування, підпорядкуванні власних цілей інтересам домінуючих соціально-економічних систем. Узгодження цілей людського і територіального розвитку при здійсненні стратегічного планування покликане подолати наявний дисбаланс, забезпечити узгоджене цілісне бачення в контексті реалізації нової, соціально орієнтованої моделі економічного зростання, де пріоритети залучення і розподілу ресурсів чітко окреслені, а спільні зусилля призводять до використання наявних і формування нових потенційних можливостей гармонійного розвитку кожної особистості в межах міста.

З метою відображення впливу кожного блоку компонент розвитку людського потенціалу визначимо патерни людської поведінки, які можуть бути сформовані у носіїв людського потенціалу та відобразатимуть результативність дій, реалізованих у межах напрямку ініціатив (табл. 3.18).

Таблиця 3.18 – Поведінкові патерни, що визначають розвиток людського потенціалу міста

Блок компонент	Поведінковий патерн	Характеристика патерна
Поведінкові патерни економічного блоку – досягнення вищих рівнів середньодушового доходу	Нарощення економічної активності	Функціональна спрямованість на застосування власних продуктивних сил у досягненні економічного результату, прояв підприємницьких здібностей, прагнення до отримання вищого фінансового результату у кожному економічному циклі, активне використання нових можливостей
	Збереження (стабільності)	Утримання наявних позицій економічного розвитку і власної функціональної спрямованості, принаймні мінімально прийнятного статусу, адаптація до кризових явищ, орієнтація на пристосування
	Скорочення економічної активності (відмова, розчарування)	Зменшення ділової активності, втрата ціннісного попусу, прагнення уникнення складних економічних ситуацій методом соціальної ексцлюзі
Поведінкові патерни соціального блоку – досягнення вищих рівнів добробуту	Підвищення якості та комфорту проживання	Прагнення поліпшення якості і способу життя, підвищення соціального престижу, комфорту життєвих умов, задоволення комплексу нових потреб, підвищені вимоги до якості міського простору, інфраструктури, сервісів
	Щонайменше – збереження (не зменшення) якості проживання	Направленість на збереження досягнутого становища, докладання зусиль для підтримання наявного рівня комфорту, посередні вимоги до якості міського середовища
	Деградації життєвих умов	Вимушене скорочення якості життя, втрата основного джерела доходу, тривале безробіття або відсутність прагнення до прояву економічної активності, наслідок руйнування міського середовища
Поведінкові патерни креативного та знаннєвого блоку – навчання впродовж життя	Стабільності навчання	Відданість обраному професійному спрямуванню, здатність поступатися власним комфортом заради досягнення цілей, орієнтація на соціальні норми і стереотипи успішності, вплив віддалених у часі стимулів
	Переривання навчання	Викликаний нетривалими життєвими перспективами, чутлива реакція на зовнішні чинники, прагнення досягти віддаленого ідеалу, докладання зусиль у навчанні лише при наявності швидких та досяжних стимулів
Поведінкові патерни просторово блоку – використання та свідомо трансформація міського простору	Інтерактивний патерн	Коло спілкування, сукупність корисних та необхідних контактів, спосіб контролю інформаційних потоків
	Фрактальний патерн	Локаційна ієрархія міських уподобань громадянина, формування комунікативних вузлів та місць соціального обертання
	Байдужість	Відсутність зацікавленості у просторовому розвитку, небажання брати участь у процесах розбудови міста, обмежене коло інтеракцій
	Деструктивна поведінка	Руйнівна та антисоціальна поведінка, знищення спільних досягнень, направленість проти інших

Зазначені патерни сформовано на основі методології Т. Шевеленкової, П. Фесенко [185], які розрізняють актуальне психологічне благополуччя та ідеальне психологічне благополуччя, що формуються в межах засвоєння індивідом соціально-культурних норм та ідеалів, за результатами аналітичного обстеження домогосподарств міст та районів Вінницької області та доповнені даними проєкту KPMG Великобританії, що охоплює висновки соціологічних опитувань різних категорій населення у британських містах [186] з огляду на відсутність усталеної практики проведення подібних опитувань в Україні.

Отже, для Вінницького району характерним є переважаання патерну нарощення економічної активності, прагнення реалізувати власну функціональну спрямованість на ефективне застосування продуктивних сил у досягненні економічного результату. Це пов'язано із типовою концентрацією ділової активності навколо обласного центру міста Вінниця, де мешканці виявляють підприємницькі здібності, прагнуть отримати вищий фінансовий результат у кожному економічному циклі, націлені на максимальне використання нових можливостей та розвиток. Для більшості районів Вінницької області, які є агропромисловими за спрямуванням (Козятинський, Іллінецький, Немирівський), характерні економічні патерни збереження, тобто утримання наявних позицій економічного розвитку і власної функціональної спрямованості, адаптація до кризових явищ, орієнтація на пристосування. Патерни скорочення економічної активності характерні для мешканців монофункціональних районів та міст, де спостерігається тривалий кризовий період (Чернівецький, Ямпільський райони).

Фокусом формувального впливу для стимулювання конструктивних поведінкових патернів економічного блоку може виступати направленість на приріст, розвиток та максимальну реалізацію можливостей. Застосування принципу заохочення винагородою (система грантової підтримки, цілеспрямованого одноразового фінансування) може мати дієвий, але короткочасний ефект, з огляду на це більш ефективним видається принцип отримання інформації у повному обсязі на основі системи інформування (постійні нагадування та зменшення кількості відволікань). Такий спосіб є більш раціональним, однак необхідно враховувати те, що значущість інформації для різних категорій є різною та може сприйматися неоднозначно. Соціальний вплив (спостереження за оточенням та прагнення відповідати йому, вплив зовнішнього спостереження, відповідь на прохання) може бути реалізований у форматі лідерів думок, успішних прикладів для наслідування, наставництва та навчання.

Поведінкові патерни соціального блоку здебільшого відповідають проявам патернів економічного, оскільки розвинуті міста обласного значення виступають носіями тяжіння для носіїв людського потенціалу з огляду на можливість запропонувати вищі рівні комфорту, якості життєвих умов та добробуту, соціального престижу, задоволення комплексу базових і нових потреб, підвищені вимоги до якості міського простору, інфраструктури, сервісів, визначаючи патерн підвищення якості та комфорту проживання.

Патерни збереження переважають у групі агропромислових районів Вінницької області.

Основою для визначення поведінкових патернів соціального блоку, крім об'єктивних показників добробуту населення, проаналізованих у пункті 3 дослідження, стали результати соціологічних опитувань, які проводяться в рамках визначення іміджевих характеристик міст Вінницької області (табл. 3.19).

Таблиця 3.19 – Індекс задоволеності можливостями міста Вінниця [186]

Показник	Бали	Ранг
Загальний рівень задоволеності можливостями	3,7	1
Вільне пересування усіма частинами міста	4,0	1
Участь у процесі прийняття рішень у місті	3,5	1
Різноманітне проведення дозвілля	4,0	1
Отримувати якісну освіту різних спеціальностей та рівнів	3,8	1
Самореалізовуватися, робити, що любиш	3,6	1
Займатися підприємницькою діяльністю	3,4	1
Отримувати достатньо грошей за свою роботу	2,8	1
Зручність для пішоходів / велосипедистів / водіїв	4,0	1
Зручність для пасажирів громадського транспорту	3,9	1
Людей з інвалідністю	3,0	1
Загальний рівень задоволеності сферою послуг	3,5	1
Тротуари	3,7	1
Збір сміття	3,8	1
Медичні заклади	2,9	1
Транспортна інфраструктура	4,0	1
Дороги	3,7	1
Розвиток промисловості	2,8	1
Спортивні заклади	3,5	1
Університети, технікуми, коледжі	3,8	1
Заклади культури	3,7	1

Аналіз поведінкових патернів знансвої та креативної компоненти проведено на основі кластерного аналізу розвитку районів Вінницької області (більш детально із ним можна ознайомитись у праці [187]). Виявлені очікувані патерни освітньої поведінки, характерні для осіб, що навчаються: патерн переривання навчання (викликаний нетривалими життєвими перспективами, чутлива реакція на зовнішні чинники, прагнення досягти віддаленого ідеалу, докладання зусиль у навчанні лише при наявності швидких та досяжних стимулів) та патерн стабільності навчання (відданість обраному професійному спрямуванню, здатність поступатися власним комфортом заради досягнення цілей, орієнтація на соціальні норми і стереотипи успішності, вплив віддалених у часі стимулів).

Патерни просторового розвитку сформульовано за результатами досліджень А. Сміянова, Н. Коваліско, О. Тімашової [188–189], однак згруповано та доповнено згідно з особливостями авторського дослідження та результатами соціологічних опитувань. Переважним у просторовому сприйнятті міст Вінницької області є інтерактивний патерн, який характеризує прагнення містян до розширення кола спілкування, набуття корисних та необхідних контактів, вибору більш ефективного способу контролю інформаційних потоків, що обумовлює необхідність розбудови якісного міського простору. Для міст обласного значення важливим є також фрактальний патерн, що визначає локаційну ієрархію міських уподобань

громадянина, його прагнення до формування комунікативних вузлів та місць соціального обертання. Відсутність зацікавленості у просторовому розвитку, небажання брати участь у процесах розбудови міста, обмежене коло інтеракцій спостерігається переважно у мешканців моноспеціалізованих міст і визначає патерн байдужості.

Отже, території, і насамперед міста, повинні перетворитися в осередок можливостей для особистісної реалізації кожного завдяки пріоритизації креативного та інноваційного підходу та відповідної перебудови стратегічного мислення, діяльності, цілей у системі управління стратегічним і поточним розвитком. Зрозуміло, що різні за типологією міста мають різні потреби розвитку з огляду на виклики, які їм доводиться долати, однак, загальні очікування мешканців міст є орієнтовно схожими, так само як і вплив чинників зовнішнього середовища (спонукання, стабільність, скорочення). Окрім того, бажаними для розвитку міста є конструктивні патерни, направлені на вдосконалення і зростання, допустимими є усереднені, а деструктивні мають піддаватися коригуванню.

Отже, найкращих показників стратегічного розвитку досягають міста, де економічна діяльність диференціюється із максимальним урахуванням соціально орієнтованої моделі, реалізуються заходи, направлені на посилення інтеграційних процесів та впровадження людиноцентрованого підходу, спроможного уникнути або зменшити вплив наслідків негативної демографічної динаміки, вирівняти розвиток соціального середовища, що в сукупності сприятливо відображається на кількісних та якісних показниках формування, збереження, відтворення та використання людського потенціалу.

Отже, проблема стратегічного розвитку людського потенціалу міста з позицій поведінкового підходу має розглядатися в контексті пріоритету розширення людського вибору та зростання досягнутого добробуту людей, ключовим завданням якого є визначення пріоритетів людського розвитку не з позицій владних інститутів та оптимального, максимізованого розподілу благ, а стосовно реальних характеристик, потреб, очікувань носіїв людського потенціалу. Формування стратегії управління людським потенціалом розвитку міста як синергія наявних підходів має уособлювати узгодження управлінського (акумулявання ресурсів, їх раціональний розподіл та використання, системна організація й управління процесами, створення нових джерел та видів ресурсів, інституційна, правова, економічна, інформаційна, фінансова підтримка) та поведінкового виміру (установлення взаємовідносин, уточнення та аналіз життєвих цілей та стратегій розвитку, поведінкових патернів, потреб, формування комфортного середовища, створення аксіологічного ядра, партнерська, соціальна, середовищна, групова, індивідуальна підтримка). Напрями узгодження обґрунтованих комплексів інструментів та принципів двох моделей (адміністративної та поведінкової) поступово окреслюються на основі практики реалізації нових підходів та отримання перших результатів впровадження, що обумовлює позитивну для України перспективу масового використання апробованого інструментарію та уникнення небажаних втрат і помилок. Суспільне усвідомлення та соціально-економічні ефекти мають стати підставами для масштабування гнучких підходів, обґрунтованих у дослідженні.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ДО ТРЕТЬОГО РОЗДІЛУ

1. Фетисов Г. Г., Худокормов А. Г. Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков. Всемирное признание: лекции нобелевских лауреатов: в 5-ти т. Москва: Мысль, 2004. Т. 5. 767 с.
2. Степин В. С. Классика, неклассика, постнеклассика: критерии различения. Постнеклассика: философия, наука, культура. СПб.: Издательский дом «Миръ», 2009. С. 249–295.
3. Разумовський С. А. Раціональність «економічної людини». *Гуманітарний часопис*. 2009. № 1. С. 68—77.
4. Матурана У., Варела Ф. Дерево познания: биологические корни человеческого понимания. Москва: Прогресс-Традиция, 2001. 223 с.
5. Вебер М. Образ общества. Избранные сочинения. Москва: Юрист, 1994. 704 с.
6. Хабермас Ю. Техника и наука как «идеология». Москва: Праксис, 2007. 116 с.
7. Хабермас Ю. Моральное сознание и коммуникативное действие. СПб.: Наука, 2001. 377 с.
8. Левит С. Я. Культурология. XX век: Антология. Москва: Юрист, 1995. 703 с.
9. Саймон Г. Рациональность как процесс и продукт мышления. *TESIS: теория и история экономических и социальных институтов и систем*. 1993. № 3. С. 16–38.
10. Саймон Г., Смитбург Д., Томпсон В. Менеджмент в организациях. Москва: Экономика, 1995. 338 с.
11. Ватаманюк О. З. Раціональність поведінки людини в економічній науці: концепція обмеженої раціональності. *Економічна теорія та право*. 2018. № 3. С. 11–2.
12. Канеман Д., Словик П., Тверски А. Принятие решений в неопределенности: Правила и предубеждения. Харьков: Гуманитарный центр, 2005. 632 с.
13. Sloman S.A. The empirical case for two systems of reasoning. *Psychological Bulletin*. 1996. № 1. P. 3–22.
14. Stanovich K. E., West R. F. Individual differences in reasoning: Implications for the rationality debate? *Behavioral and Brain Sciences*. 2000. № 5. P. 645–726.
15. Evans J. St. B. T. Dual-processing accounts of reasoning, judgment, and social cognition. *Annual Review of Psychology*. 2008. Vol. 59. P. 255–278.
16. Безгин К. С. Управление процессом создания ценности на предприятии: полисубъектность и коллаборация: моногр. Харьков: НТМТ, 2015. 288 с.
17. Млодинов Л. (Нео)сознаное. Как бессознательный ум управляет вашим поведением. Москва: Livebook, 2012. 360 с.
18. Грейвс Ф. Клиентология. Чего на самом деле хотят ваши покупатели. Москва: Манн, Иванов и Фербер, 2013. 160 с.
19. Wegner D. M. The Illusion of Conscious Will. MA.: MIT Press Cambridge, 2002. 419 p.
20. Кенрик Д., Гришкевичус В. Рациональное животное. Сенсационный взгляд на принятие решений. СПб.: Питер, 2015. 304 с.
21. Holy Bible. Authorized King James Version, - Collins Bible publishers since 1839.

22. Smith Adam. *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. - Oxford University Press, 1976.
23. Dalai Lama. *The Leader's Way: The Art of Making the Right Decisions in Our Careers, Our Companies, and the World at Large*. - Crown Business, 2009.
24. Friedman Milton. *Capitalism and Freedom: A Leading Economist's View on the Proper Role of Competitive Capitalism*. - University of Chicago Press, 1968, 202 p.
25. Kistersky Leonid. A Way out of the Crisis: An Economist's view on the Bible. *Economy of Ukraine*, 2014. № 1, p. 21-32 (in Ukrainian).
26. Kistersky Leonid. Business Development versus Subsidies. - *Journal of the Institute of International Relations, Taras Shevchenko National University of Kyiv, Third International Conference*, September 30, 2016.
27. Grudem Wayne, Asmus Barry. *The Poverty of Nations*. Crossway, Wheaton, Illinois, 2013.
28. Friedman Milton and Friedman Rose. *Free to Choose: A Personal Statement*. New York, 1980.
29. Keynes John Maynard. *Economic Consequences of the Peace*. - New York, Harcourt, Brace, and Howe. 1920, p. 235.
30. Laffer Arthur, Seymour Jan. *The Economics of the Tax Revolt: A Reader*. - Harcourt Brace Jovanovich, Inc., San Diego, 1976.
31. Kolodko Grzegorz. *Economy of New Pragmatism: Definition, Purpose, Methods*. - *Economy of Ukraine*, 2020, № 2, p. 3-23 (in Ukrainian).
32. Smith Vernon, Wilson Bart. *Humanomics: Moral Sentiments and the Wealth of Nations for the Twenty-First Century*. - Cambridge University Press - 2019.
33. The Economist. I'm from a company and I'm here to help. - August 24, 2019.
34. Kistersky Leonid. Economic ethics for overcoming the crisis. *Economy of Ukraine*, 2015, № 6, p. 98-100 (in Ukrainian).
35. Kistersky Leonid. Prerequisites for the development of social and solidarity economy in Ukraine. - *Economy of Ukraine*, 2018, № 5 (in Ukrainian).
36. Thatcher Margaret. *Statecraft: Strategies for a Changing World*. - Harper Perennial, 2003, 512 p.
37. Blair Tony. *A Journey*. - Hutchinson, 2010, 736 p.
38. Smith Adam. *The Theory of Moral Sentiments*. - São Paulo, 2006. 320 p.
39. Найсвіжіші новини України та світу – УНН. URL:<https://www.unn.com.ua/uk/news>, 2020, April 24, [in Ukrainian].
40. Новини України та світу. URL:<https://112.ua/interview/leonid-kravchuk>, 25.04.2020, [in Ukrainian].
41. Якімова Н. С. Трагування поведінкових моделей суб'єктів ринку праці в сучасних економічних теоріях. *Проблеми та перспективи розвитку сучасної науки в країнах Європи та Азії: матеріали XXVI Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції*. 30 квітня 2020 р., м. Переяслав. Переяслав, 2020. С. 49–51. URL: <http://conferences.neasmo.org.ua/uk/art/5661>
42. Якімова Н. С. Підходи до типологізації поведінкових моделей суб'єктів ринку праці. *Вісник Одеського національного університету. Економіка*. 2020. Вип. 6(85). Т. 25. С. 222–226.
43. Вебер М. *Основные социологические понятия. Избранные произведения*. Москва, 1990.

44. Schumpeter J. *The Theory of Economic Development*. Cambridge, Mass: Harvard University Press, 1934. 255 p.
45. Парсонс Т., Смелсер Н. Хозяйство и общество. *Западная экономическая социология: хрестоматия современной классики*. 2004. С. 105–107.
46. Кондратьев Н. Д. Основные проблемы экономической статики и динамики. Москва, 1991.
47. Сорокин П. Человек. Цивилизация. Общество. Москва, 1992.
48. Мертон Р. Социальная теория и социальная структура (фрагменты) / под ред. В. В. Танчера. Киев, 1996.
49. Заславская Т. Поведение массовых общественных групп как фактор трансформации общества. *Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены*. 2000. № 6. С. 13–19.
50. Заславская Т. И. Человеческий потенциал в современном трансформационном процессе. *Общественные науки и современность*. 2005. № 4. С. 13–15.
51. Поланьи К. Экономика как институционально оформленный процесс. *Экономическая социология*. 2002. Т. 3. №2. С. 62–73.
52. Пилипенко Н. М., Беляева В. В. Можливості застосування інструментарію поведінкової економіки при проведенні економічної політики в Україні. *Економіка та держава*. 2019. № 5. С. 95–100.
53. Флорида Р. Креативный класс: люди, которые меняют будущее / пер. с англ. Москва: Издательский дом «Классика-XXI», 2007. 421 с.
54. Loewenstein G., Chater N. Putting nudges in perspective. *Behavioural Public Policy*. 2017. Vol. 1(1), p. 26–53. DOI:10.1017/bpp.2016.7.
55. Loewenstein G., Haisley E. The Economist as Therapist: Methodological Ramifications of «Light» Paternalism. *The Handbook of Economic Methodologies*. 2006. Vol. 1.
56. Якімова Н. С. Сутність та характеристики поведінкових моделей суб'єктів ринку праці (п. 1.13). Особливості соціально-економічного поступу національної економіки в умовах інформаційно-технологічних викликів: колективна монографія / за наук. ред. канд. екон. наук, проф. Л. Г. Квасній, канд. екон. наук, доц. І. Л. Татомир. Трускавець: Посвіт, 2020. С. 119–128.
57. Якімова Н. С. Особливості вибору моделі поведінки суб'єктами ринку праці в новій економіці. *Теорія та практика менеджменту*: матеріали Міжнарод. наук.-практ. конф. / відп. ред. проф. Л. Черчик. 13 травня 2020 р., м. Луцьк. Луцьк, 2020. С. 439–440.
58. Якімова Н. С. Дослідження сучасних поведінкових моделей суб'єктів ринку праці. *Актуальні питання економіки, фінансів, обліку і права в сучасних умовах*: збірник тез доповідей міжнародної науково-практичної конференції: у 8 ч. 16 квітня 2020 р., м. Полтава. Полтава: ЦФЕНД, 2020. Ч. 1. С. 62–64.
59. Якімова Н. С. Аналіз поведінкових моделей працівників як ключових суб'єктів ринку праці. *Сучасні наукові погляди на модернізацію, інноваційні технології та фінансові процеси*: збірник тез наукових робіт учасників Міжнародної науково-практичної конференції для студентів, аспірантів та молодих учених. 28 березня 2020 р., м. Київ. Київ: Аналітичний центр «Нова Економіка», 2020. С. 78–81.
60. Якімова Н. С. Особливості поведінкових моделей безробітних на ринку праці. *Економічні студії*. 2020. Вип. 1(27). С. 235–238.

61. Якимова Н. С. Чинники трансформації поведінкових моделей суб'єктів ринку праці в умовах нової економіки. *Шляхи розвитку науки в сучасних кризових умовах*: тези доп. І міжнародної науково-практичної інтернет-конференції. 28–29 травня 2020 р., м. Дніпро. Дніпро, 2020. Т. 2. С. 584–587.
62. Ковтун О. А. Фінансова поведінка домогосподарств: сутність, структура та класифікація. *Бізнес Інформ*. 2013. № 9. С. 280–286.
63. Беккер Г. С. Экономический анализ и человеческое поведение. *Thesis. Теория и история экономических и социальных институтов и систем*. 1993. Т. 1, Вып. 1. С. 24–38.
64. Keynes J. M. The General Theory of Employment, Interest and Money. The Collected Writings of John Maynard Keynes. Cambridge University Press, 2012. Vol. VII. 428 p.
65. Schultz T. Investment in human capital: the role of education and of research. N. Y. 1971. 272 p.
66. Богиня Д. П., Семикіна М. В. Ментальний чинник у сфері праці: проблеми теорії та практики. Київ: «Шторм», 2003. 382 с.
67. Marshall A. Principles of Economics. London Macmillan, 1965.
68. Беккер Г. Экономический взгляд на жизнь. Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков. Всемирное признание: Лекции нобелевских лауреатов. В 5 т. Т. V. В 2 кн. Кн. 1. Москва: Мысль, 2004. С. 688–706.
69. Becker G. Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis. N. Y., 1964.
70. Чаплыгина И. Г. «Экономический человек» Дж. С. Милля и А. Смита: методологический аспект. *Научные исследования экономического факультета*. 2015. Т. 7. Вып. 2. С. 15–27. URL: <https://archive.econ.msu.ru/sys/raw.php?o=3642&p=attachent>
71. Вегера С. А. Поведінкова економіка – особлива галузь економічної теорії. *Актуальні проблеми економіки*. 2004. № 2. С. 4–16.
72. Негруль В. В. Экономическое поведение и целостность общества: параметры взаимной детерминации. *Вестник ВГУ. Сер. «Философия»*. 2015. № 4. С. 58–68.
73. Якимова Н. С. Економічні індикатори трансформації поведінкових моделей суб'єктів ринку праці. *Підприємництво та інновації*. 2019. Вип. 10. С. 148–153.
74. Безтелесна Л. І., Юрчик Г. М. Макроекономічні закономірності функціонування національного ринку праці. *Статистика України*. 2012. № 1(56). С. 22–27.
75. Богиня Д. Стимули і антистимули розвитку трудового менталітету в сучасних умовах. *Україна: аспекти праці*. 2001. № 3. С. 3–10.
76. Акерлоф Дж., Шиллер Р. Spiritus Animalis, или как человеческая психология управляет экономикой и почему это важно для мирового капитализма – пер. с англ. Д. Прияткина; под научн. ред. А. Суворова. Москва: ООО «Юнайтед Пресс», 2010. 273 с.
77. Thaler R. H. Behavioral economics: Past, present, and future. Chicago, 2016. 22 p. URL: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2790606
78. Features of the Behavioral Economy. Interview by Dan Arieli. URL: <http://gtmarket.ru/laboratory/publicdoc/2008/1750>
79. Kahneman D., Knetsch J. L., Thaler R. H. Experimental Tests of the Endowment Effect and the Coase Theorem. *The New Behavioral Economics*. 2009. Vol. 3. P. 119–142.

80. Саймон Г. Теория принятия решений в экономической теории и науке о поведении. Вехи экономической мысли: в 2 т. / под общ. ред. В. М. Гальперина. СПб.: Экономическая школа, 2000. Т. 2. Теория фирмы.
81. Nickerson R. S. Confirmation Bias. A Ubiquitous Phenomenon in Many Guises. *Review of General Psychology*. 1998. Vol. 2. № 2. P. 175–220.
82. Kahneman D., Tversky A. Prospect Theory: an analysis of decision under risk. *Econometrica*. 1979. Vol. 47. № 2. P. 263–291.
83. Sanna L. J., Schwarz N. Integrating Temporal Biases: The Interplay of Focal Thoughts and Accessibility Experiences. *Psychological Science*. *American Psychological Society*. 2004. № 15(7). P. 474–481.
84. Tversky A., Kahneman D. Judgment under Uncertainty. *Heuristics and Biases*. *Science*. 1974. № 185. P. 1124–1131.
85. Kahneman D., Tversky A. Choices, Values, and Frames. Cambridge, 2000. P. 288–300.
86. Kahneman D., Tversky A. Intuitive Prediction: Biases and Corrective Procedures. *TIMS Studies in Management Science*. 1979. Vol. 12. P. 313–327.
87. Kahneman D., Tversky A. Rational choice, values and frames. *Psychological journal*. 2003. Vol. 24, № 4, P. 31–42.
88. Welsche J. Heuristics and Biases: Kritische Analyse des heuristics-and-biases-Programms von Kahneman und Tversky (German Edition). Berlin: Vdm Verlag Dr. Müller, 2010. P. 92.
89. Gilovich T., Griffin D., Kahneman D. Heuristics and Biases: The Psychology of Intuitive. 2002.
90. List of Cognitive Biases. Wikipedia. The Free Encyclopedia. URL: http://en.wikipedia.org/wiki/List_of_cognitive_biases.
91. Ritholtz B. Investors' 10 most common mistakes. The Washington Post. URL: http://www.washingtonpost.com/business/investors-10-most-common-mistakes/2012/07/09/gJQAZQh1cW_story.html.
92. Якимова Н. С. Когнітивні упередження та їх вплив на поведінкові моделі суб'єктів ринку праці. *Галицький економічний вісник*. 2020. Том 63. № 2. С. 118–125.
93. Baron J. Thinking and Deciding. Cambridge: Cambridge University Press, 2000. 570 p.
94. Kahneman D., Knetsch J. L., Thaler R. H. Anomalies: The Endowment Effect, Loss Aversion, and Status Quo Bias. *The Journal of Economic Perspectives*. 1991. № 5(1). P. 193–206.
95. Hardman D. Judgment and Decision Making: Psychological Perspectives. Malden, MA: Wiley-Blackwell, 2009. 221 p.
96. Алле М. О некоторых распространенных заблуждениях по поводу предмета и метода экономической науки. *Thesis*. 1994. Вып. 4.
97. Бородіна О. Людський капітал як основне джерело економічного зростання. *Економіка України*. 2003. № 7. С. 48–53.
98. Людський потенціал: механізми збереження та розвитку: монографія / О. Ф. Новікова, О. І. Амоша, В. П. Антонюк та ін.; НАН України; Ін-т економіки промисловості. Донецьк, 2008. 468 с.
99. Безтелесна Л. Людський розвиток: підходи до трактування суті та умов його забезпечення. *Економіка України: Політико-економічний журнал*. 2009. № 7. С. 4–12.

100. Буяк М. М. Соціальні пріоритети формування людського капіталу регіону. *Економіка та управління*. 2011. № 2. С. 94–98.
101. Иванов О. И. Человеческий потенциал (формирование, развитие, использование). ИПРЭ РАН. СПбГУ. СПб.: Скифия-принт, 2013. 336 с.
102. Грیشнова О. А. Людський, інтелектуальний і соціальний капітал України: сутність, взаємозв'язок, оцінка, напрями розвитку. *Соціально-трудова відносини: теорія та практика*. 2014. № 1(7). С. 34–42.
103. Колот А. М., Герасименко О. О. Соціально-трудова сфера в умовах становлення нової економіки: глобальні виклики та доміанти розвитку. *Економіка і організація управління*. 2018. № 1(29). С. 6–29.
104. Огієнок М. М. Людський потенціал: сутність та пріоритетні напрями розвитку в умовах трансформації регіональних соціально-економічних систем: монографія. Миколаїв: ФОП Швець В. М., 2018. 450 с.
105. Урбаністична Україна: в епіцентрі просторових змін : монографія / за ред. К. Мезенцева, Я. Олійника, Н Мезенцевої. Київ: Вид-во «Фенікс», 2017. 438 с.
106. Черемісна Т. В. Концепції територіального розвитку. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. Серія Економічні науки. 2014. Вип. 9. Ч. 2. С. 121–124.
107. Пандас А. В. Стратегічні імперативи управління просторовим розвитком великого міста. *Економіка та держава*. 2016. № 3. С. 16–18.
108. Зеленський С. В. Стратегічне управління стійким розвитком міст. *Соціальна економіка*. 2018. Вип. 56. С. 119–129.
109. Дж. Ван Гиг. Прикладная общая теория систем / пер. с англ. Москва: Мир, 1988. 625 с.
110. Бондаренко О. В. Сучасна «економічна людина» та цінності розвитку економічної культури: людиновимірність економічного розвитку. URL: http://eir.zp.edu.ua/bitstream/123456789/2963/1/Bondarenko_The%20modern_economic.pdf
111. Веблен Т. Теория делового предприятия. Москва: Дело, 2007. 288 с.
112. Попович М. Проблеми теорії ментальності. Київ: Наук. думка, 2006. 407 с.
113. Суименко Е. И. Homo economicus современной Украины: поведенческий аспект. Киев: Институт социологии НАНУ Украины, 2004. 244 с.
114. Niamir, Leila & Kiesewetter, Gregor & Wagner, Fabian & Schoepp, Wolfgang & Filatova, Tatiana & Voinov, Alexey & Bressers, Hans. Assessing the macroeconomic impacts of individual behavioral changes on carbon emissions. *Climatic Change*. 2020. 158. P. 141–160. 10.1007/s10584-019-02566-8.
115. Уильямсон О. И. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация. СПб., 1996. 703 с.
116. Катона Дж. Раціональна поведінка та економічна поведінка. *Психологічний огляд*. 1955. Вип. 60. С. 307–318.
117. Якубіна В. Л. Еволюція концепту масовості: хода від психосоматичного тлумачення до соціально-філософського виміру. *Альманах «Філософські проблеми гуманітарних наук» КНУ ім. Тараса Шевченка*. 2007. № 12–13. С. 194–197.
118. Шумпетер Й. А Капіталізм, соціалізм і демократія. Київ: Основи, 1995. 530 с.

119. Arestis P., Sawyer M. (eds), *A Biographical Dictionary of Dissenting Economists*. Edward Elgar, 1992.

120. Соломон М. Р. Поведення потребителя. Искусство и наука побеждают на рынках / пер. с англ. СПб.: 000 ДиаСофтЮп, 2003. 784 с.

121. Paul L. Heyne, Peter J. Boettke, David L. Prychitko. *The Economic Way of Thinking: Pearson New International Edition*, 2013.

122. П'єр Бурдьє, Лоїк Вакан. Рефлексивна соціологія. Частина II: Чиказький воркшоп / переклад з англ. Анастасії Рябчук. Київ: Медуза, 2015. 224 с.

123. Лукашевич М. П. Соціологія праці: підруч. Київ: Либідь, 2004. 440 с.

124. Дейнека О. С. Экономическая психология: учеб. пособие. СПб.: Питер, изд. СПб. ун-та, 2000. 160 с.

125. Пилипенко В., Чепурко Г. Соціальний діалог і трансформаційні зміни в Україні. Київ–Львів, Ліга-Прес, 2017. 184 с.

126. Щокін Г. Система управління людськими ресурсами: монографія. К.: ДП «Издат. дом «Персонал», 2009. 1472 с.

127. Соболева Н. І. Люди і ролі. Київ: Україна, 1993. 181 с.

128. Бекешкіна І. Демократія, політична культура та громадянське суспільство в Україні. *Розвиток демократії в Україні: Матеріали міжнар. наук. конф.* Київ. 2001. С. 629–638.

129. Лагутін В. Д. Людина і економіка: соціоекономіка. Київ: Просвіта, 1996.

130. Колядич О. І. Поведінкова економічна теорія в поясненні соціально-трудових відносин. *Вчені записки Університету «КРОК»*. 2017. Вип. 48. С. 47–58.

131. Rentfrow P. J., Gosling S. D., Jokela M., Stillwell D. J., Kosinski M. and Potter J. Divided we stand: three psychological regions of the United States and their political, economic, social and health correlates. *Journal of Personality and Social Psychology*. 2013. Vol. 105(6). P. 996–1012.

132. Duflo E., Kremer M. and Robinson J. How High Are Rates of Return to Fertilizer? Evidence from Field Experiments in Kenya. *American Economic Review: Papers & Proceedings*. 2008. 98(2), P. 482–488.

133. Saugato Datta, Sendhil Mullainathan. Behavioral design: a new approach to development policy. *Review of Income and Wealth*. 2014. Series 60, Number 1, P. 7–35.

134. Storper M. Why does a city grow? Specialisation human capital or institutions? *Urban Studies*. 2010. Vol. 47(10). P. 2027–2050.

135. How humans behave. Implications for Economics and Economic Policy. *Federal Reserve Bank of Boston*. 48th Economic Conference, June 2003. 36 p.

136. Hwang H., Powell W. Institutions and entrepreneurship. *Handbook of Entrepreneurship Research: Interdisciplinary Perspectives*. New York, NY: Springer, 2005. P. 201–232.

137. Herbert A. Rationality as Process and as Product of Thought. *American Economic Review*. 1978. May. Vol. 68, № 2. P. 1–16.

138. Нілова Н. М. Дослідження деяких першопричин поведінкових особливостей індивідів. *Проблеми сучасної економіки: збірник матеріалів VII науково-практичної конференції (м. Запоріжжя, 15–16 травня 2015 року) / Східноукраїнський інститут економіки та управління. У 2-х частинах. Запоріжжя: ГО «СІЕУ», 2015. Ч. 2. 104 с.*

139. Безгін К. С., Ушкальов В. В. Поведінкова економіка: епістемічний поворот у трактуванні раціональності. *Економіка України*. 2019. № 7–8. С. 692–693.
140. Bentham J. An introduction to the principles of morals and legislation. London, UK: Athlone Press. 1970.
141. Clark A., & Oswald, A. J. Unhappiness and unemployment. *The Economic Journal*, 1994. Vol. 104(424), P. 648–659.
142. Loewenstein, G. Emotions in economic theory and economic behavior. *American Economic Review*, 2000. Vol. 90(2). P. 426–432.
143. Wälde Klaus, Moors Agnes. Current Emotion Research in Economics. 2016.
144. Laibson, D. A cue-theory of consumption. *Quarterly Journal of Economics*, 2001. Vol. 116(1), P. 81–119.
145. Loomes, G., & Sugden, R. (1986). Disappointment and dynamic consistency in choice under uncertainty. *Review of Economic Studies*, 1986. Vol. 53(2), P. 271–282.
146. Wälde, K. Emotion Research in Economics. *CESifo Working Paper No. 5982*, July 2016.
147. Caplin, A., & Leahy, J. (2001). Psychological expected utility theory and anticipatory feelings. *Quarterly Journal of Economics*, 2001. Vol. 116(1). P. 55–79.
148. Пацула А. В., Колесник Н. Н., Сотников А. А., Сухинин И. В. Модель управления социальными факторами экономического поведения населения региона. URL: http://www.kniga.com/books/preview_txt.asp?sku=ebooks337868
149. Costa Jr. and McCrae R. Revised NEO personality inventory (NEO-PI-R) and NEO five-factor inventory (NEO-FFI) professional manual. Odessa, FL: Psychological Assessment Resources. 1992.
150. Rentfrow P. J. Statewide differences in personality: toward a psychological geography of the United States. *American Psychologist*, 2010. Vol. 65(6). P.548–558.
151. Human Behaviour and Economic Growth: A Psychocultural Perspective on Local and Regional Development. URL: https://www.researchgate.net/publication/324620370_Human_Behaviour_and_Economic_Growth_A_Psychocultural_Perspective_on_Local_and_Regional_Development
152. Приймак В., Гинда О. Управління процесами розвитку та реалізації людського потенціалу в економіці України: монографія; Львів. нац. ун-т ім. І. Франка. Львів: Растр-7, 2013. 436 с.
153. Римашевская Н. М. Человеческий потенциал России и проблемы «сбережения населения». *Российский экономический журнал*. 2004. № 9–10. С. 22–40.
154. Andrew Darnton, GSR Behaviour Change Knowledge Review. Centre for Sustainable Development, University of Westminster, 2008. 83 p.
155. Ушкальов В. В., Мартіянова М. П. Поведінкові аспекти управління розвитком персоналу підприємства. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2016. Вип. 13. С. 387–392.
156. Скавронська І. Світові й глобальні міста: подібності та відмінності. *Економіка*. 2014. №4 (130). С. 61–65.
157. Алексеева Т. В. Психологічна характеристика освітнього середовища як чинника розвитку відповідальності майбутнього фахівця. *Актуальні проблеми психології*: Збірник наукових праць Інституту психології імені Г. С. Костюка. Психологія навчання. Генетична психологія. Медична психологія. 2013. Том X. Вип. 25. С. 26–37.

158. Ковальова В. І. Поведінкові аспекти сучасного менеджменту. *Проблеми економіки*. 2011. № 4. С. 101–106.
159. Emma Dawnaу. Behavioural economics: seven principles for policy-makers. New economics foundation, 2005. 20 p.
160. Демерс А. Е. Психологія опору в психоаналітичному та когнітивно-поведінковому терапевтичних підходах. *Психологічні перспективи*. 2012. Вип. 20. С. 37–47.
161. Шаульська Л. В., Томчук О. В. Чому люди обирають міста: поведінкові моделі в контексті розвитку людського потенціалу. *Ефективна економіка*. 2020. № 12. DOI: 10.32702/2307-2105-2020.12.18
162. Талер Р., Санстейн К. Поштовх. Як допомогти людям зробити правильний вибір. Київ: Наш формат, 2017. 312 с.
163. Передало Х. С., Огречук Ю. В., Лібенко Ю. С. Поведінкова економіка та можливості застосування технік її впливу в сучасних організаціях. *Ефективна економіка*. 2019. №12. DOI: 10.32702/2307-2105-2019.12.94
164. Clark, G.L. Explaining Behaviour in Economic Geography: The Cognition-Context Nexus. 2018. URL: [https://www.semanticscholar.org/paper/ Explaining-Behaviour-in-Economic-Geography-%3A-The-Clark/8819c2f0a93bcb453f6eb12125691bcdff83a4e2?p2df](https://www.semanticscholar.org/paper/Explaining-Behaviour-in-Economic-Geography-%3A-The-Clark/8819c2f0a93bcb453f6eb12125691bcdff83a4e2?p2df)
165. Ганець С. В. Принципи формування житлових утворень на постпромислових територіях (на прикладі Львова): дис. на здобуття наук. ступ. канд. архітектури за спец. 18.00.01 «Теорія архітектури, реставрація пам'яток архітектури»; Національний університет «Львівська політехніка». Львів, 2018. 233 с.
166. Кошелюк М., Урс Т. Розвиток українських міст: нові межі – нові можливості. *Електронний журнал Mistosite*. URL: <https://mistosite.org.ua/articles/rozvytok-ukrainskykh-mist-novi-merezhi-novi-mozhlyvosti>
167. Кравченко К. Просторові особливості, проблеми та перспективи формування об'єднаних територіальних громад. *Часопис соціально-економічної географії: міжрегіон. зб. наук. праць*. 2017. Вип. 22(1). С. 174–180.
168. Постанова ВРУ «Про утворення та ліквідацію районів». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/807-20/card6#Public>
169. Work.ua. URL: <https://www.work.ua/news/ukraine/>
170. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: www.ukrstat.gov.ua
171. Чисельність наявного населення України на 1 січня 2021 року. *Державна служба статистики України*. Київ, 2021. 50 с.
172. Місцеві бюджети. *Державний веб-портал*. URL: <https://openbudget.gov.ua/local-budget?id=26000000000>
173. Шаульська Л. В., Бойченко В. С. Стан та перспективи розвитку соціальної інфраструктури міста: суб'єктивний аспект. *Ефективна економіка*. 2017. № 10. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5790>
174. Індекс конкурентоспроможності міст 2019/2020. *Інститут економічних досліджень та політичних консультацій*. Київ, 2020. 193 с.
175. Рейтинг міст DOU. URL: <https://dou.ua/lenta/articles/ratings-best-cities-2020/>
176. Стратегія розвитку міста Івано-Франківська на період до 2028 року. Івано-Франківськ, 2017. 56 с.

177. Шосте всеукраїнське муніципальне опитування. *Незалежний центр соціологічних досліджень «Рейтинг»*, 25 січня – 17 лютого 2020 року. 235 с.
178. Регіони Вінницької області 2019. Вінниця, 2020, 199 с.
179. Головне управління статистики Вінницької області. Статистична інформація. Кількість суб'єктів господарювання по містах обласного значення та районах у 2019 році. URL: <https://www.vn.ukrstat.gov.ua/index.php/statistical-information/6495-2018-10-23-13-38-19.html>
180. Соціально-економічний паспорт міста Козятина. 2020 рік. *Козятинська міська рада*. Програми соціально-економічного розвитку. URL: <https://komr.gov.ua/programi-socialno-ekonomichnogo-rozvitku>
181. Історія міста Ладжин. *Ладжинська міська рада*. URL: <https://www.ladrada.gov.ua/misto-ladyzhyn/istoriia-mista.html>
182. Концепція розвитку сільських територій. Схвалена розпорядженням Кабінету Міністрів України від 23 вересня 2015 р. № 995-р.
183. Васильченко Г., Парасюк І., Єременко Н. Планування розвитку територіальних громад: навч. посіб. для посадових осіб місцевого самоврядування; Асоціація міст України Київ: ТОВ «ПІДПРИЄМСТВО «ВІ ЕН ЕЙ», 2015. 256 с.
184. Решетняк О. І. Форсайт-методи в управлінні науково-технологічним розвитком. *Ефективна економіка*. 2019. №12. DOI: 10.32702/2307-2105-2019.12.67
185. Шевеленкова Т. Д., Фесенко П. П. Психологическое благополучие личности (обзор основных концепций и методика исследования). *Психологическая диагностика*. 2005. № 3. С. 95–130.
186. Harry Carr, Ben Glover, Stanley Phillipson-Brown, Josh Smith, Mark Essex, Stuart Burt. The future of towns. Demos, 2020. 97 p.
187. Томчук О. В. Діагностика освітньо-професійних компонентів людського потенціалу Вінниччини. *Держава та регіони*. 2020. № 5(116). С. 103–110.
188. Сміянов В. А., Курганська В. О., Сміянова О. І., Дрига Н. О. Громадське здоров'я та поведінкова економіка. *Вісник соціальної гігієни та організації охорони здоров'я України*. 2019. № 2(80). С. 33–39.
189. Коваліско Н. В., Кудринська А. І. Специфіка стратегій економічної поведінки на регіональному рівні. *Вісник Львів. ун-ту*. Сер. соціол. 2008. Вип. 2. С. 266–277.

РОЗДІЛ 4

ТРАНСФОРМАЦІЯ МОДЕЛЕЙ ФУНКЦІОНУВАННЯ ФІНАНСОВИХ СИСТЕМ ТА ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНА ПІДТРИМКА УПРАВЛІННЯ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ ДІДЖИТАЛІЗАЦІЇ

4.1. Фінансовий розвиток України та його адаптаційний потенціал в умовах переходу глобальної економіки до нового «суперциклу»

Провідну роль серед драйверів розвитку в економічній динаміці країн світу та глобальній економіці загалом завжди відіграє фінансовий розвиток країни. Протягом останніх 150 років історія криз і піднесень в економіці світу неодноразово підтверджувала факт акселерації, а в деяких випадках і ініціації фінансовою сферою потужних економічних хвиль. Розвиток фінансового сектору сприяє економічному зростанню, забезпечуючи акумуляцію капіталу та технологічний прогрес на основі зростання норми заощаджень, мобілізації та концентрації фінансових та інформаційних ресурсів для інвестицій, фасилітації притоку іноземного капіталу та оптимізації розподілу інвестиційного капіталу в економіці, пропозиції інструментів управління та диверсифікації інвестиційних і фінансових ризиків.

Накопичений досвід та численні емпіричні дослідження вказують на те, що для сталого економічного зростання важливими є всі чотири ключові характеристики фінансового розвитку – масштаби фінансового сектору (фінансових інститутів і фінансового ринку), доступ до нього з боку економічних суб'єктів, його ефективність та стабільність. Разом із тим, певний етап економічного циклу потребує різною мірою прояву кожної із наведених характеристик: на стадії фінансово-економічної кризи – стабільність фінансового сектору, на стадії пожвавлення – його масштаби, доступність фінансових ресурсів та ефективність, на стадії буму – ефективність взаємодії фінансового і реального секторів економіки, масштаби або глибина. Не дивлячись на цілком природну прерогативу щодо підтримки такого консенсусу функцій та характеристик фінансового сектору, протягом певних стадій економічного циклу може виникати суттєвий конфлікт між цільовими орієнтирами та пріоритетами економічної, соціальної, фінансової і монетарної політики урядів. Зокрема, така конфліктність зазвичай характерна на етапі відновлення економік після кризових обставин та точиться навколо питання обсягів та вартості кредитної підтримки економіки з боку фінансового сектору і держави, періоду початку скорочення таких програм, шляхів реструктуризації поганої заборгованості як у фінансовому, так і реальному секторі економіки, впровадження про- або контрциклічних механізмів фінансовими регуляторами щодо фондового ринку тощо.

Слід зазначити, що для фінансових регуляторів країн основним фокусом їх політики зазвичай є фінансова стабільність сектору загалом та/ або стабільність грошової одиниці. Функція ж сприяння економічному зростанню може бути другорядною (як в Україні), що суттєво може звужувати вимір адаптаційного потенціалу політики та відповідну реакцію. Залежно від

пріоритетного фокусу центрального фінансового регулятора такий адаптаційний потенціал буде визначатися:

- фактичним рівнем інфляції та інфляційними очікуваннями;
- монетарним забезпеченням економіки;
- рівнем боргового навантаження на фінансовий і реальний сектори економіки;
- валютним курсом та станом платіжного балансу країни;
- індексом фондового ринку тощо.

Спираючись на відповідний адаптаційний потенціал, фінансовий регулятор може сприяти не тільки фінансовій стабільності, але й розширенню масштабів (глибини) і доступу до фінансових ресурсів, інклюзивності фінансового сектору, не підриваючи їх ефективність або доходність функціонування. В цьому аспекті, саме величина, ракурс виміру і застосування такого адаптаційного потенціалу буде визначати спроможність фінансового сектору адекватно відреагувати на економічну динаміку та економічний розвиток загалом.

Актуальним питанням в цьому аспекті є оцінка та аналіз такого адаптаційного потенціалу в Україні із врахуванням основних тенденцій, можливостей та загроз з боку економічної динаміки у світі.

Криза, спричинена пандемією Covid-19, призвела до значного спотворення тенденцій та трендів економічної динаміки у всьому світі у 2020 р. (рис. 4.1).



Рис. 4.1 – Динаміка ВВП по країнах світу за період 2008–2020 рр., %

Її техногенний та антропогенний характер був не менш карколомним, ніж криза 1929–1933 рр. Середньострокові втрати ВВП у країнах, що швидко розвиваються, та країнах із меншою швидкістю розвитку будуть більшими за наявні на сьогодні або такі, що прогнозувалися до пандемії, але за прогнозом експертів такі країни не втратять загалом динамічного темпу зростання. Особливістю підвалин цієї кризи є те, що відновлення економіки значною мірою залежить від заходів із подолання кризи охорони здоров'я, включно з ефективним впровадженням вакцин та лікування, потенційну еволюцію вірусу. Інші фактори містять ефективність політичних дій щодо попередження

економічних посткризових негативних ефектів, зміни у фінансових умовах ведення бізнесу та цінах на сировину, а також здатність економік адаптуватися до шоку. Водночас посткризове відновлення може носити неординарний характер, що потребує врахування та додаткового дослідження.

Перебіг світової економічної кризи, пов'язаної з епідемією Covid19, та особливості процесу економічного відновлення виштовхнули на поверхню наукового і професійного диспуту питання щодо можливого розгортання нового «суперциклу». На відміну від звичайних більш коротких ділових циклів, суперцикл спричиняється суттєвою зміною технологій або впровадженням і розповсюдженням «руйнівних» інновацій та геополітичними шоками. Такий цикл зазвичай асоціюють із циклом Кондратьєва (К-цикл), який триває в середньому від 30 до 50 років. Фактично його початок асоціюють із закінченням відновлення після фінансової кризи 2008–2009 рр. та пов'язують із зміною 5-го технологічного укладу, який було засновано на кремнієвій напівпровідниковій мікроелектроніці, на 6-й уклад, який базується на медичних, нано- та біотехнологіях, робототехніці, інформаційних і когнітивних технологіях та буде тривати орієнтовно до 2040–2050 рр. Основним драйвером цього укладу є диджиталізація всіх процесів. При цьому криза, спровокована епідемією Covid-19, суттєво актуалізувала та прискорила зазначену трансформацію. Джим Реїд називає цей етап розвитку економіки як «Епоха безладу» [1] та визначає серед його особливостей на початку розвитку подій суттєве зростання боргу у всіх секторах економіки, зокрема і спричиненого значним монетарним пом'якшенням та посткризовими заходами з боку держав. Відповідно до даних Світового банку, показник співвідношення тільки корпоративного боргу до ВВП у 2020 р. у світі зріс на 11 в. п. (із них, 4,5 в. п. – через зростання саме боргу), у розвинутих країнах – 11,5 в. п. та 4,5 в. п., у країнах, що швидко розвиваються – 10,5 та 3,7 в. п., відповідно [2]

Водночас підвищення ступеня проникнення диджиталізації в економічні процеси за оцінками експертів спровокує зростання продуктивності економік та буде випереджати темпи інфляції, позитивно впливаючи на економічне зростання. Такі взаємозв'язки між зростанням ВВП та інфляцією будуть більш характерним для розвинутих економік, які мають суттєву високотехнологічну складову. Підвищення попиту в таких країнах завдяки зростанню грошового забезпечення значною мірою поглинається цифровими секторами економіки, для яких збільшення пропозиції товарів має мінімальні додаткові витрати (продаж створеного програмного забезпечення тощо). Продуктивність праці буде зростати, ймовірно, за моделлю «кривої J», коли компанії поступово інвестують кошти та розвивають цифрову інфраструктуру, які реалізуються у вибуху продуктивності із «слабко прогнозованим», але суттєвим зростанням. У цій діалектиці Україна має суттєві шанси пройти швидку трансформацію економіки в разі посилення процесів диджиталізації у своїх секторах.

У рамках суперциклу (К-циклу) виникають та накладаються один на другий інші цикли економічної динаміки, серед яких суперцикл цін на сировинні товари. За останні 150 років було всього чотири таких суперцикли. Стадія зростання цін на сировину у зазначених циклах триває від 10 до 35 років. Згідно з Economics суперцикли на сировинні ціни зазвичай

спричинені певним структурним стимулом попиту, який є достатньо великим для глобального рівня і на який пропозиція повільно реагує. Останній бум цін відбувся під час швидкої індустріалізації Китаю, що розпочалася наприкінці 1990-х. У цей період різко зросли ціни на сільськогосподарські товари, що спричинило продовольчу кризу 2007–2008 років. На думку експертів Goldman Sachs, світ увійшов у нову епоху сировинно-інтенсивного зростання, оскільки уряди країн роблять більший акцент на створенні робочих місць та екологічній стійкості, а не на фінансовій стабільності, що настала після світової фінансової кризи 2009 року [3]. В ідеї народження нового суперциклу цін на сировинні активи є опоненти, які обґрунтовують поточне зростання цін зміною попиту, пов'язаного із ситуативним підвищення продажів товарів тривалого призначення протягом кризи Covid-19, спричиненого впровадженням карантинних обмежень. Цей попит, у свою чергу, перейшов на сировину – сталь, мідь, залізну руду та алюміній. Але такі темпи тривалого попиту не витримають. У міру того, як карантинні заходи скорочуються, очікується, що споживчий попит переміститься від товарів до послуг: коли люди почнуть ходити в бари, ресторани, кіно та їздити на відпочинок.

Водночас, навіть за умови підтвердження останньої гіпотези щодо відсутності нового суперциклу сировинних активів, Україна може скористатися поточним підвищенням цін. Сировинна орієнтація економіки України дає 85-відсоткову кореляцію ВВП і світових цін на такі активи (рис. 4.2). У цьому аспекті правильне використання такого підвищення, зокрема і як адаптаційного потенціалу, може збільшити ефективність як монетарної, так і фіскальної політики.

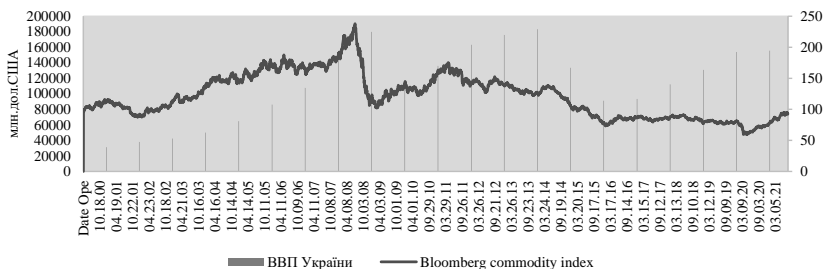


Рис. 4.2 – Динаміка ВВП України та Індексу цін на сировину Bloomberg, 2000–2021 рр. [4]

Інтегрованою оцінкою адаптивного потенціалу або гнучкості фінансового сектору щодо його реакції на потреби у відновленні й економічному зростанні застосуємо композитні індикатори, що знайшли достатню популярність останнім часом серед національних та наднаціональних фінансових регулюючих інституцій. Інтегрований показник буде визначатися на основі послідовного розрахунку рівнів гнучкості інститутів

фінансового ринку (G_{RB} і G_{RN} – банків та небанківських фінансових установ) та саме фінансового (фондового) ринку (G_{RF}) у його вузькому значенні:

$$G = \gamma_{RB}G_{RB} + \gamma_{RN}G_{RN} + \gamma_{RF}G_{RF}, \quad (4.1)$$

де γ_{RB} , γ_{RN} , γ_{RF} – частки активів банків, небанківських фінансових установ та обсягу торгівлі на фондовому ринку до загальної суми цих показників.

Зважування за обсягами активів дає можливість врахувати структуру фінансового сектору та його роль в економіці країни.

Адаптивний потенціал банківської системи оцінюється з огляду на її спроможність до розширення пропозиції довгострокових кредитних ресурсів (G_{RB}) на основі монетарної, ресурсної, вартісної та макроекономічної компонент.

Саме цей сектор економіки у випадку із банкоцентричною фінансовою системою, характерною для України, буде відігравати ключову роль у монетарному забезпеченні економіки через пропозицію грошей та трансмісію монетарної політики центрального банку на основі певних каналів. До таких каналів традиційно відносять: канал відсоткових ставок (вплив на прийняття короткострокових і довгострокових рішень економічними суб'єктами), кредитний канал (безпосередньо обсяги кредитування приватного сектору і, відповідно, обсяги їх операційних та інвестиційних витрат), канал активів приватного сектору (wealth effect – через відносну структуру цін на реальні активи), канал курсу іноземної валюти. Ефективність монетарної політики, сила та швидкість впливу на ВВП країни буде залежати від вихідних умов та стану чинників, що супроводжують трансмісію монетарних імпульсів цими каналами. Водночас основним обмежувальним параметром та / або таргетом є рівень інфляції, який фактично є «ціною» політики із стимулювання економіки і, зокрема, зайнятості. Отже, для побудови системи оцінювання адаптаційного потенціалу важливо врахувати цю сукупність чинників, обмежень та можливостей.

Монетарні умови формування пропозиції грошових ресурсів на фінансовому ринку є вихідними. Реакція ринку на потреби економіки у фінансових ресурсах буде більш гнучкою, чим більшими є вихідний показник фактичного рівня монетизації економіки, частка середньо- та довгострокових коштів у грошовій масі, грошовий мультиплікатор, відповідність термінової структури попиту та пропозиції ресурсів на грошовому ринку країни, зростання грошової маси за агрегатом M2.

У свою чергу ресурсна компонента залежить від:

- ступеня залучення банками валових заощаджень населення;
- рівня накопиченого боргового навантаження банками країни (фінансового левериджу);
- жорсткості регулювання ліквідності банків;
- спроможності банків до концентрації коштів для задоволення попиту у крупному капіталі;
- ступеня незалежності від оптових та зовнішніх джерел кредитних ресурсів банків;
- частки довгострокових депозитів у їх загальній сумі.

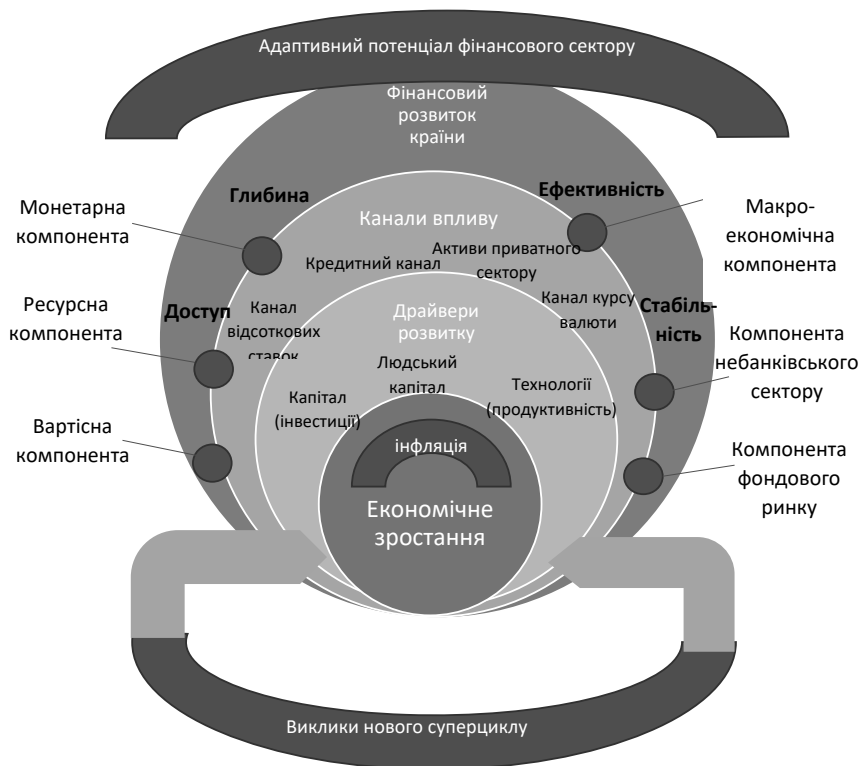


Рис. 4.3 – Модель взаємозв'язку економічного розвитку та фінансового розвитку із чинниками адаптивного потенціалу фінансового сектору до викликів нового суперциклу

Не менш важливою в адаптаційному потенціалі банківської системи є вартісна компонента, що визначається такими чинниками:

- здатність банків до поглинання збитків (співвідношення регулятивного капіталу до низькоякісних активів);
- спроможність зниження банками вартості кредитування (частка низькоякісних активів банків у їх загальній величині);
- дохідність діяльності банків;
- рівень відсоткової маржі;
- реальна вартість кредитування економіки, яка враховує рівень інфляції;
- розрив вартості кредитних ресурсів на міжнародному і вітчизняному ринках капіталу;
- ступінь еластичності попиту на кредит відносно зміни відсотків за кредит;
- кредитний рейтинг державних облігацій і, відповідно, премія за ризик країни.

Зазначені вищі компоненти, що безпосередньо належать до банківського сектору, мають бути доповнені ключовими чинниками ринку кредитних ресурсів з боку попиту і пропозиції, ситуації на валютному ринку, а саме:

- відношення сальдо поточного рахунку до ВВП;
- боргове навантаження на реальний сектор економіки;
- зростання реальних наявних доходів населення.

Спроможність небанківських фінансових установ до розширення ними пропозиції довгострокових фінансових ресурсів визначається:

- їх діловою активністю у фінансуванні потреб економіки (показник фактичного розміру активів відповідно до ВВП);
- їх фінансовою стійкістю;
- рівнем ділової активності венчурних фондів порівняно з обсягами капітальних вкладень у країні;
- ступенем диверсифікованості активів інститутів спільного інвестування та недержавних страхових компаній;
- доходністю діяльності.

Адаптаційний потенціал фондового ринку щодо розширення перерозподілу довгострокових фінансових ресурсів залежить від:

- рівня глибини фондового ринку;
- капіталізації ринку акцій;
- масштабів національної економіки;
- масштабів ринку державних облігацій;
- ступеня концентрації випуску облігацій емітентами;
- ліквідності ринку облігацій;
- спроможності залучення на фондовий ринок фінансових ресурсів крупного бізнесу (частки власного капіталу крупного бізнесу у загальній величині власного капіталу підприємств);
- ліквідності ринку акцій;
- концентрації випуску акцій емітентами;
- рівня інституціонального забезпечення фондового ринку;
- структури фінансової системи.

Для нормування вихідних показників застосуємо розраховані максимальні та мінімальні значення та їх варіативність, виходячи із показників з вибірки країн. Такі вибірки країн сформуємо за критерієм функціональної спроможності фінансового ринку стадії відновлення і зростання ділової активності після світової фінансової кризи 2008–2009 рр. Для стадії відновлення – показники позитивного зростання кредитування в середньому за 2009–2013 рр., позитивного зростання ВВП та капітальних вкладень у країні. Для нормування вказаних показників та агрегування їх в індикатор адаптивного потенціалу здійснено оцінку відповідних показників по вибірці країн, виділених за умовою відновлення потенціалу їх фінансового ринку у фінансуванні економіки у посткризовий період. До результатуючих вибірок увійшли 4 високо розвинутих країни, що входять до ОЕСР, 5 країн, що не входять до ОЕСР, та 17 країн із доходами, вищими за середній. Визначення середньозважених величин здійснено, виходячи із ступеня наближеності економічних умов до умов економіки України: коефіцієнт зважування для

показників високорозвинених країн-членів ОЕСР – 0,2, для показників високорозвинених країн, які не є членами ОЕСР – 0,3, країн, із доходами, вищими за середні, – 0,5.

Оскільки Україна, на відміну від інших країн світу, випробувала фінансово-економічну кризу 2014–2016 рр., варто порівняти показники ділової та інвестиційної активності в інших країнах за аналогічний період з метою обґрунтування більш адекватного варіанту для зіставлення. Для цього виокремимо кризовий для світової економіки 2020 р. Період до 2013 р. характеризується більш високими темпами відновлення динаміки та зростання ВВП для розвинутих країн та країн із доходами, вищими за середні. Така закономірність є загалом характерною для періоду активної фінансової підтримки на стадії відновлення та більш повільним зростанням у подальшому (рис. 4.4–4.5).

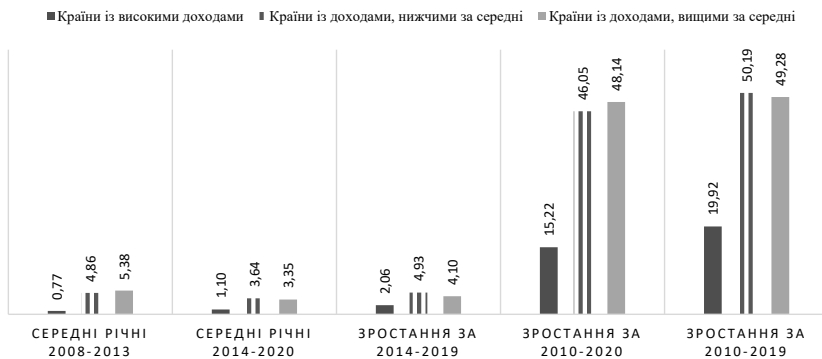


Рис. 4.4 – Порівняння темпів зростання ВВП по групах країн світу, % [5]

Зазначена динаміка вказує на доцільність використання для нормування показників (визначення еталонів для порівняння) саме періоду 2008–2013 рр. як більш адекватного за своїми умовами для аналізу адаптивного потенціалу фінансового сектору України.

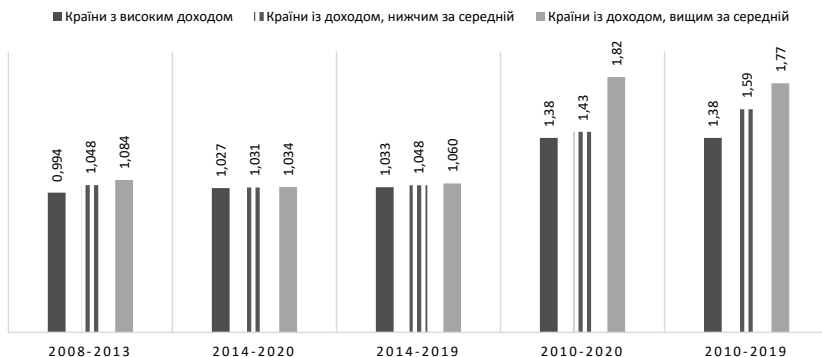


Рис. 4.5 – Порівняння індексів зростання капітальних вкладень по групах країн світу [5]

Вихідні монетарні умови готовності фінансового сектору для забезпечення економічного зростання є одним із ключових чинників. Спроможність адекватної підтримки економіки з боку грошового ринку, досягнення відповідного мультиплікаційного ефекту в банківській системі, з одного боку, та стримування відповідних інфляційних процесів, з іншого, є результатом одночасно ефективної монетарної політики центрального банку та ефективності економіки загалом. Певною мірою, ціною пригнічення інфляції в Україні, досягнення її однозначного рівня стало обмеження монетарного механізму забезпечення грошима економіки країни. Водночас спрацювали і фінансові обмеження з боку банківської системи і реального сектору, що позначилося на ресурсній компоненті адаптивного потенціалу.

Рівень монетизації України із посткризового періоду (фінансової кризи 2009 р.) досягнув мінімуму у 2018–2019 рр. – 36 %, знизившись від рівня 2013 р. на 25 в. п. (рис. 4.6). Такий рівень у 5 разів є меншим за показник країн із високим доходом (116 %), у 1,2 рази порівняно з країнами з доходом, нижче середнього (46 %), у 2,5 рази країн із доходами, вище за середні.

Відповідно низьким є і грошовий мультиплікатор. Досягши свого передкризового рівня 2013 р., а саме 3,1 у 2019–2020 рр., він у 7 разів менший за такий, який мають країни із високими доходами, та у 3 рази – для країн із доходами, вищими за середні.

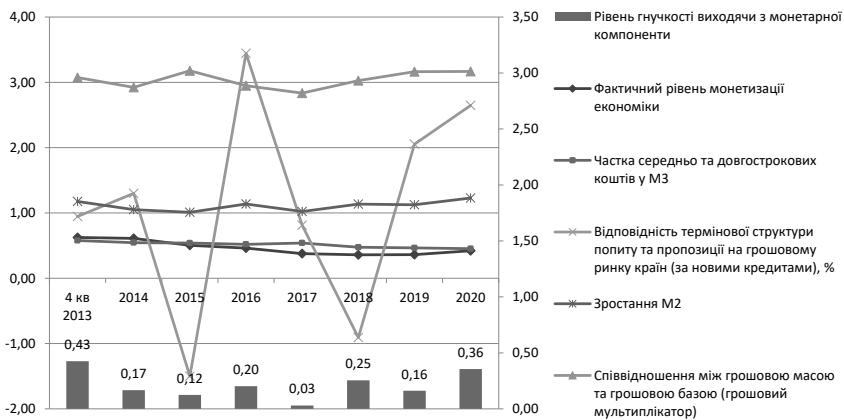


Рис. 4.6 – Показники оцінки адаптивного потенціалу для розширення пропозиції грошових ресурсів на фінансовому ринку за монетарною компонентою [6]

Низький рівень мультиплікації визначається зокрема і слабкою строковою структурою грошової маси в Україні. З початку 2014 р. частка середньо- та довгострокових активів у МЗ знизилася майже на 9 в. п. – із 54 % до 45 %. Цей та згадані вище чинники визначили глибоке падіння адаптаційного потенціалу з 2014 по 2020 рр. із негативним максимумом – 0,03 у 2017 р. та із поступовим зростанням більшою мірою завдяки темпам

зростання грошової маси (у 2020 р. – на 23 %) та досягненням рівня гнучкості за монетарною компонентою 0,36 (рис. 4.7). Водночас відновлення цієї складової адаптаційного потенціалу кінця 2013 р. не досягнуто. На фоні прискорення темпів інфляції у 2021 р. та відповідного підвищення облікової ставки НБУ можна передбачити загрозу уповільнення процесів покращення такого потенціалу.

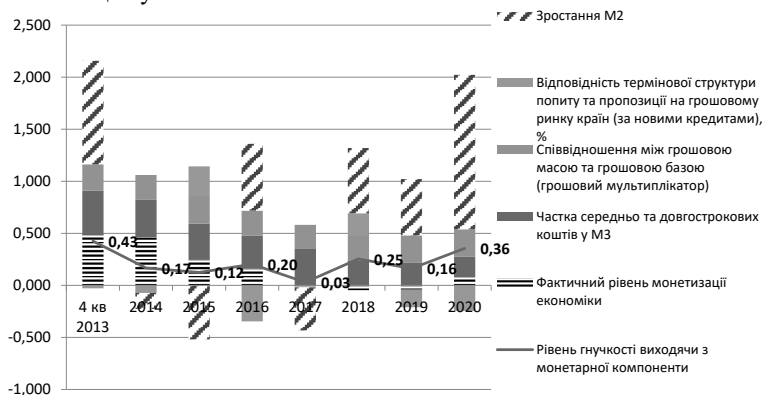


Рис. 4.7 – Нормовані показники оцінки адаптаційного потенціалу щодо розширення пропозиції грошових ресурсів на фінансовому ринку за монетарною компонентою у 2014–2020 рр.

Наступною компонентою в оцінці є ресурсна. Показником для її вимірювання обрано такі, що визначають якість формування ресурсів банківських інститутів. Потенціал розширення можливостей фінансування економіки з боку банків буде тим більшим, чим вищим є ступінь залучення банками валових заощаджень населення; ступінь накопиченого боргового навантаження у банках країни; нижчою жорсткістю регулювання ліквідності банків; вищою спроможністю банків до концентрації коштів для задоволення попиту у крупному капіталі; ступінь незалежності від оптових та зовнішніх джерел фінансових ресурсів банків та частка їх довгострокових фінансових ресурсів (рис. 4.8).

Джерелом формування ресурсної бази для довгострокового кредитування економіки країни банками є довгострокові депозити населення. Отже, одним з індикаторів ресурсної компоненти застосуємо частку довгострокових депозитів у валових заощадженнях населення, яка вказує на ступінь довіри населення до банківської системи. Протягом майже всього посткризового періоду спостерігалися від’ємні значення цього показника, окрім 2016–2017 рр. Зазначимо, що показники валових заощаджень до ВВП в Україні майже у 3 рази є меншими, ніж ті, які спостерігаються у країнах із доходами нижче середнього та у 2 рази всіх інших. Норма заощаджень до ВВП знижувалася в Україні до 10 % у 2020 р. Таке скорочення можна виправдати

насамперед зниженням доходності депозитів у країні, а також наслідками кризи Covid-19 протягом 2020 р.

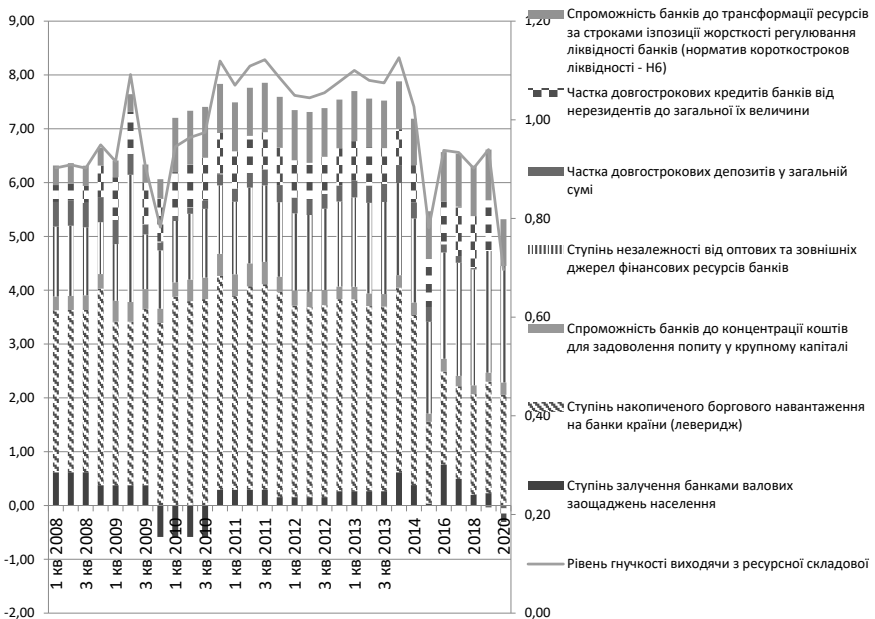


Рис. 4.8 – Нормовані показники оцінки адаптаційного потенціалу щодо розширення пропозиції грошових ресурсів на фінансовому ринку за ресурсною компонентою у 2014–2020 рр. [6]

Важливим показником ресурсної компоненти є ступінь незалежності від оптових джерел фінансування банків. Зниження адаптивного потенціалу щодо цього показника спостерігалось до кінця 2010 р. Стійкий тренд зменшення оптових джерел у ресурсній базі банків та, відповідно, покращення адаптивного потенціалу проглядався протягом усього досліджуваного періоду – частка таких ресурсів, які в періоди кризи і втрати ліквідності світовим ринком можуть бути суттєво небезпечними із позиції вірогідності їх відтоку, зменшилася із 23 % у 2014 р. до 6 % на кінець 2020 р.

На якість ресурсної бази банків також вказує і частка довгострокових депозитів населення та частка довгострокових зовнішніх кредитних ресурсів у загальній їх величині. На початку 2014 р. частка довгострокових депозитів населення складала 44 % та протягом наступних шести років зменшилася майже утричі до 16 %. Частково це є відображенням зміни структури відсоткових ставок, коли різниця між довгостроковими і короткостроковими депозитами сягнула від’ємних значень, через що погіршився адаптаційний потенціал. Варто звернути уваги також на те, що

зниження інфляційних очікувань протягом останніх трьох років не змінило цей тренд на протилежний. Відплив гарячих грошей із вітчизняного ринку у 2009 р. склав у структурі кредитів тільки 13–14 % протягом наступних 1,5 років. Напередодні кризи 2014 р. їх частка зросла і складала 23–24 %. Надалі зміна кон'юнктури фінансових ринків у світі спричинила падіння частки короткострокових іноземних кредитних ресурсів для банків до 2–8 %. Така динаміка також визначалася обмеженим кредитним попитом на внутрішньому ринку та надлишковою високою ліквідністю банківської системи в Україні.

В оцінці цієї компоненти також має значення спроможність банків до концентрації коштів для задоволення попиту у крупному капіталі, що визначається величиною регулятивного капіталу, рівнем відповідного нормативу (крупних кредитів) та величиною власного капіталу суб'єктів господарювання (стану їх балансів). Спроможність банків до концентрації коштів та, відповідно, реалізації великих інвестиційних проєктів визначається величиною регулятивного капіталу, рівнем нормативу великих кредитних ризиків та величиною фактичних капіталовкладень у країні. Для України цей показник характеризується вкрай низьким значенням – від 2,5 до 4 %. У 2015 р. він знизився до критичного 1 %. Між тим, частка власного капіталу крупного бізнесу у складі загального капіталу суб'єктів господарювання складає не менше 50 % (2014 р.) та максимально 74 % (2016 р.). Протягом останніх трьох років така частка зазнала падіння на 20 в. п. до 57 %. Слід зазначити, що така зміна структури відбувалася зокрема завдяки підвищенню темпів зростання обсягів капіталу середніх та малих компаній порівняно з крупним бізнесом. Загалом, визнаючи позитивний факт останнього, необхідно констатувати відсутність інтересу крупного капіталу визнавати та реінвестувати свої прибутки, що обмежує як фінансову стійкість реального сектору, так і використання основного драйверу економічного зростання – нарощення капіталу.

Необхідним об'єктом для оцінки цієї компоненти є також рівень фінансового левериджу банків. На відміну від традиційного нормативу адекватності капіталу, перший є менш суб'єктивним. Базелем III встановлено орієнтир за цим показником на рівні 5 %. В Україні він складав протягом 2014–2020 рр. від 8 до 14 %. Найгіршими були його показники наприкінці 2015 р. – 8 %. Підвищення цього показника до 10 % означає розширення адаптивного потенціалу наприкінці 2020 р.

Загалом, інтегроване значення показника адаптивного потенціалу щодо ресурсної компоненти було нижче одиниці протягом 2014–2020 рр., а його середнє значення за цей період (0,89) нижче за аналогічний показник періоду 2010–2013 рр. (1,06), на що переважно вплинуло погіршення показника левериджу банків та структури депозитів банків.



Рис. 4.9 – Середні значення індикаторів адаптаційного потенціалу відповідно до ресурсної компоненти у 2010–2013 рр. та 2014–2020 рр.

Суттєво гірші значення отримано в результаті оцінки вартісної компоненти гнучкості фінансового ринку до розширення пропозиції фінансових ресурсів (рис. 4.10). Починаючи з 3-го кварталу 2009 р., значення цього індикатора були від’ємними із негативним максимумом у 2017 р. Така динаміка показника визначалася несприятливими тенденціями, що знижували спроможність банків гнучко реагувати на потребу у розширенні пропозиції фінансових ресурсів, серед яких:

- погіршення спроможності банків знижувати вартість кредитування, що визначалося збільшенням частки «поганих» кредитів – із впровадженням нової методології оцінки кредитних ризиків та виявлення проблем із Приватбанком (нормоване значення показника набуло від’ємної величини і сягнуло максимуму із часткою кредитів 55 %). На кінець 2020 р. значення цього показника покращилося до 45 %. Треба відзначити, що порівняно із значенням цього показника по вибірці вказаних вище країн, що спромоглися збільшити участь банків у фінансуванні економіки у посткризовому періоді, цей показник, безумовно, має високі значення – середня його величина по високо розвинутим країнам ОЕСР складала 1,23 %, високо розвинутим, що не належать до ОЕСР – 11,4 %, у країнах із доходами вище середнього – 10,5 %. Між тим, гірші показники мали такі країни, як Болгарія й Угорщина – 17 %, Казахстан – 21 %, Литва – 24 %, Ірландія – 25 %, Греція – 33,5 %. Ситуація змінилася на протилежну з 2014 р., коли частка неякісних активів складала 18,9 %, а в 2015 р. перевищила 25 %;

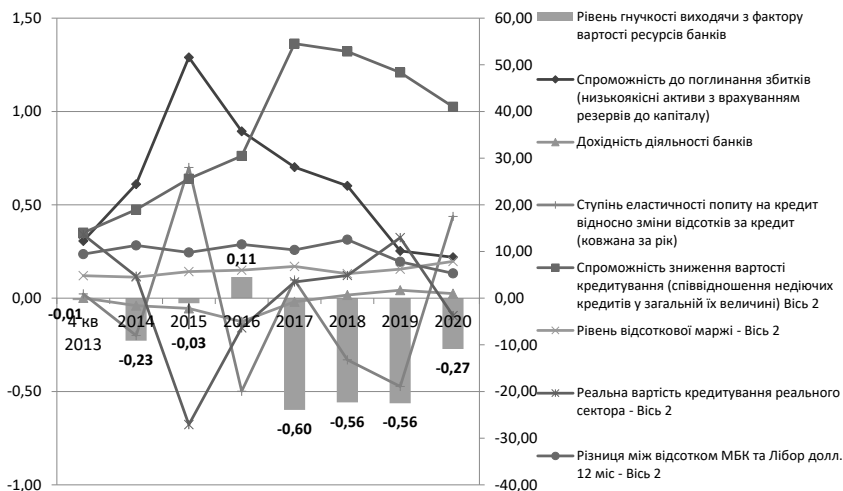


Рис. 4.10 – Показники оцінки адаптивного потенціалу для розширення пропозиції грошових ресурсів на фінансовому ринку за вартісною компонентною [6,7]

– негативною нормованою дохідністю банків (починаючи із 2-го кварталу 2008 р. до кінця 2017 р.), виходячи із мінімуму та максимуму для нормування на рівні 0,01 та 0,03 відповідно по вибірці країн. Необхідність створення резервів та покриття збитків внаслідок проблем поганих активів було ключовим чинником такої ситуації в період кризи 2014–2016 р. Водночас із 2018 р. банківська система працює із позитивним результатом, розширюючи адаптивний потенціал для зниження вартості кредитних ресурсів;

– знаходження реальної вартості кредитування поза інтервалом між 2 та 6 %. Оскільки вплив реальної відсоткової ставки здійснює нелінійний вплив на ВВП країни (використовуючи гіпотезу McKinnon-Shaw [8] та застосувавши нелінійну функцію нормалізації вхідних даних), отримано від’ємні значення нормалізованої реальної ставки кредитування у 2015–2017 рр. та 2020 р.

Водночас слід зазначити позитивне зростання еластичності кредитного ринку до відсоткової ставки, що підвищує ефективність монетарної політики в частині стимулювання пропозиції кредитних ресурсів і, отже, адаптивного потенціалу фінансового сектору. Крім того, знижується і розрив або спред між ставками на зовнішньому ринку (ставкою LIBOR і середньою ставкою на ринку України) – у 2020 р. такий спред склав 5,2 %, що вказує, зокрема, і на більшу компаративну привабливість внутрішнього кредитного ринку України.

Загалом за період з 2014 до 2020 рр. середній рівень індикатора гнучкості за вартісною компонентною мав гірші значення, ніж у 2010–2013 рр., але отримав тенденцію на суттєве покращення протягом останніх 2-х років завдяки зниженню інфляції, підвищенню ефективності монетарної політики, зростанню дохідності банківської системи та зниженню розриву між вартістю ресурсів на зовнішньому і внутрішньому ринках (рис. 4.11).

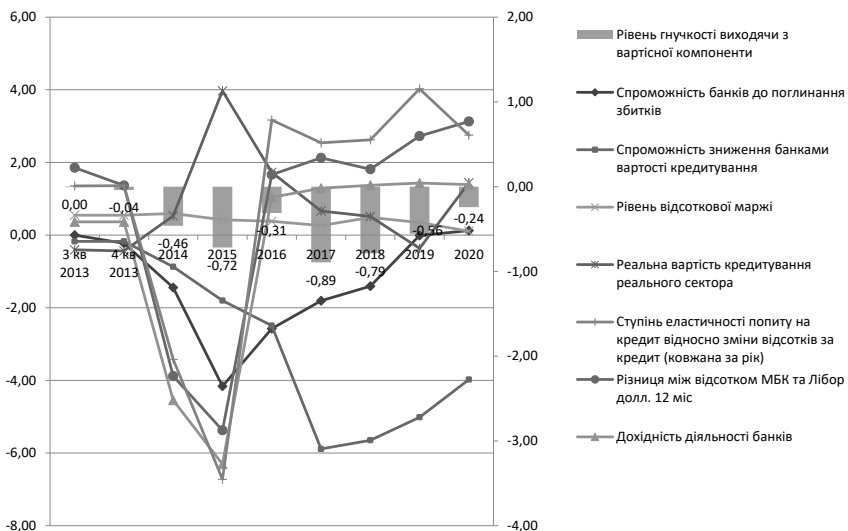


Рис. 4.11 – Нормовані показники оцінки адаптивного потенціалу для розширення пропозиції грошових ресурсів на фінансовому ринку за вартісною компонентою

Чинниками, що не належать до вказаних груп, але впливають на спроможність розширити фінансування економіки банками, є боргове навантаження реального сектору економіки, зростання реальних доходів населення та сальдо поточного рахунку платіжного балансу країни (рис. 4.12). Останні визначають вплив макроекономічної компоненти адаптивного потенціалу готовності фінансового сектору до розширення пропозиції фінансових ресурсів задля економічного зростання.

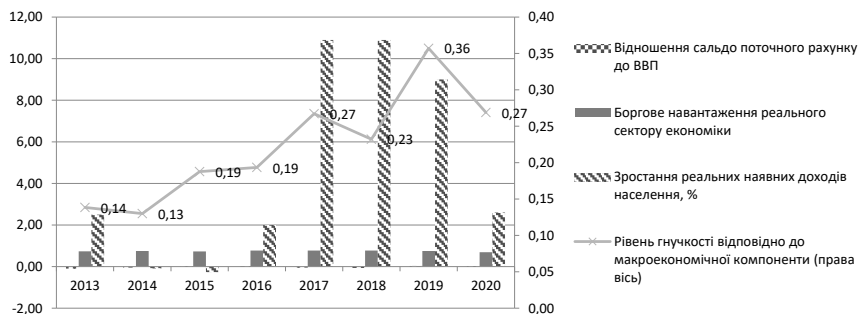


Рис. 4.12 – Показники оцінки адаптивного потенціалу для розширення пропозиції грошових ресурсів на фінансовому ринку за макроекономічною компонентою [6,9]

Слід зазначити, що суттєву роль у формуванні пропозиції кредитних ресурсів та їх вартості у країнах, що розвиваються, відіграє фактор сальдо поточного рахунку – його від'ємне значення в умовах зниження ліквідності міжнародного ринку капіталу спричиняє додатковий тиск на валютному ринку, зазначаючи відповідні дії центрального банку із негативними наслідками пропозиції ресурсів на ринку капіталу в країні. Для нормування цього показника було розраховано його максимальні і мінімальні значення по відповідних вибірках країн – незначне позитивне сальдо мають розвинуті країни, що входять до ОЕСР –1,53 % від ВВП, високе позитивне сальдо мають високо розвинуті, що не входять до ОЕСР та часто є країнами-експортерами енергоресурсів – 7,3 %, негативний баланс (–1,62 %) – країни із доходами, вищими за середній. В Україні негативні нормовані значення цього показника спостерігалися до 2019 р від 0,3 % до 5,6 % у 2018 р. Протягом 2019–2010 рр. було сформовано позитивне сальдо, зокрема і внаслідок суттєвого зниження імпорту та відтоку коштів із країни через кризу COVID-19.

Боргове навантаження реального сектору економіки в Україні (частка боргу до активів підприємств) суттєво збільшилося у 2013 р., сягнувши 75 %. Таке середнє значення трималося протягом усього досліджуваного періоду до 2019 р., впавши тільки у кризовий рік до 69 %. Водночас боргове навантаження в Україні за своєю структурою має низку особливостей. Зокрема, фінансовий борг займає меншу частку порівняно із кредиторською заборгованістю, яке відіграє традиційно вирішальну роль у фінансовому забезпеченні вітчизняних підприємств. Крім того, фінансовий борг компаній у розвинутих країнах значною мірою протягом останніх років перекривається грошовими коштами на рахунках компаній і короткостроковими фінансовими активами. Глобально компанії у світі запозичили рекордні 1,3 трлн доларів у 2020 р., які одночасно були забезпечені грошовими коштами на майже 5,2 трлн доларів [10]. Через це загальний борг зріс на 10,2 % до рекордних 13, 5 трлн доларів за 2020 фінансовий рік, а чистий борг, розрахований як загальний борг за мінусом залишків грошових коштів, зріс лише до 8,3 трлн доларів. В Україні підприємства загалом мають вкрай несуттєве покриття грошовими коштами навіть довгострокового фінансового боргу – в середньому до 0,03 %. Така ситуація вказує на те, що, не дивлячись на загалом прийнятний з погляду фінансової стійкості підприємств в Україні та їхню особливу структуру, очевидна недостатність фінансової гнучкості може створити суттєві проблеми в разі фінансових проблем.

Іншу інтерпретацію має показник боргового навантаження з погляду співвідношення боргового навантаження реального сектору або приватного сектору (разом із домашніми господарствами) до ВВП. Як зазначено вище, під час розгляду монетарної компоненти, грошове забезпечення економіки країни суттєво зрослося. Це відобразилося і на показнику кредитування до ВВП. У 2015 р. відношення кредитування приватного сектору до ВВП знизилося на 19 в. п. (із 75 % до 56 %), у 2019 р. цей показник склав тільки 30 %. Країни з аналогічною до Україною групи за рівнем доходів мали в середньому в цей період 36 % боргу від ВВП, країни із доходами, вищими за середні, – 75 %, високорозвинуті – 161 %.

Таблиця 4.1 – Середні значення показників оцінки адаптивного потенціалу для розширення фінансового забезпечення економіки банками в різних країнах за період 2008–2020 рр. [5,11]

Показники	Країни з високим доходом		Країни із доходом, нижчим за середній		Країни із середнім доходом		Країни із доходом, вищим за середній	
	2008–2013	2014–2020	2008–2013	2014–2020	2008–2013	2014–2020	2008–2013	2014–2020
Норма заощаджень (% від національного доходу)	21,44	23,30	30,73	27,98	33,80	33,42	34,71	35,11
Темп інфляції (%)	2,51	1,06	7,06	5,11	6,47	3,72	4,77	2,34
Премія за ризик (кредитна ставка мінус ставка казначейських зобов'язань, %)	2,81	2,82	1,83	2,46	6,35	10,01	10,24	13,67
Відсотковий спред (%)	2,47	2,88	7,42	6,88	6,35	6,06	5,87	5,22
Частка капіталу банків в активах (%)	6,56	7,26	10,55	10,88	10,28	9,91	9,68	9,55
Частка активів низької якості у загальних активах (%)	1,72	0,85	7,32	24,28	13,95	8,95	3,62	3,94
Кредити приватному сектору до ВВП (%)	152,25	161,90	51,25	36,68	47,60	60,94	58,52	74,28
Ліквідні зобов'язання (М3) до ВВП, %	113,63	115,93	49,17	46,48	61,05	74,55	75,62	88,06
Зростання М2 (річний %)	7,15	5,39	15,63	10,40	12,98	12,12	15,55	11,26
Грошовий мультиплікатор (М2 до резервів)	21,97	28,73	2,58	2,91	3,29	3,77	3,67	4,24
Резерви до неякісних активів банків, %	22,44	20,75	68,50	58,37	82,54	91,02	106,71	99,50
Доходність активів банків, %	0,73	0,85	1,27	-0,17	0,54	0,72	1,24	0,90

Звіт із фінансової стабільності Світового банку [12] праказує, що нефінансовий сектор у світі потрапив у кризу пандемії COVID-19 з історично високими рівнями важелів, що визначаються як залежність боргу від доходу. На тлі надзвичайно стимулюючої монетарної політики, що проводиться ключовими центральними банками, які полегшили фінансові умови після світової фінансової кризи, борг нефінансового сектору у всьому світі зріс із 138 % до 152 % ВВП за десятиліття до кінця 2019 року. Шок, спричинений COVID-19, ще більше збільшив важелі фінансового сектору в різних економіках, хоча і з різних причин. Криза тиснула на грошові потоки для корпоративного сектору та, вплинувши на зайнятість, збільшила потреби домогосподарств у фінансуванні. Безпрецедентна та виправдана підтримка монетарної та фіскальна політики, розпочата на етапі стримування пандемії, послабила дисфункцію ринку, фінансові обмеження після різкого посилення у першому кварталі 2020 року та зберегла потік кредитів для домогосподарств і компаній.

Накопичені важелі спонукають фінансових регуляторів до необхідності знаходження компромісу між програмами фінансової підтримки та подальшого монетарного послаблення (стимулювання) і загрозами фінансової нестійкості. Продовження надзвичайної фінансової підтримки економіки після підвищує ризики та вразливість від кредитного важеля. Крім того, така надзвичайна підтримка може викликати надмірний ризик, пов'язаний із моральним ризиком, в очікуванні продовження втручання центрального банку. Україна, маючи невисоке кредитне плече щодо ВВП, може зіштовхнутися із наслідками такої ситуації у країнах світу, що призведуть до перегляду кредитних ризиків, підвищення відсоткових ставок.

Позитивного тренду для адаптаційного потенціалу набуло і реальне зростання доходів населення в Україні з 2016 р. – 2 %, 2017–2019 рр. – від 9 до 10 %.

Оцінка наступного елементу адаптаційного потенціалу фінансового сектору для розширення пропозиції ресурсів для фінансування економіки здійснюється

на основі вимірювання відповідного потенціалу з боку небанківських фінансових установ. Враховується, що гнучкість фінансового ринку буде вищою за умовами належного вихідного рівня ділової активності цих інституцій на ринку, достатньої їх фінансової стійкості, невисокою борговою залежністю, адекватністю наявного капіталу щодо обсягів капітальних вкладень, належного ступеня диверсифікованості активів при позитивній доходності активів.

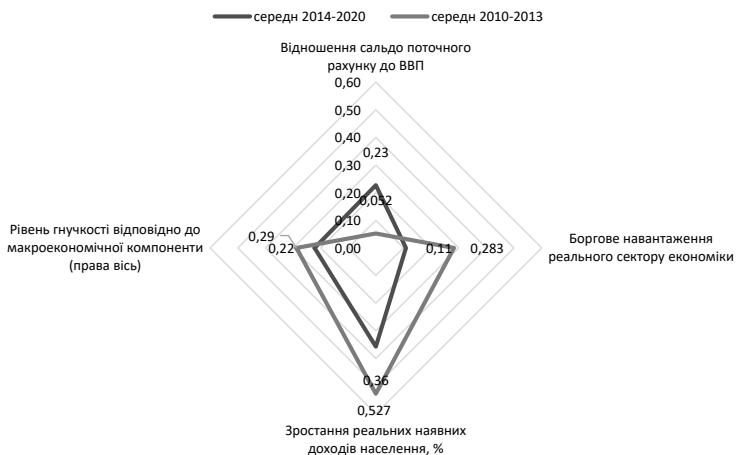


Рис. 4.13 – Середні значення індикаторів адаптаційного потенціалу відповідно до макроекономічної компоненти у 2010–2013 рр. та 2014–2020 рр.

Треба зазначити, що світова фінансова криза 2008–2009 рр. суттєво вплинула не тільки на банківський сектор, а й на фондовий ринок як розвинутих країн, так і тих, що розвиваються. Відбулося звуження сектору небанківських фінансових установ. Аналіз динаміки активів цих інституцій у розвинутих країнах дає змогу стверджувати, що скорочення їх ділової активності відбулося як у тих фінансових системах, де превалює банківський сектор – Франції (на 36 %), Італії (на 4 %), Польщі (2 %), так і в тих, де перерозподіл капіталу через фондовий ринок є також суттєвим – відзначено скорочення приросту ділової активності відносно ВВП до 0 % у Німеччині, 10 % у Швейцарії, 13 % у Японії, 16 % у США.

В Україні у посткризовому періоді з 2014 до 2020 рр. відбулося зростання активів небанківських фінансових установ – у 2,7 рази і, натомість, зменшення їх співвідношення із ВВП – із 62 % до 52%. Загалом, зважаючи на нестабільність отриманого значення гнучкості небанківських фінансових установ на кінець 2013 р., відбулося його зниження на 15 в. п. (або на його третину) завдяки зменшенню ступеня їх ділової активності, падіння фінансової стійкості, збільшення боргової залежності та зниження ступеня диверсифікації активів, розрахованої на основі методики Герфіндаля–Гіршмана. Натомість, покращилися ефективність їх діяльності – доходність зросла. Так, якщо середня за квартал доходність до 2014 р. складала –0,29 %, то у наступні 6 років – 1 %. Відбулося підвищення і ділової активності венчурних фондів щодо розміру капітальних вкладень у країні – якщо зростання активів таких фондів зросло у

2,37 разів, то капітальні вкладення – тільки у 1,69. Варто зазначити, що венчурні ІСІ займають за кількістю 89,3 % на ринку інституційних інвесторів (1 445) та 95,8 % активів в управлінні (442,2 млрд грн.).

Водночас, на противагу розвинутих країнам, де небанківський фінансовий сектор відіграє значну роль у перерозподілі фінансових ресурсів у країні (співвідношення активів в управлінні до ВВП у 3–6 разів перевищує аналогічні в Україні), останній не несе ключових загроз порушення фінансової стабільності. Скорочення дохідності депозитів підвищує актуальність розвитку цього сектору в Україні та попиту на їх послуги.

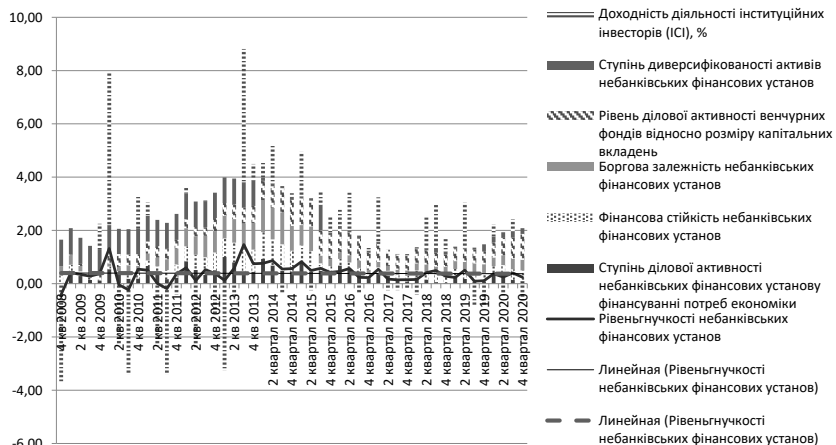


Рис. 4.14 – Адаптаційний потенціал небанківських фінансових установ у забезпеченні економіки довгостроковими фінансовими ресурсами [13]

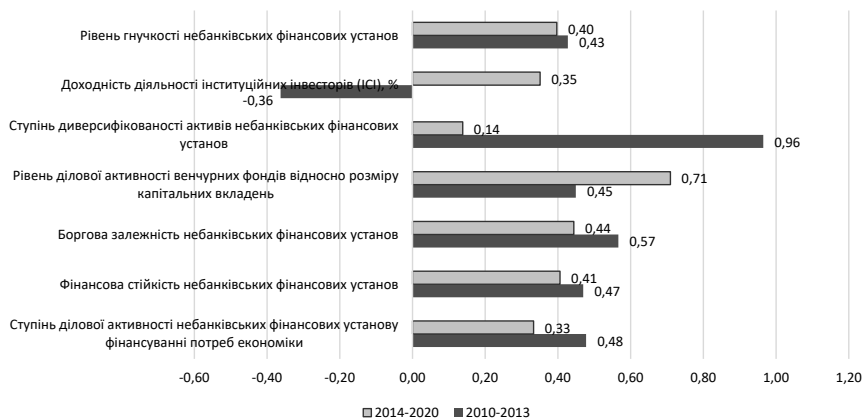


Рис. 4.15 – Середні значення індикаторів адаптаційного потенціалу небанківських фінансових установ у забезпеченні економіки довгостроковими фінансовими ресурсами у 2010–2013 рр. та 2014–2020 рр.

Варто зазначити, що на відміну від світової фінансової кризи 2008-2009 рр., під час кризи COVID-19 волатильність небанківських фінансових установ розвинутих економік та Китаю зазнали більш значного удару, ніж банки. Відповідно до Звіту із глобальної фінансової стабільності на кінець 2020 р. із 29 системно-важливих фінансових систем країн світу у 8 із них помірну або суттєву фінансову нестабільність мають страхові компанії, 12 – компанії із управління активами, 16 – інші небанківські фінансові інституції [12].

Оцінка гнучкості фондового ринку до розширення перерозподілу довгострокових ресурсів заснована на положенні, згідно з яким перша буде тим вище, чим: вища фінансова глибина фондового ринку, більший вихідний рівень капіталізації акцій, більший розмір національної економіки, більшими є масштаби ринку державних облігацій, ліквідність ринку, ділова активність і масштаби власного капіталу крупного бізнесу, рівень інституційного забезпечення, меншим є відхилення структури фінансового ринку від оптимальної.

Для нормування показників вказаних характеристик застосовано вибірку країн, обрану за трьома критеріями: 1) підвищення ВВП у посткризовому періоді – критерій відновлення ділової активності у країні; 2) підвищення рівня капіталізації до ВВП – відновлення функції збільшення фінансування за допомогою фондових інструментів; 3) відновлення рівня національних фондових індексів – поновлення стабільності ринку. В результаті вибірки за першими двома критеріями увійшли 24 країни із рівнем розвитку не нижчим від розвитку економіки України, із додаванням третього критерію вибірку було зменшено ще на дві країни (Францію і Польщу), які мали від’ємні значення зростання індексу у посткризовому періоді. Середні значення зростання фондових індексів за цей період за вибіркою склали 38,3 %, підвищення рівня капіталізації до ВВП – 20 %, зростання ВВП – 4,3 %.

Таблиця 4.2 – Показники розвитку фондового ринку у країнах світу у 2013–2020 рр.

Країна	Обсяг торгівлі акціями до ВВП	Капіталізація акцій до ВВП	Зростання фондового індексу 2013–2020, %	Зростання капіталізації до ВВП	Кількість компаній із листингом на 100 тис. населення	Рівень інституційного забезпечення	Капіталізація до кредитів в економіці
1	2	3	4	5	6	7	8
Австралія	92,13	129,28	14,39	1,49	7,40	5,4	0,66
Бразилія	95,08	68,41	25,08	1,66	0,16	3,4	0,75
Канада	61,49	160,73	18,44	1,40	10,32	5,4	0,66
Швейцарія	174,83	267,61	41,29	1,24	2,73	5,9	0,99
Чилі	15,71	72,96	-21,47	0,77	1,01	4,5	0,51
Німеччина	47,66	60,01	42,36	1,16	0,53	5,3	0,45
Великобританія	75,20	116,50	-0,31	нд	2,88	5,5	нд
Корея	318,34	133,47	60,18	1,48	4,48	4	0,62
Литва			35,03		0,00	4,1	
Мексика	7,68	37,13	-33,68	0,90	0,11	3,2	0,58
Чорногорія			0,00		0,00	3,9	
Малайзія	73,84	129,67	-23,30	0,84	2,86	5	
Норвегія	25,08	72,88	-6,10	1,44	0,00	5,8	0,48
Нова Зеландія	10,45	62,22	80,87	1,80	2,40	4,9	0,31
Перу	1,05	43,11	36,28	1,07	0,60	3,2	

	1	2	3	4	5	6	7	8
Російська Федерація		18,64	46,83	24,32	1,39	0,15	3,7	0,66
Саудівська Аравія		69,33	346,96	-72,02	5,54	0,59	5	4,59
Сінгапур		30,50	191,95	13,95	0,79	8,07	6,1	0,98
Швеція				45,74		0,00	5,6	
Туреччина		120,62	32,98	-25,53	1,61	0,44	3,8	0,34
США		108,21	158,12	78,52	1,10	1,30	5,3	0,65
Середні		74,77	118,38	15,91	1,51	2,19	4,71	0,88
Стандартне відхилення		76,45	84,59	38,16	1,09	2,99	0,94	1,04

Для визначення показника глибини фондового ринку використовуються різні показники масштабів і ділової активності на ринку – показники обсягів торгів цінними паперами і капіталізації. Розрахований для України у посткризовому періоді показник обсягів торгівлі акціями до ВВП із 2014 р., коли його значення складало 149 %, впав до фактично нульового значення у 2019 р. Протягом останніх трьох років середній рівень складав 11 %, що суттєво менше середнього за вибіркою країн, для яких його значення в середньому складало 71 % (із мінімумом у Литві – 0,43 %, Чорногорії – 2,45 %, Перу – 3 %, Мексиці – 10 %). Це визначило від’ємні нормалізовані значення відповідного показника по країні (рис. 4.16).

Значно вищими від рівня показників по Україні є значення показника капіталізації ринку акцій відносно ВВП за вибіркою країн – 73,3 %. Капіталізація фондового ринку в Україні у 2019 р. складала мінімальні 3 %, означаючи фактично його відсутність. Цей показник у 13 разів є меншим за його величину у 2006 р., та у 7 разів за показник 2013 р.

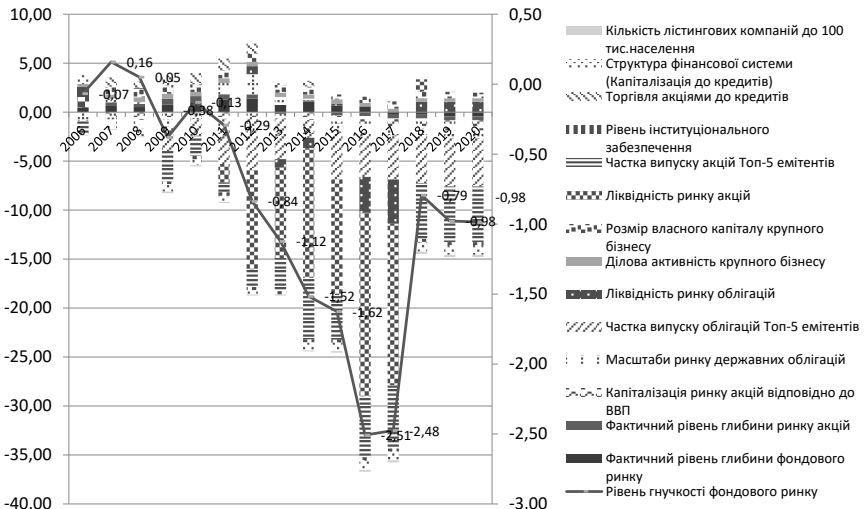


Рис. 4.16– Нормовані показники гнучкості фондового ринку до розширення перерозподілу фінансових ресурсів [14,9]

Надто низькою також є ліквідність фондового ринку України. У вибірці країн показники частки торгівлі акціями та облигаціями, що припадають на найбільш крупних емітентів, не перевищує 1%. В Україні частка торгівлі облигаціями Топ-10 емітентів складала дві третини (до 78% у 2017 р.) торгівлі, на випуск облигацій Топ-5 компаній приходиться понад половини емісії. Ще гіршими були значення показників по ринку акцій – частка біржової торгівлі акціями Топ-10 компаній з 2013 року погіршилася у 2 рази, досягає максимуму у 2016 р. 80% торгів, на емісію акцій 5-ти компаній припадає понад від 69% у 2015 р. до 93% у 2017 р. Середній рівень концентрації емісії акцій за останні декілька років – 85%.

Слабким є й інституційне забезпечення фінансового ринку України – значення показника цієї якісної характеристики за оцінкою Міжнародного економічного форуму для нашої країни має нижчі значення, ніж у будь-якої країни із вибірки досліджуваних країн. Середня його величина для України до 2013 р. дорівнювала 2,9 та із 2014 р. досягнула 3, тимчасом як середнє за вибіркою – 4,82 із найбільшими для Сінгапуру – 6,2, Норвегії – 6, Великобританії – 5,9, США – 5,7. Отже, нормовані значення цього показника у посткризовому та у періоді з 2014 р. мали негативні значення із незначним покращенням тенденції. Показник інституційного забезпечення Світового форуму враховує ступінь державного регулювання та, зокрема, фондовими ринками, захист прав власності, захист прав інвесторів та, зокрема, міноритаріїв, корпоративне управління, питання правового забезпечення та культуру виконання контрактів [15].

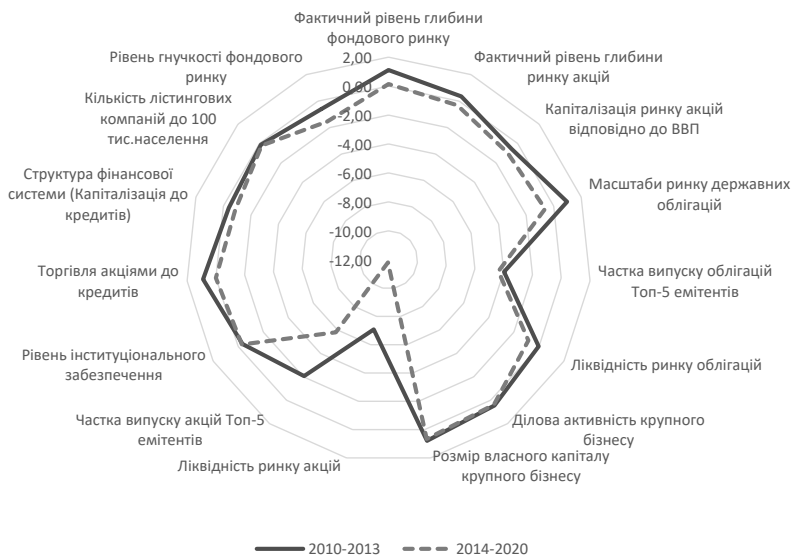


Рис. 4.17 – Середні значення індикаторів адаптаційного потенціалу фондового ринку у забезпеченні економіки довгостроковими фінансовими ресурсами у 2010–2013 рр. та 2014–2020 рр.

Водночас для України характерна висока частка крупного бізнесу, який є безпосереднім учасником фондового ринку – 39,5 % в середньому у післякризовому періоді склала його частка у виробленні продукції та послуг. Індикатор такої концентрації на кінець 2018 р. склав 37,9 %. Частка власного капіталу крупного бізнесу в загальній його величині на кінець 2019 р. склала 57 %, зазнавши певного зниження із 2017 р. із його 73 %. Цей факт вказує на високі можливості розвитку ринку та його розширення із позиції збільшення попиту на фінансування через фондовий ринок.

Підвищену увагу серед вчених отримало питання впливу відповідної структури фінансового ринку на циклічність економіки, можливості фондового ринку або банківського сектору знижувати або збільшувати наслідки фінансово-економічної кризи, забезпечувати фінансування економіки у період рецесії. Серед переваг банків визнаються їх довгострокові відносини із клієнтами, наявність меншої інформаційної асиметрії, що є важливим в умовах зниження ліквідності фінансового ринку. З іншого боку, банкрутство банків як інститутів фінансового ринку, погіршення їх фінансового стану, необхідність делеверджу суттєво знижують потенціал банків до кредитування економіки.

Зазначимо, що для розвитку диджиталізації та поширення нового технологічного циклу і на його основі піднесенні економіки важливим є одночасний розвиток як банківської, так і фондової складової. Різні галузі, малий, середній і крупний бізнес мають різну залежність від тих чи інших видів діяльності до відповідного виду фінансування – на банківське кредитування більше орієнтовані фондоемні компанії із традиційними технологіями. Натомість, необхідність реструктуризації, перерозподілу ресурсів у ті галузі, що потребують найбільших інновацій, амплітуда економічного циклу та тривалість рецесії може бути зменшено більш ефективно завдяки розвинутому фондовому ринку.

Для оцінки показника структури фінансового ринку застосуємо співвідношення капіталізації ринку акцій до обсягу кредитів приватному сектору у країні. Із 22 країн вибірки 10 за цим показником є країнами із фінансовим ринком, орієнтованим на фондовий ринок (Чилі, Малайзія, Перу, Чорногорія, Російська Федерація, Сінгапур, Саудівська Аравія, Швеція, Швейцарія, США). Отже, зберегти функціональну спроможність змогли, як країни із орієнтацією на банки, так і на сам фондовий ринок. Середнє значення цього показника – 0,94. Для України значення цього показника після звуження у посткризовий період масштабів фондового ринку з 2008 р. має значення нижче одиниці, що відповідає критерію моделі із орієнтацією на банки. Це підтверджує той факт, що потенціал фінансового ринку більшою мірою формується не структурою останнього, а фінансовим розвитком його складових, які визначають адаптивний потенціал його реагування на потреби економіки у короткостроковій і довгостроковій перспективах.

Інтегроване значення адаптивного потенціалу фінансового ринку до розширення фінансового забезпечення економіки країни загалом має зростаючий тренд (рис. 4.18). Оскільки криза 2014 р. безпосередньо не асоціювалася із банківською кризою, а процеси в цій сфері значною мірою були пов'язані із зміною регуляторної політики, що призвела до перегляду стандартів оцінки

кредитних ризиків, наглядової політики щодо власності банківських установ. Перехід на інфляційне таргетування та поступова валютна лібералізація з 2017 р. заклали певні основи для формування протилежного тренду нарощення адаптаційного потенціалу банків у розширенні пропозиції ресурсів. Водночас найближчим часом є загроза скорочення заходів кількісного пом'якшення у світі, підвищення відсоткових ставок, підвищення інфляційних процесів. Прерогатива вартості національної грошової одиниці та, відповідно, темпів інфляції над підтримкою економічного зростання завдяки збільшенню монетарного забезпечення визначає загрозу розвороту тренду або пригнічення адаптаційного потенціалу банківської системи щодо розширення пропозиції грошей для економічного зростання.

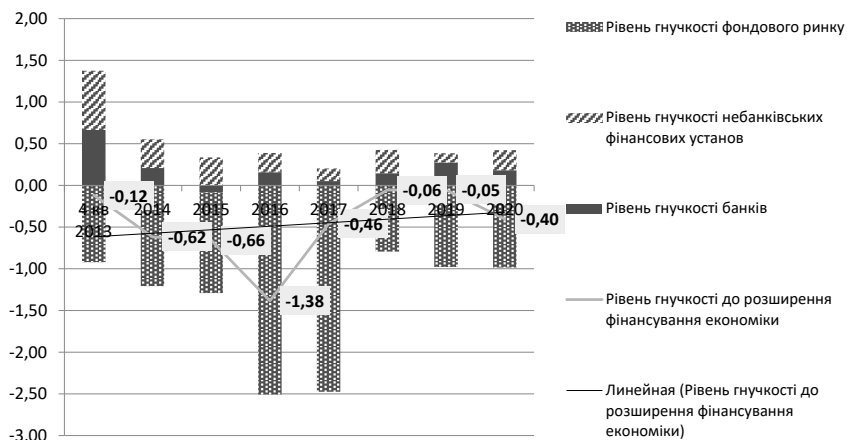


Рис. 4.18 – Інтегрований рівень адаптаційного потенціалу фінансового сектору для розширення фінансування економіки 2013–2020 рр.

Відновившись у посткризовому періоді, зокрема і шляхом підвищення прозорості банківського сектору та макрофінансової стабільності, найбільш уразливим малоефективним із погляду ролі в економіці залишається небанківський сектор та фондовий ринок. Проведення очищення на фондовому ринку, що відбулося протягом останніх двох років, зміна моделі регулювання, фактично звели обсяги операцій на ньому напівець. Зокрема, у рамках очищення фондового ринку та системної боротьби з маніпулюванням цінами на фондовому ринку протягом 2015–2019 років було зупинено обіг цінних паперів 49 емітентів через ознаки фіктивності, торгівлю цінними паперами 273 емітентів, анульовано 136 ліцензій на провадження професійної діяльності на фондовому ринку за результатами розгляду справ про правопорушення. Водночас зупинення обігу «сміттєвих» цінних паперів дало змогу отримати більш об'єктивну оцінку стану та розміру фондового ринку [16].

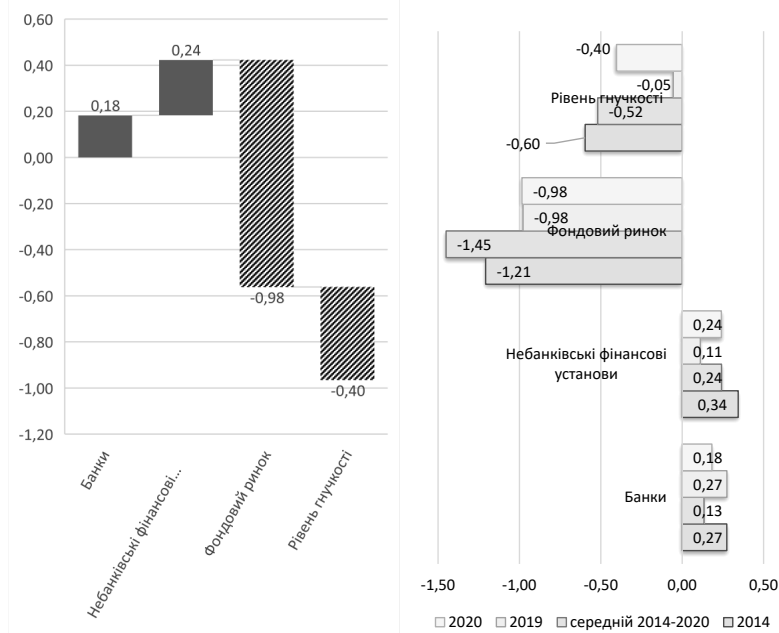


Рис. 4.19 – Порівняння адаптивного потенціалу фінансового сектору та їх компонентів у періоді з 2014 р. до 2020 р. в Україні

Резюмуючи, зазначимо, що протягом останніх семи років фокус формування потенціалу фінансового сектору щодо його спроможності забезпечувати економіку з боку регуляторів в Україні було спрямовано на відновлення фінансової і макроекономічної стабільності у всіх його підсекторах. Ці зусилля в банківській сфері, як найбільш дієвої і потужної галузі фінансового сектору в Україні, відбуваються раніше ніж у всіх інших сферах. Аналогічно, активно проводилися трансформації у монетарній політиці. Внаслідок цих дій було досягнуто прогрес у вартісній та ресурсних компонентах із позиції якості та ліквідності останніх. Натомість, дивергенція або неспівпадіння процесів та економічної динаміки в Україні та інших економіках світу в цей період (аж до кризи Covid-19) вплинули на те, що Україна не змогла скористатися можливостями дешевого кредитного ринку. Отже, якщо інші країни підійшли напередодні кризи з оптимальною або високою борговою залежністю, суттєвими інвестиціями у технологічний розвиток, забезпечений зростанням цін на фондові активи, Україна мала недомонетизовану економічну реальність. З іншого боку, високі фінансові обмеження для малого і середнього бізнесу в Україні не дали можливість скористатися зниженням ставок напередодні кризи 2020 р. навіть всередині країни. Тому необхідність відновлення та формування на новій основі фінансової стабільності стало прерогативою та основною домінантною характеристикою фінансового сектору коштом його масштабів, інклюзивності та ефективності.

Нерозвинутий небанківський сектор, який залишається «закритим» для домашніх господарств, поки не міг запропонувати адекватні диверсифіковані авуари для заощаджень та накопичень, роблячи ринок нерухомості єдиною альтернативою здешевленим депозитам на сьогодні. Надалі саме ці сектори мають стати фокусом в Україні для підвищення адаптаційного потенціалу щодо розширення забезпечення фінансовими ресурсами економіки країни.

Під час посилення адаптаційного потенціалу важливим є і врахування розгортання нового суперциклу, пов'язаного із диджиталізацією всіх сфер економіки у світі, і Україні зокрема. Водночас враховувати означає використовувати можливості цих процесів, з одного боку, і зменшувати або бути готовими до ризиків, з іншого.

По-перше, фінансова дерегуляція та фінансові інновації створюють можливості для розширення кредитної пропозиції та залучення до нових фінансових продуктів з боку FinTech та BigTech компаній без належного розуміння та оцінки основних ризиків. Надання кредиту призводить до економічної експансії, через що збільшений борговий тягар позичальника здається допустимим, а ризикованість нових фінансових продуктів недостатньо зрозуміла, оскільки, за визначенням, немає або дуже мало даних із досвіду для прийняття рішень. Така пропозиція може створюватися як з боку кредиторів всередині країни, так і ззовні (Amazon, Google, Facebook, Uber тощо). В результаті отримуємо розширене коло позичальників та кредиторів з надмірним левериджем. У разі, якщо відбувається різка зміна тренду на кредитному ринку, це може призвести до фінансової кризи та навіть хаосу. Отже, поява нових типів установ, що надають фінансові послуги, є подібною до фінансової лібералізації, оскільки частина діяльності цих установ перебуває поза периметром системи регулювання.

Відповідно до Звіту Ради фінансової стабільності Світового банку, у країнах із розвинутою економікою діяльність BigTech компаній досі була зосереджена переважно на платіжних послугах, але на ринках країн, що розвиваються вони активно пропонують кредитування, страхування та продукти управління активами [17]. Компанії BigTech є джерелом численних прямих вигод для споживачів, особливо в країнах, що розвиваються, де вони зробили суттєвий внесок у фінансову інклюзію верств населення та фірми, які раніше не обслуговувалися фінансовим сектором. Особливо важливою була їхня взаємодія з малими та середніми підприємствами, які традиційні фінансові установи належно не обслуговували.

По-друге, системні ризики фінансової стабільності при вході компаній FinTech, що працюють у платіжній системі, є несуттєвими, якщо їхня діяльність обмежується спрощенням транзакцій, і поки вони не становлять значної частини загальної платіжної системи. Якщо новатори у сфері платежів використовують своє становище для здійснення кредитної діяльності, цей стан справ може змінитися, особливо якщо вони залишаються нерегульованими як кредитори. Якщо вони заходять у сферу діяльності із надання кредитів традиційним фінансовим посередникам, це буде спонукати здійснювати суб'єктів ринків більш ризикове кредитування, щоб зберегти свою частку на

ринку. Як і у разі із входом компаній BigTech у бізнес із розширення кредитів, регуляторні органи повинні будуть контролювати новаторів у сфері платежів та регулювати їх на основі діяльності, а не на інституційній основі.

По-третє, особливістю цифрової трансформації фінансів є те, що віртуальне фінансове посередництво за допомогою штучного інтелекту є складним викликом для фінансового посередництва та платіжних послуг, які ґрунтуються на особистих контактах P2P. Поведінка соціального дистанціювання, яка була передбачена під час пандемії, збільшує конкурентну перевагу віртуальної бізнес-моделі. Суб'єкти господарювання, які мають дуже широкий доступ до потенційних клієнтів, або через свою присутність у соціальних мережах, або через свою комерційну діяльність в Інтернеті, будуть мати перевагу. Здатність BigTech компаній використовувати переваги масштабу має ризик генерувати більшу концентрацію у галузі фінансового посередництва, а отже, і більший ризик монопольного ціноутворення, виклики кібербезпеки та проблеми «too big to fail».

По-четверте, розвиток цифровізації в економіці та побудова завдяки цьому глобальних ланцюгів постачання призводить до підвищення кореляції цін та, відповідно, індексів інфляції у країнах, що потребує відповідної реакції з боку формування монетарної і макроекономічної політики.

4.2. Обліково-аналітичне забезпечення управління в умовах цифрової економіки

Процеси глобалізація економіки обумовили необхідність гармонізації та стандартизації обліку на міжнародному рівні. Стандартизація фінансової звітності є інструментом державного регулювання діяльності суб'єктів господарювання. Головною метою при цьому виступає запобігання розвитку чинників, що сприяють розвитку фінансової кризи. Впровадження цих стандартів активізує боротьбу з тіньовим сегментом економіки і дозволить створити умови для ліквідації наслідків кризових ситуацій.

МСФЗ розглядаються як один з важливіших принципів стійкості міжнародних економічних відносин і макроекономічної рівноваги. В цілому можна сказати, МСФЗ відповідають потребам глобальної економіки. Український досвід впровадження МСФЗ забезпечив умови для формування фінансової та ділової звітності суб'єктів господарювання у цифровому форматі iXBRL. Підготовка звітів такого формату полегшує та прискорює процеси аналізу фінансового стану суб'єктів, забезпечує всебічну оцінку всіх сфер діяльності використовуючи інформацію грошового виміру та ділових відносин.

Питання обліково-аналітичного забезпечення управління знайшли відображення в робота вітчизняних та зарубіжних вчених: Голова С. Ф., Друрі К., Ентоні Р., Кіндрацької Л. М., Миддлтона Д., Мниха С. В., Пушкар М. С., Риса Дж., Соколова Я. В., Чумаченка М. Г. та інших. Незважаючи на це, недостатньо розроблені питання формування та використання фінансової та нефінансової інформації в умовах цифрової економіки.

Одночасно з цим залишаються недослідженими питання достатності масиву інформації на мікро і макрорівнях для якісного аналізу акціонерних товариств, які зобов'язані формувати звітність відповідно до Міжнародних стандартів розкриття інформації, встановлених Міжнародною комісією з цінних паперів (IOSCO).

Мета дослідження – виявлення можливостей обліково-аналітичного забезпечення управління в умовах цифрової економіки на мікро і макрорівнях, достатності масиву інформації для якісного аналізу та обґрунтування можливих управлінських рішень, орієнтованих на досягнення поточних та стратегічних цілей учасників ринкових відносин.

Дослідження цього питання слід проводити на рівні системи фінансового обліку та управлінського обліку. Стандартизація бухгалтерського обліку в Україні з 2000 р. принципово змінило ставлення до цієї інформації: її оприлюднення, відсутності в цій частині комерційної таємниці, дотримання обов'язкових вимог: доречності та правдивості, суттєвості та корисності.

Саме оприлюднення фінансової звітності, розміщення її на відповідних сайтах, інтернет порталах - єдиних інформаційних масивів даних є наочним підтвердженням використання цифрових технологій на основі даних фінансового обліку, який регламентується міжнародними стандартами фінансової звітності (МСФЗ). За даними BDO (міжнародна аудиторська компанія) нині компанії в більш ніж 120 країнах світу використовують МСФЗ як основу для підготовки своєї фінансової звітності [18]. Вдалим прикладом динамічного розвитку одного з інтернет порталів є Web-сайт: www.smida.gov.ua державної установи Агентства з розвитку інфраструктури фондового ринку України (АРІФРУ) Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку (НКЦПФР), яка перша отримала право надавати інформаційні послуги на вітчизняному фондовому ринку. Відповідно до законодавства України НКЦПФР здійснює контроль за достовірністю, зрозумілістю, узгодженістю та повнотою фінансової звітності учасників фондового ринку, її відповідності, у тому числі за міжнародними стандартами фінансової звітності (МСФЗ) [19].

Удосконалювання системи розкриття інформації і забезпечення прозорості діяльності акціонерних товариств передбачає підвищення регулярності й якості наданої інформації до рівня вимог міжнародних стандартів. Використання Web-сайта Агентства з розвитку інфраструктури фондового ринку України (www.smida.gov.ua), показує, що аналітична інформація про деяким емітентам цінних паперів надається користувачам з великим запізненням до 2 років [20].

Цілком очевидно, що ефективність такої інформації надто низька, адже акціонерам і потенційним інвесторам необхідний доступ до регулярної і достовірної інформації, що дасть можливість їм оцінити якість менеджменту і захистити в кінцевому підсумку свої права власників. Це завдання є пріоритетним в управлінні акціонерними товариствами і воно закріплене в міжнародних і національних принципах (стандартах) корпоративного

управління. Основний акцент при цьому зроблено на істотності, повноті, прозорості та своєчасності такої інформації.

В Україні удосконалювання системи розкриття інформації про діяльність суб'єктів господарювання відбувається на підставі запроваджених стандартів: обліку і звітності, аудиту та розкриття нефінансової інформації, яка важлива для учасників ринку. На жаль, напрямок аналітичної складової звітності підприємств, що становлять суспільний інтерес теоретично належним чином не досліджений і, відповідно, для впровадження в практику є методично нерозробленим.

Принципові основи цього питання визначені Організацією економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР) при обґрунтуванні інформаційного забезпечення корпоративного управління і передбачають формування масиву інформації, а також забезпечує при цьому дотримання і захист інтересів товариств у питаннях їх конкурентних ринкових позицій і не допускає підвищення адміністративного тиску і невиправдані витрати на збирання інформації [21, с. 34].

Важливим етапом в розвитку цифровізації обліку є представлення фінансової звітності в єдиному електронному форматі відповідно до вимог МСФЗ в форматі iXBRL (eXtensible Business Reporting Language), який значно підвищує оперативність облікових, аналітичних і контрольних процесів, базується на принципі таксономії – класифікаційної системи яка дає можливість обробляти великі масиви показників з описанням взаємозв'язків між ними відповідно (рис. 4.20).

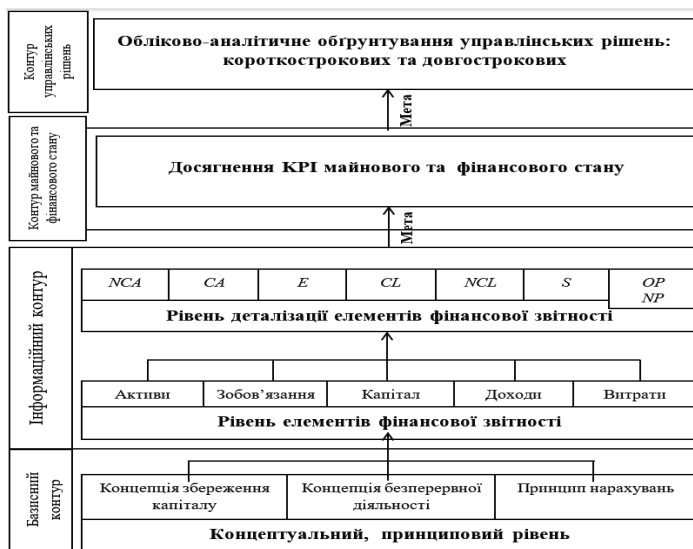


Рис. 4.20 – Рівневий контур обліково-аналітичного забезпечення управління у форматі фінансової звітності iXBRL (NCA – необоротні активи; CA – оборотні активи; E – власний капітал; CL – короткострокові зобов'язання; NCL – довгострокові зобов'язання; S – продаж; OP – операційний прибуток; NP – чистий прибуток, КРІ – ключові показники ефективності).

Базисний контур включає концепції та принципи, які покладено в основу бухгалтерського обліку. Базовою концепцією (допущення) є концепція безперервної діяльності яка передбачає, що підприємство буде діяти і далі, управлінський персонал не має намірів його ліквідувати чи припинити діяльність. Це в свою чергу передбачає облік за історичною (фактичною) вартістю, якісна характеристика якої пов'язана з сумою грошей та їх еквівалентів, або справедливою вартістю компенсації, що надана на момент придбання активу [22,23,24].

Концепція збереження фізичного та фінансового капіталу означає те, що підприємство повинно працювати так, щоби капітал не зменшувався, а по можливості збільшувався. Аналітичним індикатором реалізації цієї концепції є:

- 1) відносно фізичного капіталу – коефіцієнт зносу, коефіцієнт придатності.
- 2) відносно фінансового капіталу – коефіцієнт фінансової незалежності (автономії), рекомендоване значення якого складає $\geq 0,5$.

Фінансові звіти, за винятком інформації про рух грошових коштів, підприємство складає за обліковим принципом нарахувань, який означає, що операції визнаються та відбиваються в системі бухгалтерського обліку за фактом їх звершення, незалежно від руху грошових коштів. Виходячи з цього завжди є розбіжність між чистим фінансовим результатом і чистим грошовим потоком, кожний з них є ключовим індикатором забезпечення функціонування бізнесу.

Фінансова безпека підприємства забезпечується на основі тезаврування прибутку протягом тривалого періоду. Це дає можливість збільшити розмір чистих активів (власного капіталу), що відповідає концепції збереження фінансового капіталу. при такому підході прибуток є залишковою величиною, яка отримана після підрахунку витрат в тому чисті і корегування збереження капіталу. Сума перевищення чистих активів у кінці звітного періоду визнається прибутком з відповідним відображенням у фінансовій звітності (рис. 4.21).

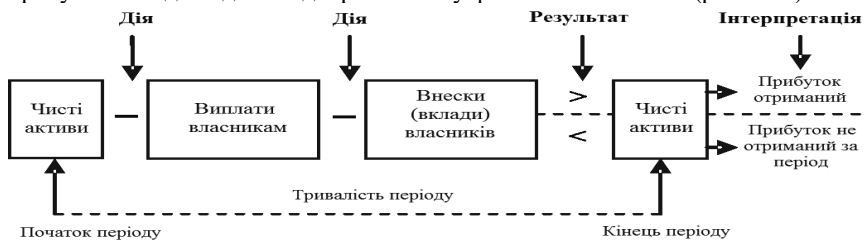


Рис. 4.21 – Критерії визнання прибутку за певний період відповідно до концепції збереження фінансового капіталу

Концептуальний рівень має велике інформаційне навантаження в обліково-аналітичному забезпеченні управління, що пов'язано з формуванням низки показників: доходи, витрати, фінансовий результат, активи, власний капітал, зобов'язання, грошові потоки, які представляють рівень елементів фінансової звітності.

В короткостроковому періоді в аналітиці на перше місце виходить платоспроможність, як необхідна вимога реалізації безперервності діяльності,

а це показує значущість грошових потоків як кровоносної системи забезпечення функціонування бізнесу. Грошові потоки, на відміну від фінансових результатів, розраховуються на основі касового методу, тому дуже важливо збалансованість чистого прибутку і чистого грошового потоку. Це означає що отриманий прибуток підтверджено грошима.

Тому одним з важливішим КРІ фінансового стану є аналітичний індикатор – коефіцієнт монетизації прибутку. Сутнісні характеристики процесу монетизації базуються на понятті монетарні статті, передбачені МСФЗ та П(С)БО 21 «Вплив зміни валютних курсів». Відмінною рисою монетарних статей є їх грошове утримання (наявність, очікуване отримання або сплата) у фіксованій, або визначеній сумі. Чим вище ступінь монетизації доходу і, відповідно, прибутку, тим менше відхилень між результатом і сальдо грошових потоків, тим реальніше можливість своєчасного і повного погашення зобов'язань підприємством і продовження його діяльності.

Коефіцієнт монетизації можна розглядати як індикатор довіри до результатів ефективності бізнесу, що особливо важливо для всіх учасників ринкових відношень, особливо для фондового ринку в умовах цифровізації економіки, представлення фінансової звітності в форматі iXBRL.

Нажаль в діючих методиках фінансового та економічного аналізу, затверджених органами виконавчої влади, цей коефіцієнт не використовується. Введення коефіцієнта монетизації прибутку в діючу практику посилить об'єктивність результатів аналізу та обґрунтування управлінських рішень, орієнтованих на максимізацію ринкової вартості, прозорості формування ринкової капіталізації, що вкрай необхідно стабільного розвитку фондового ринку України.

Алгоритм формування та розрахунку коефіцієнту монетизації прибутку наведено у рисунку 3.

Логічно виникає питання значення коефіцієнта монетизації прибутку як одного з важливіших КРІ. Для цього необхідно розглянути короткостроковий та довгостроковий періоди. Теоретично і практично розбіжність між чистим грошовим потоком (касовий метод) чистий фінансовий результат (метод нарахувань) завжди є і особливо в короткостроковому періоді діапазон цього буде максимальним: «чим коротше розглянутий період, тим сильніше можуть відрізнятись ... сальдо платежів і балансовий результат» [26, с. 75]. У довгостроковому періоді (10 років) ці відхилення повинні бути менш помітні: «Якщо при цьому виявиться значна розбіжність, тоді величину прибутку ... слід вважати недостовірною» [27, с. 276].

Коефіцієнт монетизації у довгостроковому періоді (алгебраїчна сума чисельника та знаменника) його середня величина повинна наближатися до 1. Це буде означати, що прибуток збалансований з чистим грошовим потоком, тобто прибуток підтверджено грошовими коштами. При цьому прибуток слід розглядати не тільки як один з основних показників ефективності бізнесу, но і як найважливіше джерело власних коштів, капіталізація якого призводить до якісного збільшення власного капіталу, що цілком відповідає вимогам концепції збереження фінансового капіталу.

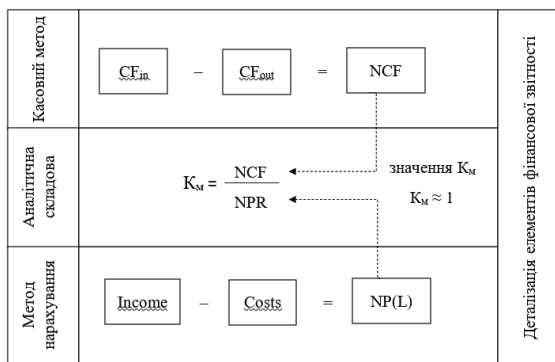


Рис. 4.22 – Алгоритм формування та розрахунку коефіцієнта монетизації прибутку у форматі фінансової звітності iXBRL (де, CF_{in} – вхідний грошовий потік; CF_{out} – вихідний грошовий потік; NCF – чистий грошовий потік; K_M – коефіцієнт монетизації; $NP(L)$ – чистий прибуток (збиток))

Слід мати на увазі, що $K_M = 1$ не завжди означає ефективність діяльності і можливість відповідного фінансування витрат бізнесу. Проф. Ковальов В.В. підкреслює «аналіз це не таблиця множення ... неможливо дати уніфіковане опис аналітичних процедур, яке годилося б на всі випадки життя ... аналітична робота вельми імпровізаційна» [28, с. 35].

Результативність, достовірність висновків аналітика передбачає обов'язкове знання системи бухгалтерського обліку, методології формування статей фінансової звітності. Ця теза проходить «червоною лінією» в роботі відомого американського фінансового аналітика Бернстайна Л.А. «основою в роботі аналітика є здатність реконструювати господарську діяльність, яка в агрегованій формі представлена у фінансовій звітності. Цю здатність можна інакше представити як вміння повторити роботу бухгалтера, тільки в зворотному порядку» [29, с. 29].

Виходячи з формули коефіцієнту монетизації та особливостей формування його чисельника та знаменника видно, що результативність може бути наступною (полярність знаків):

- 1) +/- чистий грошовий потік позитивний, чистий збиток;
- 2) -/+ чистий грошовий потік від'ємний, чистий прибуток;
- 3) -/- чистий грошовий потік від'ємний, чистий збиток;
- 4) +/+ чистий грошовий потік позитивний, чистий прибуток.

Розглянемо всі чотири вказані комбінації полярності знаків.

Цільовий орієнтир значення чистого грошового потоку знак «+» в цілому по підприємству, в тому числі по операційній діяльності. Позитивне значення чистого грошового потоку по підприємству є слідством перевищення надходження грошових коштів над їх вибуттям, є підтвердженням його платоспроможності та призводить до збільшення залишку грошових коштів на кінець періоду (року), що в свою чергу забезпечує платоспроможність на майбутні періоди.

Від'ємне значення чистого грошового потоку по підприємству в динаміці

є підґрунтям до припинення діяльності, до банкрутства. Таким чином, не виконується базова вимога МСФЗ – забезпечення безперервності діяльності.

Відносно прибутку, то цілком очевидно, що значення для розрахунку коефіцієнту монетизації має тільки знак «+», як слідство перевищення доходів над витратами і є прибутком, зворотнє «-», це вже збиток, що не відповідає вимогам стандартів бухгалтерського обліку та фінансової звітності.

Виходячи з цього, функціональне призначення коефіцієнту монетизації може бути виконано тільки коли чистий грошовий потік і фінансовий результат мають знак «+», тобто буде мати вигляд ++ (варіант 4), та кінцевий результат має позитивне значення.

При його розрахунку слід мати на увазі, виходячи з правил математики, що позитивний результат може бути коли і чистий грошовий потік і фінансовий результат має від'ємне значення (варіант 3). Цей випадок не відповідає вимогам стандартів бухгалтерського обліку та фінансової звітності.

Рівень деталізації елементів фінансової звітності передбачає класифікацію активів, в залежності від терміну їх використання та ліквідності, на оборотні та оборотні. Горизонт обліково-аналітичного обґрунтування управлінських рішень впливає на значення кожного з них. В короткостроковому періоді увага більше приділяється поточним активам, як потенційно можливого надходження грошових коштів. В довгостроковому періоді, при значимості оборотних активів для реалізації тактичних цілей, більше уваги приділяється необоротним активам.

Класифікація активів на необоротні та оборотні та зобов'язань на довгострокові та короткострокові дає можливість в аналітичному плані використовувати показник робочий капітал (working capital), порядок розрахунку якого було регламентовано раніше діючим Міжнародним стандартом бухгалтерського обліку 13 «Подання поточних активів і поточних зобов'язань» "Подання поточних активів і поточних зобов'язань», що раніше діяв: «перевищення поточних активів над поточними зобов'язаннями часто називають «чистими поточними активами» або «робочим капіталом» [30, с. 218].

Показник «чисті поточні активи» широко використовується при вертикальній формі балансу, у вигляді формату «чистих активів». При цьому чисті активи (net assets) завжди повинні бути рівні власним (акціонерному) капіталу.

$$WC = CA - CL, \quad (4.2)$$

де WC – робочий капітал;

CA – поточні активи;

CL – поточні зобов'язання.

В обґрунтуванні управлінських рішень робочий капітал має велике значення, особливо в короткостроковому періоді, як свідчення його потенційної платоспроможності. Це пов'язано з тим, що поточні активи це потенційно можливе надходження грошових коштів протягом одного року, тобто це вхідний грошовий потік (CFin). Поточні зобов'язання це потенційно можливе вибуття грошових коштів, тобто це вихідний грошовий потік (CFout). Таким чином, робочий капітал є чистий грошовий потік в межах 1 року (операційного циклу).

Цілком зрозуміло, що його цільове значення для забезпечення безперервної діяльності > 0 . В даному випадку цей результат є свідчить про потенційну платоспроможність, можливості продовжувати подальший бізнес. Від'ємне значення робочого капіталу свідчить про потенційну неплатоспроможність і необхідності терміново прийняття рішення по виправленню ситуації. Основний фактор який впливає на збільшення робочого капіталу є отримання прибутку, який призводить до збільшення власного капіталу і відповідно до зменшення зобов'язань.

Робочий і власний капітал безпосередньо взаємопов'язані: при систематичних збитках робочий капітал починає зменшуватися і має негативну величину, що викликає необхідність переходу до фінансування частини довгострокових активів за рахунок поточних пасивів. З іншого боку, непокриті збитки знижують загальну величину власного капіталу.

Максимізація ринкової вартості бізнесу є стратегічною метою управління та передбачає збільшення власного капіталу на основі його капіталізації, та як слідство з цього - зростання робочого капіталу. В теорії та практиці оціночної діяльності ця залежність враховується. Методики дохідного та порівняльного підходів передбачають коригування величини вартості підприємства у разі нестачі або надлишку робочого капіталу. Недолік зменшує попередню величину вартості, а надлишок – збільшує. Діюча в Україні методика скоригованої балансової вартості (в рамках витратного підходу) визначає чисту вартість цілісного майнового комплексу величиною чистих активів, тобто власним капіталом і доходами майбутніх періодів [31].

Таким чином, робочий капітал має важливе значення для оцінки платоспроможності підприємства, а в стратегічному плані він є складовим елементом формування ринкової вартості підприємства.

Відсутність єдиного підходу до методики його визначення та використання в аналітичній роботі веде до необхідності уніфікації розрахунку робочого капіталу і ряду інших показників, які пов'язані з аналізом діяльності підприємств які становлять суспільний інтерес і які повинні подавати свою фінансову звітність через «єдине вікно» всім регуляторам в уніфікованому електронному форматі iXBRL, відповідно до Таксономії UA XBRL МСФЗ.

Відносно до джерел фінансування рівень деталізації елементів фінансової звітності дає можливість виокремити власний капітал, короткострокові та довгострокові зобов'язання. Функціональне можливості кожного з цих враховуються у відповідності до часового інтервалу. Короткострокові зобов'язання розглядаються як потенційне вибуття грошових коштів протягом одного року і враховуються при розрахунку робочого капіталу. Збереження власного капіталу є необхідною умовою фінансової незалежності і перспективної платоспроможності. Власний капітал разом із довгостроковими кредитами формує капітал тривалого використання.

При визначенні джерел фінансових ресурсів, їх формуванні та розподілі обов'язково дотримуватися наступного правила: довгострокові кредити мають цільове призначення – покриття необоротних активів. Власний капітал покриває решту необоротних активів. Оборотні активи покриваються за рахунок решти власного капіталу і усієї величини поточних зобов'язань. Це

відповідає агресивної та компромісної моделі управління оборотними активами підприємства.

При таких фінансових розрахунках слід враховувати рекомендоване значення розподілу джерел фінансування, яке знайшло відображення у коефіцієнті забезпеченості власними оборотними коштами (Кза).

$$K_{за} = \frac{НВОК}{СА} > 0,1; \quad (4.3)$$

де НВОК – наявність власних оборотних коштів;
СА – оборотні активи.

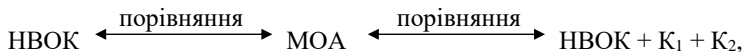
Інтерпретація цього коефіцієнта наступна: більше 10% оборотних активів повинно бути покрито за рахунок власних коштів, що відповідає нормальному типу фінансової стійкості. При збільшенні цього коефіцієнту має місце перехід від агресивної до компромісної моделі управління оборотними активами.

Показник наявності власних оборотних достатньо довго використовується в діючій практиці ще з часів командно-адміністративної економіки. Збереження власних оборотних коштів було завжди важливим індикатором стабільного фінансового стану. Основна причина його зменшення фактичної величини це наявність систематичних непокритих збитків, які зменшують розмір власного капіталу, що вступає в протиріччя з концепцією збереження фінансового капіталу, а далі при відсутності достатності власних джерел не дає можливість своєчасного оновлення основних засобів, тем самим не виконується друга складова цієї концепції – збереження фізичного капіталу.

Все це є реальною загрозою подальшого функціонування бізнесу, тобто не виконується концепція безперервності діяльності. Для діагностики цього стану доцільно використовувати цілу низку абсолютних і відносних показників в динаміці, використовуючи відповідні аналітичні процедури: горизонтальний, вертикальний і трендовий аналіз, що передбачено Міжнародним стандартом аудиту 520 «Аналітичні процедури», методиками фінансового і економічного аналізу [23].

При цьому в аудиті «аналітичні процедури» передбачають оцінку фінансової інформації за допомогою аналізу взаємозв'язків між фінансовими та нефінансовими даними, виявлення відхилень, співвідношень, які в свою чергу є результатом проведення аналізу.

Обліково-аналітичне значення показника наявності власних оборотних коштів пов'язано з використанням його при визначенні типу фінансової стійкості. Загально прийнято ідентифікувати 4 типу фінансової стійкості: ідеальна, нормальна, нестійкий фінансовий стан, кризовий фінансовий стан. Алгоритм такої ідентифікації умовно можна представити наступним чином:



де НВОК – наявність власних оборотних коштів;

МОА – матеріальні оборотні активи;

K1 – комерційна кредиторська заборгованість;

K2 – короткострокові кредити банку для покриття матеріальних оборотних активів.

Ідея цього визначення полягає у зіставленні наявності власних оборотних коштів із матеріальними оборотними активами (запаси та витрати), і саме нормальний тип фінансової стійкості спостерігається, коли всі запаси та витрати покриваються завдяки наявності власних оборотних коштів:

$$\text{НВОК} > \text{МОА} \quad (4.4)$$

Інтерпретація цього така: для забезпечення безперервності діяльності всі матеріальні оборотні активи повинні бути покриті (профінансовані) за рахунок власного капіталу.

Щодо власного капіталу ця мобільна частина є також значимою. Аналітичним індикатором цієї вимоги є коефіцієнт маневреності (K_m).

$$K_m = \frac{\text{НВОК}}{E} > 0,2-0,25; \quad (4.5)$$

де E – власний капітал.

Інтерпретація цього коефіцієнта наступна: 20–25 % власного капіталу повинно знаходитися у мобільній формі. Саме для визначення цієї мобільної форми і для наступного покриття оборотних активів в обліково-аналітичній практиці широко використовується показник наявності власних оборотних коштів, як різниця між капіталом тривалого використання (власний капітал + довгострокові кредити та позики) і необоротними активами.

Позитивне значення показника наявності власних оборотних коштів є нормальною вимогою для бізнесу, свідчить про розмір власних коштів які будуть використано для фінансування оборотних активів. Негативне значення свідчить про розмір поточних зобов'язань, який буде використано для фінансування необоротних активів.

Інтерпретація позитивного та від'ємного значення повинна бути використано при довгостроковому плануванні розподілу джерел фінансування. Цілком очевидно, приємним є варіант, коли НВОК має позитивне значення.

Питання методики аналізу фінансової стійкості та визначення типу фінансової стійкості знайшли відображення в роботах вітчизняних та зарубіжних авторів: Бернстайна Л. А., Калабухової С. В., Ковальова В. В., МакКензі Венді, Мниха Е. В., Чумаченко М. Г., Шеремета А. Д., Хелфєрта Є. та інших.

Поряд з цим не достатньо вирішено питання коефіцієнтного аналізу фінансової стійкості, термінології та рекомендованих індикаторів. Значущість цього питання посилюється в умовах представлення інформації відповідно до Міжнародних стандартів розкриття інформації, встановлених Міжнародною комісією з цінних паперів (IOSCO): достатності масиву інформації на мікро і макрорівнях для якісного аналізу акціонерних товариств. [32, с. 67].

Суттєвим недоліком сучасного коефіцієнтного аналізу фінансової стійкості є:

1. Перевантаження системи аналітичних коефіцієнтів, що призводить до певного дублювання, нагромадження і відповідно зниження їх функціонального призначення;
2. Відсутність єдиної термінології у назві цих коефіцієнтів;

3. Відсутність єдиного алгоритму розрахунку однакових коефіцієнтів;
4. Відсутність рекомендованих їх значень, особливо у галузевому розрізі.

Всі ці недоліки негативно впливають на дієвість аналітичної роботи, обґрунтованість управлінських рішень, особливо у критичних за ознаками ситуаціях.

Для дослідження аналітичних індикаторів фінансової стійкості в рамках коефіцієнтного їх аналізу, доцільно розглянути залежність між ними. З цією метою введемо умовні позначення: x – власний капітал, y – зобов'язання (короткострокові та довгострокові), z – валюта балансу.

Балансове рівняння буде мати такий вигляд: $x + y = z$. Відношення власного капіталу до валюти балансу $k_1 = \frac{x}{z}$ (коефіцієнт фінансової незалежності, автономії, концентрації власного капіталу), відношення зобов'язань до валюти балансу $k_2 = \frac{y}{z}$ (коефіцієнт боргу), відношення власного капіталу до зобов'язань $k_3 = \frac{x}{y}$, співвідношення зобов'язань і власного капіталу $k_4 = \frac{y}{x}$, відношення валюти балансу до власного капіталу $k_5 = \frac{z}{x}$ (коефіцієнт фінансової залежності).

Отже, між названими вище коефіцієнтами можна зробити наступний зв'язок:

$$\left\{ \begin{array}{l} x + y = z; \quad y = z - x; \quad x = z - y \\ \frac{x}{z} + \frac{y}{z} = 1; \quad k_1 + k_2 = 1 \\ \frac{x}{z} = 1 - \frac{y}{z}; \quad k_1 = 1 - k_2 \\ \frac{y}{z} = 1 - \frac{x}{z}; \quad k_2 = 1 - k_1 \\ \frac{x}{y} = \frac{x}{z - x}; \quad \frac{x}{y} = \frac{\frac{x}{z}}{1 - \frac{x}{z}}; \quad k_3 = \frac{k_1}{1 - k_1} = \frac{1 - k_2}{k_2}, \\ \frac{y}{x} = \frac{y}{z - y}; \quad \frac{y}{x} = \frac{\frac{y}{z}}{1 - \frac{y}{z}}; \quad k_4 = \frac{k_2}{1 - k_2} = \frac{1 - k_1}{k_1} \\ \frac{z}{x} = \frac{z}{z - y}; \quad \frac{z}{x} = \frac{\frac{z}{z}}{1 - \frac{y}{z}}; \quad k_5 = \frac{1}{1 - k_2} = \frac{1}{k_1} \\ x \in [0; +\infty), \quad y \in [0; +\infty), \quad k_1 \in [0; 1], \quad k_2 \in [0; 1] \end{array} \right.$$

Розглянемо такі функції:

$$k_3 = f(k_1), \quad k_4 = f(k_1), \quad k_5 = f(k_1).$$

Функції $k_4(k_1)$ і $k_5(k_1)$ є убутними, тобто у разі збільшення аргументу значення функції зменшується.

Функція $k_3(k_1)$ є зростаючою, прагне до 1.

Побудуємо графіки функцій $k_3(k_1)$, $k_4(k_1)$, $k_5(k_1)$ для всіх $k_3, k_4, k_5 \geq 0$, $k_1 \in [0; 1]$.

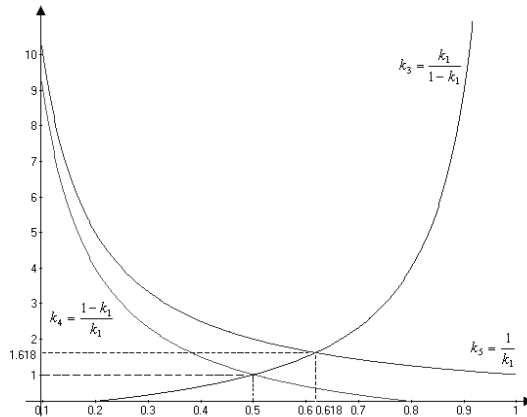


Рис. 4.23 – Графіки функцій $k_3(k_1)$, $k_4(k_1)$, $k_5(k_1)$

Графіки функцій $k_3(k_1)$ та $k_4(k_1)$ перетинаються в точці $(0,5; 1)$. Це означає, що при $k_1 = 0,5$ k_3 та k_4 будуть завжди дорівнювати 1. Графіки функцій $k_3(k_1)$ та $k_5(k_1)$ перетинаються в точці $(0,618; 1,618)$.

Отже, між представленими коефіцієнтами $(k_1, k_2, k_3, k_4, k_5)$ існує точна функціональна залежність. Знаючи k_1 , вже відомі k_2, k_3, k_4, k_5 чи при k_2 відомі k_1, k_3, k_4, k_5 .

Це наочно видно з таблиці 4.5, в якій наведено варіанти розрахунку залежності п'яти коефіцієнтів фінансової стійкості (структури капіталу). Так, наприклад, при 10 % частці власного капіталу у валюті балансу, позикові і залучені джерела відповідно становитимуть 90 %, на 1 грн. позикових і залучених коштів вкладених у майно підприємства буде припадати 0,11 (1) грн. власних коштів, а на 1 грн. власних коштів – припадає 9 грн. позикових і залучених коштів, на 1 грн. власних коштів припадає 10 грн. валюти балансу.

Варіант 10 є більшою мірою гіпотетичним, оскільки він передбачає відсутність поточних зобов'язань, що є нереальним для господарюючого суб'єкта [33, с. 17].

У сучасній теорії та практиці неоднозначно відображається залежність показників ліквідності, платоспроможності, з одного боку, і фінансової стійкості, з іншого боку, а також їх значимість в оцінці фінансового стану.

Критичний аналіз діючих методик оцінки фінансового стану показує, що, в першу чергу, перевага віддається аналізу джерел формування: співвідношення власного капіталу та валюти балансу, співвідношення власного капіталу і зобов'язань [34].

Таблиця 4.3 – Варіанти розрахунку залежності між коефіцієнтами фінансової стійкості (структури капіталу)

№	Варіанти (грош. од.)	$k_1 = \frac{x}{z}$	$k_2 = \frac{y}{z}$	$k_3 = \frac{x}{y}$	$k_4 = \frac{y}{x}$	$k_5 = \frac{z}{x}$
		3	4	5	6	7
1	x -10, y -90, z-100	$\frac{10}{100} = 0,1$	$\frac{90}{100} = 0,9$	$\frac{10}{90} = 0,11111$	$\frac{90}{10} = 9$	$\frac{100}{10} = 10$
2	x -20, y -80, z-100	$\frac{20}{100} = 0,2$	$\frac{80}{100} = 0,8$	$\frac{20}{80} = 0,25$	$\frac{80}{20} = 4$	$\frac{100}{20} = 5$
3	x -30, y -70, z-100	$\frac{30}{100} = 0,3$	$\frac{70}{100} = 0,7$	$\frac{30}{70} = 0,42857$	$\frac{70}{30} = 2,33333$	$\frac{100}{30} = 3,33333$
4	x -40, y -60, z-100	$\frac{40}{100} = 0,4$	$\frac{60}{100} = 0,6$	$\frac{40}{60} = 0,66666$	$\frac{60}{40} = 1,5$	$\frac{100}{40} = 2,5$
5	x -50, y -50, z-100	$\frac{50}{100} = 0,5$	$\frac{50}{100} = 0,5$	$\frac{50}{50} = 1$	$\frac{50}{50} = 1$	$\frac{100}{50} = 2$
6	x -60, y -40, z-100	$\frac{60}{100} = 0,6$	$\frac{40}{100} = 0,4$	$\frac{60}{40} = 1,5$	$\frac{40}{60} = 0,66666$	$\frac{100}{60} = 1,66666$
7	x -70, y -30, z-100	$\frac{70}{100} = 0,7$	$\frac{30}{100} = 0,3$	$\frac{70}{30} = 2,33333$	$\frac{30}{70} = 0,42857$	$\frac{100}{70} = 1,42857$
8	x -80, y -20, z-100	$\frac{80}{100} = 0,8$	$\frac{20}{100} = 0,2$	$\frac{80}{20} = 4$	$\frac{20}{80} = 0,25$	$\frac{100}{80} = 1,25$
9	x -90, y -10, z-100	$\frac{90}{100} = 0,9$	$\frac{10}{100} = 0,1$	$\frac{90}{10} = 9$	$\frac{10}{90} = 0,11111$	$\frac{100}{90} = 1,11111$
10	x -100, y -0, z-100	$\frac{100}{100} = 1$	$\frac{0}{100} = 0$	$\frac{100}{0} = 0$	$\frac{0}{100} = 0$	$\frac{100}{100} = 1$
11	x -0, y -100, z-100	$\frac{0}{100} = 0$	$\frac{100}{100} = 1$	$\frac{0}{100} = 0$	$\frac{100}{0} = 0$	$\frac{100}{0} = 0$

Виходячи з встановленої функціональної залежності коефіцієнтів фінансової стійкості немає сенсу всі їх використовувати одночасно, особливо при встановленні рекомендованих значень. На нашу думку коефіцієнт співвідношення власного капіталу до валюти балансу (автономії, фінансової незалежності) наочно є індикатором забезпечення реалізації концепції збереження фінансового капіталу. Його можна доповнити коефіцієнтом боргу, як відношення зобов'язань до валюти балансу, який у фінансовому менеджменті зарубіжних країнах широко використовується і показує гранично допустимий розмір боргу в валюті балансу.

Логічний зв'язок цих двох коефіцієнтів наступний:

$$K_{\text{авт}} + K_{\text{борг}} = 1 \quad (4.6)$$

де $K_{\text{авт}}$ – коефіцієнт автономії, фінансової незалежності;

$K_{\text{борг}}$ – коефіцієнт боргу.

Обліково-аналітичне забезпечення у довгостроковому періоді на основі фінансової та нефінансової інформації дає відповідь на низку питань, пов'язаних із доцільністю прийняття рішень стратегічного характеру. Обов'язковою вимогою цього процесу є дотримання таких вимог:

- 1) збалансованість економічних ресурсів та джерел їх формування;
- 2) ефективність діяльності на основі методу нарахувань і касового методу;
- 3) платоспроможність і фінансова стійкість підприємства у перспективі.

Розгляд дотримання вимог збалансованості ресурсів і джерел показує, що можливі 3 варіанти такого сценарію, коли активи більше, менше чи дорівнюють пасивам (табл. 4.4).

Таблиця 4.4 – Шляхи реалізації результату прогнозного звіту про фінансовий стан

Результат	Рішення (висновки)	Шляхи реалізації
Активи > Пасиви	Потрібне додаткове фінансування	1. Збільшення власного капіталу. 2. Збільшення довгострокових та короткострокових зобов'язань
Активи < Пасиви	Необхідно збільшити активну частину	Збільшення окремих статей активу, насамперед поточних активів, зокрема і грошових коштів
Активи = Пасиви	Досягнуто баланс ресурсів та джерел їх фінансування	Відповідно до фінансового плану

У першому випадку потрібне додаткове фінансування, яке можна здійснити за рахунок збільшення власного капіталу, збільшення довгострокових та короткострокових зобов'язань. Варіант, коли джерела фінансування перевищують економічні ресурси передбачає збільшення окремих статей активу, в першу чергу оборотних активів, в тому числі абсолютно ліквідних – грошових коштів та їх еквівалентів. Варіант рівняння активів і пасивів у прогнозованому звіті про фінансовий стан означає збалансованість ресурсів підприємства з джерелами їх фінансування.

Ви рішення питання про додаткове фінансування шляхом збільшення власного капіталу відповідає концепції збереження фінансового капіталу, що в свою чергу можливе за рахунок додаткових внесків (балансова стаття «додатковий капітал») та за рахунок чистого прибутку (балансові статті «резервний капітал», «нерозподілений прибуток»). Безумовно, додаткові внески не є вирішенням цього питання на постійній основі. Ставка робиться на збільшення власного капіталу за рахунок чистого прибутку, який з одного боку є результативним показником і свідчить про ефективність діяльності, а з другого, є джерелом його збільшення, можливої капіталізації прибутку і відповідно фінансування витрат [35, с. 28].

Таким чином, важливим є не тільки отримання чистого прибутку (перша умова), но і його використання (друга умова) для її капіталізації. Нажаль в Україні в «консолідованій» фінансовій звітності питома вага власного капіталу не відповідає загально прийнятим рекомендаціям на рівні суб'єктів господарювання: $\geq 0,5$. Тобто 50% і більше активів підприємства повинні бути профінансовані за рахунок власного капіталу, у цьому випадку ризик кредиторів суттєво зменшується, більш сприятлива ситуація для функціонування бізнесу (табл. 4.5).

Таблиця 4.5 – Динаміка питомої ваги власного капіталу у валюті балансу суб'єктів підприємницької діяльності в Україні, у % [9]

Роки	Всі підприємства	серед яких:		
		великі	середні	малі
2015	28,3	43,4	15,9	18,0
2016	24,5	42,3	14,5	7,2
2017	24,7	41,1	15,6	10,2
2018	24,9	41,9	14,6	13,4
2019	26,9	39,5	18,7	19,2

Таким чином, «консолідована» питома вага власного капіталу суб'єктів підприємницької діяльності в Україні у валюті балансу коливається в діапазоні 24,5% - 28,3%, що є недостатньою для забезпечення безперервності діяльності. В розрізі великих, середніх і малих підприємств є дві протилежні тенденції: по великим підприємствах питома вага власного капіталу зменшується, по середнім та малим підприємствам – збільшується.

Незважаючи на результативну ознаку питомої ваги власного капіталу в фінансуванні сукупних активів ($\geq 0,5$), це не є ще підставою робити остаточні висновки про фінансовий стан (добрий чи поганий), аналітику необхідно провести структурний аналіз власного капіталу, який реалізується при використанні обов'язкової аналітичної процедури – вертикальному аналізі (табл. 4.6).

Структурний аналіз свідчить про збільшення непокритого збитку у складі власного капіталу, питома вага збитків складає 60%. Це є слідством неефективної роботи підприємств, складає загрозу подальшої їх роботи, акцентує увагу на посиленні аналітичної роботи на рівні суб'єктів підприємницької діяльності, в тому числі з використанням сучасних інформаційних технологій.

Таблиця 4.6 – Вертикальний аналіз власного капіталу промислових підприємств України [9]

Показники	1.01.2016 р.		1.01.2017 р.		1.01.2018 р.	
	млн грн	в, %	млн грн	в, %	млн грн	в, %
Власний капітал – усього, в тому числі:	522 353,3	100,0	489 766,0	100,0	549 427,2	100,0
зарєстрований капітал	411 801,8	78,8	428 630,6	87,5	457 585,1	83,8
додатковий капітал	398 334,9	76,3	393 381,1	80,3	428 317,1	78,0
резервний капітал	17 853,5	3,4	17 436,9	3,6	18 107,4	3,3
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	(281 945,4)	(54,0)	(325 208,3)	(66,4)	(326 807,6)	(59,5)
Неоплачений та вилучений капітал	(23 691,5)	(4,5)	(24 474,3)	(5,0)	(27 774,8)	(5,6)

Цифрова економіка передбачає максимальну автоматизацію бізнес-процесів, їх аналіз на рівень діджиталізації, що дає можливість визначити реальну необхідність підприємства щодо налаштування конкретних процесів на використання електронного формату. Важливу роль в прийнятті цих рішень має ціла низка факторів:

1. Значущість конкретних бізнес-процесів в формуванні кінцевих результатів, додаткової вартості, ринкової капіталізації;

2. Витрати, що пов'язані з переходом на використання електронного формату;

3. Результативність такого переходу, а саме можливість прийняття управлінських рішень на основі цифровізації бізнес процесів.

Потужною інформаційною базою для аналізу бізнес-процесів є дані управлінського обліку і цей напрям в сучасних умовах переходу на цифрові технології є недостатньо дослідженим, відповідно – перспективним. Причинами цього є недостатня увага, що приділяється системі управлінського обліку, особливо на середніх і невеликих підприємствах, що пов'язано з відносно недавньої історією його використання у вітчизняній теорії і практиці, неможливості його стандартизації (як даних фінансового обліку), наявності комерційної таємниці.

Про недостатність аналітичної роботи, повноти використання аналітичного інструментарію на рівні суб'єктів підприємницької діяльності, обґрунтованості управлінських рішень свідчить той факт, що третина підприємств в Україні щорічно є збитковими, що становить загрозу економічній безпеці держави. Особливо ситуація загострилась у 2020 р. (табл. 4.7).

Промислові підприємства отримали збиток до оподаткування 44856,9 млн. грн., тобто на 1 грн. прибуткових підприємств приходилось 1,38 грн. збитку збиткових підприємств. Відносно чистого збитку цей коефіцієнт збільшився і склав 1,55. Крім того негативний вплив має і система оподаткування прибутку: якщо в цілому по Україні був прибуток до оподаткування 93318,0 млн. грн., то після оподаткування був вже чистий збиток 89824,6 млн. грн. 89824,6. Аналогічна ситуація і по промисловості: сальдо фінансового результату (збиток) збільшився 10008,6 млн. грн., або на 22,3%.

Таблиця 4.7 – Фінансові результати підприємств України в 2020 р. (9 місяців) [9]

Показники	Сальдо, млн грн	Прибуткові підприємства		Збиткові підприємства	
		в, %	млн грн	в, %	млн грн
Фінансовий результат до оподаткування	93318,0	65,2	411809,9	34,8	318491,9
в тому числі:					
промисловість	(44856,9)	63,1	119698,8	36,9	164555,7
Чистий прибуток (збиток)	(89824,6)	64,5	209117,4	35,5	298942,0
в тому числі:					
промисловість	(54865,5)	62,7	99651,6	37,3	154517,1

Аналіз цієї статистичної інформації дає можливість зробити висновок про неефективність діяльності підприємств, про що свідчать збитки, неефективність системи оподаткування, про що свідчить суттєве збільшення

чистого збитку в порівнянні з фінансовим результатом до оподаткування. Має місце сплата податку збитковими підприємствами, а це призводить до вилучення власних оборотних коштів з обігу, тем самим посилює загрозу можливого банкрутства.

Ця, нажаль негативна ситуація, актуалізує необхідність організації і проведення аналітичної роботи, в першу чергу на первинній ланці - підприємствах на основі сучасних цифрових технологій використовуючи дані управлінського обліку.

Система управлінського обліку, як складова системи бухгалтерського обліку, орієнтована на внутрішніх користувачів, з урахуванням конкретних потреб менеджменту підприємства. Ведення цього обліку зараз не викликає ні у кого сумніву в його правомірності використання і законодавчо визначено як «система збору, обробки та підготовки інформації про діяльність підприємства для внутрішніх користувачів у процесі управління підприємством» [36].

Історія становлення управлінського обліку в Україні пов'язана з дискусією на сторінках журналу «Бухгалтерський облік і аудит» на початку 2000-х років. Наприклад, проф. Бородкін О. С. доцільність введення управлінського обліку повністю заперечував, вважаючи, що він ототожнюється з управлінням виробничих систем [37, с. 46].

Аналогічна думка серед обліковців була і в інших країнах СНГ. На думку проф. Соколова Я. В. виділення управлінського обліку призводить до того, що «руйнується єдина система бухгалтерського обліку, з неї випадає центральний розділ: облік витрат і калькулювання собівартості» [38, с. 52]. На думку проф. Паля В. Ф. управлінський облік, це перш за все система внутрішнього оперативного управління, причому головним критерієм (тобто системоутворюючим) в даному випадку є не облік, а управління. Облік є інструментом і системним елементом управління [39, с. 57].

Академік НАН України Чумаченко М. Г. навпаки обґрунтовував наявність управлінського обліку, підкреслюючи при цьому, що він «приєднує» до себе деякі необлікові функції: узагальнення нормативів і планування витрат, аналіз собівартості продукції, облік нефінансових факторів і прийняття рішень [40, с. 45].

Проф. Голов С. Ф. вважає, що головною задачею управлінського обліку є передбачення наслідків майбутніх операцій. Ця думка була реалізована їм у виданому навчальному посібнику «Управлінський облік», який витримав багато видань, було запропоновано нове бачення цього курсу.

«Передбачення наслідків майбутніх операцій» і «приєднання до управлінського обліку ряду не облікових функцій» послужило підставою у період проведення широкої дискусії для доказу необхідності відмови від внутрішньовиробничого аналізу, тобто економічного аналізу на рівні первинної ланки як самостійної області діяльності.

Послаблення аналітичної роботи на рівні суб'єктів підприємницької діяльності, недооцінка аналітичної складової в пошуку можливих резервів підвищення ефективності діяльності, негативна тенденція збільшення абсолютної та відносної величини збитковості в Україні, обумовило необхідність проведення міжнародної науково-практичної, методичної конференції

«Трансформація курсу «Економічний аналіз діяльності підприємства» на базі КНЕУ імені Вадима Гетьмана у 2002 р. Відкриваючи цю конференцію акад. НАН України Чумаченко М.Г. підкреслив, що «розширення кількості аналітичних завдань, які включаються до складу управлінського обліку (аналіз беззбитковості, аналіз інвестиційної діяльності, аналіз ціноутворення, аналіз рентабельності асортименту продукції) призводить до того, що «спостерігається зворотний процес – аналітичні завдання управлінського обліку входять складовими до курсу економічний аналіз» [41, с. 32].

Таким чином, діаметрально протилежні погляди обліковців на управлінський облік були обумовлені власним баченням авторів по його змісту, тобто, на першому місці був суб'єктивний підхід у визначенні цього складного питання.

Доречно зробити посилання, що у зарубіжних країнах немає єдиного трактування поняття управлінський та виробничий (операційний) облік, а в Німеччині замість цього використовується поняття «контролінг». В цілому, найбільш поширеним є висловлювання англійського професора Коліна Друрі «управлінський облік – це надання керівникам організації інформації, на основі якої вони можуть обґрунтовано приймати рішення і підвищувати ефективність і продуктивність поточних операцій» [42, с. 4].

Одним з напрямків підвищення ефективності поточних операцій може бути організація управлінського аналізу, планування й внутрішнього аудиту на основі наскрізної інтеграції даних управлінського обліку. На достатньо обмеженому об'ємі інформації, шляхом проведення багатофакторного аналізу, досягається визначення ступеня впливу факторів на фінансовий результат, витрат на 1 грн. продукції, факторний аналіз рентабельності та інше. Крім аналітичної складової це можливість оперативного планування, бюджетування грошових потоків, посилення внутрішнього аудиту шляхом контролю за відхиленнями [32, с. 105].

Враховуючи, що найбільший вплив на формування загального фінансового результату (до оподаткування) на виробничих підприємствах займає операційний фінансовий результат, необхідний аналіз чинників, що викликали його зміну. З огляду на досить великий асортимент продукції, робіт, послуг на підприємстві такий аналіз доцільно вести в розрізі асортиментних груп, видів діяльності. З іншого боку, інфляційний характер вітчизняної економіки призводить до постійної зміни цін, тому такий аналіз доцільніше обмежувати місячної звітністю. При проведенні факторного аналізу валового і операційного фінансового результату за рік виникають складності у визначенні середньорічної ціни в розрізі видів продукції, робіт, послуг.

Факторний аналіз фінансового результату передбачає наявність певної інформаційної бази, яка формується на основі даних управлінського обліку: фізичний обсяг продукції, ціна і собівартість одиниці продукції, робіт, послуг.

Методика факторного аналізу валового і операційного фінансового результату аналогічна, відмінність становить показник собівартості одиниці продукції, робіт, послуг. Для валового фінансового результату це буде виробнича собівартість, а для операційного фінансового результату – повна

собівартість, тобто з урахуванням адміністративних витрат, витрат на збут, інших операційних доходів і витрат.

Необхідний масив інформації для такого аналізу подано у таблиці 4.8.

Для подальшого аналізу необхідно визначити:

1. Виручку від реалізації всієї продукції;
2. Собівартість всієї реалізованої продукції;
3. Скориговані дані: фізичного обсягу реалізації за звітний період за ціною і собівартістю базисного періоду.

Для зручності проведення аналізу доцільно ввести умовні позначення:

Q_0, Q_1 – фізичний обсяг продукції в базисному і звітному періодах;

Z_0, Z_1 – собівартість одиниці продукції в базисному і звітному періодах;

P_0, P_1 – ціна одиниці продукції в базисному і звітному періодах.

Таблиця 4.8 – Вихідні дані для факторного аналізу прибутку

Вид продукції	Базисний період			Звітний період		
	Обсяг продукції, т	Собівартість 1 т, грош. од.	Ціна 1 т, грош. од.	Обсяг продукції, т	Собівартість 1 т, грош. од.	Ціна 1 т, грош. од.
Борошно в/т	86 543,3	809	960	81 436,7	876	1 034
Борошно 1/т	15 464,6	740	880	19 930,4	802	926
Крупа манна	1 330,7	980	1 200	1 109,1	1 252	1 322
Вівіски	28 224,1	162	200	26 942,9	187	229
Мучка	3 170,3	162	208	3 504,6	187	232
Зерновідходи	1 314,8	115	120	1 422,2	134	144
Борошно «Особливе»	73,4	740	880	66,8	802	926
Зародок	0,7	2346	2 400	0,3	5 300	5 520

Провівши необхідні розрахунки, отримаємо:

$P_0 \times Q_0$; $P_1 \times Q_1$ – виручка від реалізації окремого виду продукції, відповідно у базисному і звітному періодах;

$\sum_{i=1}^n P_0 \times Q_0$; $\sum_{i=1}^n P_1 \times Q_1$ – виручка від реалізації всієї продукції, відповідно у базисному і звітному періодах;

$Z_0 \times Q_0$; $Z_1 \times Q_1$ – собівартість окремих видів продукції, відповідно у базисному і звітному періодах;

$\sum_{i=1}^n Z_0 \times Q_0$; $\sum_{i=1}^n Z_1 \times Q_1$ – собівартість усієї продукції, відповідно у базисному і звітному періодах;

$\sum_{i=1}^n P_0 \times Q_0 - \sum_{i=1}^n Z_0 \times Q_0$ – прибуток від реалізації продукції базисного періоду;

$\sum_{i=1}^n P_1 \times Q_1 - \sum_{i=1}^n Z_1 \times Q_1$ – прибуток від реалізації продукції звітного періоду.

Для проведення факторного аналізу прибутку необхідна також скоригована інформація:

$P_{0i} \times Q_{1i}$ – реалізація звітнього періоду в цінах базисного періоду кожного виду продукції;

$\sum_{i=1}^n P_{0i} \times Q_{1i}$ – реалізація звітнього періоду в цінах базисного періоду по всій продукції;

$Z_{0i} \times Q_{1i}$ – реалізація звітнього періоду за собівартістю базисного періоду кожного виду продукції;

$\sum_{i=1}^n Z_{0i} \times Q_{1i}$ – реалізація звітнього періоду за собівартістю базисного періоду по всій продукції;

$\sum_{i=1}^n P_{0i} \times Q_{1i} - \sum_{i=1}^n Z_{0i} \times Q_{1i}$ – прибуток від реалізації продукції звітнього періоду в цінах і собівартості базисного періоду;

$$J_q = \frac{\sum_{i=1}^n P_{0i} \times Q_{1i}}{\sum_{i=1}^n P_{0i} \times Q_{0i}} - \text{індекс фізичного обсягу продукції.}$$

Методика факторного аналізу фінансового результату дає можливість визначити ступінь впливу наступних основних факторів: зміна фізичного обсягу, зміна собівартості, цін і структурні зрушення.

Перш ніж приступити до аналізу, необхідно з'ясувати характер залежності між зазначеними факторами і фінансовим результатом. Для всіх них (крім собівартості) характерною є пряма залежність з фінансовим результатом. Сама процедура аналізу у формалізованому вигляді може бути представлена наступним чином [43, с. 199-202]:

1. Загальна зміна показника прибутку у звітньому періоді порівняно з базисним:

$$\left(\sum_{i=1}^n P_{1i} x Q_{1i} - \sum_{i=1}^n Z_{1i} x Q_{1i} \right) - \left(\sum_{i=1}^n P_{0i} x Q_{0i} - \sum_{i=1}^n Z_{0i} x Q_{0i} \right) \quad (4.7)$$

2. Вплив зміни фізичного обсягу продукції:

$$\left(\sum_{i=1}^n P_{0i} x Q_{0i} - \sum_{i=1}^n Z_{0i} x Q_{0i} \right) x (J_q - 1) \quad (4.8)$$

3. Вплив зміни до собівартості продукції:

$$\sum_{i=1}^n Z_{1i} x Q_{1i} - \sum_{i=1}^n Z_{0i} x Q_{1i} \quad (4.9)$$

4. Вплив зміни відпускних цін на продукцію:

$$\sum_{i=1}^n (P_{1i} - P_{0i}) x Q_{1i} \quad (4.10)$$

5. Вплив зміни структури продукції:

$$\left(\sum_{i=1}^n p_{1i} \cdot xq_{1i} - \sum_{i=1}^n z_{1i} \cdot xq_{1i}\right) - \left(\sum_{i=1}^n p_{oi} \cdot xq_{oi} - \sum_{i=1}^n z_{oi} \cdot xq_{oi}\right) - \left(\sum_{i=1}^n p_{oi} \cdot xq_{oi} - \sum_{i=1}^n z_{oi} \cdot xq_{oi}\right) \cdot x(J_q - 1) \quad (4.11)$$

Отримані підсумкові дані відобразимо в таблиці 4.9.

Таблиця 4.9 – Підсумкові дані для факторного аналізу прибутку (тис. грош. од.)

Показники	Базисний період	Скориговані дані	Звітний період
Виручка	104 815,4	103 396,6	111 378,6
Собівартість	88 054,3	86 863,9	94 650,8
Прибуток, (збиток)	16 761,1	16 532,7	16 727,8

Загальна зміна прибутку: - 33,3 тис. грош. од. (16727,8 - 16761,1).

Ступінь впливу факторів, за вказаними вище формулами розрахунку, на зміну прибутку складала:

1. фізичний обсяг - 234,7 тис. грош. од.;
2. зміна собівартості - 7786,9 тис. грош. од.;
3. зміна відпускних цін 7982 тис. грош. од.;
4. структурні зрушення - 6, 2 тис. грош. од.

Баланс відхилень: $(- 234,7) + (-7786,9) + 7982 + 6,2 = - 33,3$ (тис. грош. од.)

У конкурентній ринковій економіці, за інших рівних умов, перевага віддається продукції з більш низькою ціною. Широке застосування в маркетингових дослідженнях має показник співвідношення ціни і якості. Прагнення до одержання прибутку зумовлює постійний пошук резервів зниження собівартості, що може бути досягнуто тільки на основі систематичного аналізу факторів, які впливають на формування цього показника.

Собівартість є своєрідним «фокусом», де знаходить відображення ефективність використання всіх наявних у розпорядженні суб'єкта господарювання ресурсів.

Випередження темпів росту собівартості реалізованої продукції, операційних витрат у порівнянні із чистим виручкою від реалізації означає зростання витратності операційної діяльності, відповідно – зниження рентабельності.

В аналітичній практиці широко використовується показник витрат на 1 грн. продукції, який визначається як відношення собівартості продукції

$\left(\sum_{i=1}^n z_i \cdot q_i\right)$ до її вартості $\left(\sum_{i=1}^n p_i \cdot q_i\right)$.

$$Z_m = \frac{\sum_{i=1}^n z_i \cdot q_i}{\sum_{i=1}^n p_i \cdot q_i}, \quad (4.12)$$

де z_i – собівартість i -го виду продукції (робіт, послуг);

p_i – ціна i -го виду продукції (робіт, послуг);

q_i – фізичний обсяг продукції (робіт, послуг);

n – кількість видів продукції (робіт, послуг);

Z_m – витрати на 1 грошову одиницю продукції.

Перевагою цього показника є насамперед його порівнянність, що дає можливість аналізувати витрати підприємств за різні періоди не тільки в межах однієї галузі, а й різних галузей. Зовнішній користувач може його розрахувати на основі даних звіту про фінансові результати стосовно обсягу реалізованої продукції, визначаючи при цьому основні причини зміни фінансового результату.

Крім суто аналітичної практики, показник витрат на 1 грошову одиницю продукції використовується і у фінансовому плануванні, як один із варіантів аналітичного методу планування прибутку, який можна подати так:

$$P = Q * (1 - Z_m), \quad (4.13)$$

де Q – очікуваний обсяг продукції;

Z_m – витрати на 1 грошову одиницю продукції;

P – прибуток.

Значення показника витрат на 1 грошову одиницю є найважливішим індикатором ефективності бізнесу. Його абсолютне значення є підтвердженням цього і вказує на розмір прибутку, або збитку (валового, операційного) в розрахунку на 1 грош. одиницю вартості. Критично допустиме значення цього показника становить < 1 . Це наочно представлено в таблиці 4.10.

Таблиця 4.10 – Критичне значення показника витрати на 1 грош. одиницю при проведенні багатofакторного аналізу

Значення показника витрати на 1 грош. од.	Інтерпретація результату
< 1	Прибуток (валовий, операційний) є в розрахунку на 1 грош. од. вартості продукції
$= 1$	Фінансовий результат відсутній, тобто $= 0$
> 1	Збиток (валовий, операційний) є в розрахунку на 1 грош. од. вартості продукції

Зрозуміло, що тільки значення $Z_t < 1$ буде відповідати базовим концепціям МСФЗ: концепції безперервності, концепції збереження капіталу і є свого роду передумовою життєдіяльності бізнесу. Це ствердження має силу тільки при системному характері значення цього коефіцієнту.

Виходячи із значущості показника витрат на 1 грошову одиницю продукції у фінансовому плануванні та аналізі господарської діяльності, важливу роль грає його факторний аналіз.

Фактори, що впливають на зміну витрат на 1 грн. продукції, робіт, послуг можна об'єднати в такі групи:

1. Ціни на сировину і матеріали, рівень витрат трудових і матеріальних ресурсів;
2. Відпускні ціни на продукцію;
3. Структурні зрушення в складі продукції.

Використовуючи первинний масив інформації про фізичний обсяг, ціні і собівартості кожного виду продукції (робіт, послуг), можна визначити вплив цих факторів.

Вся необхідна інформація для такого аналізу представлена у таблиці 4.11.

Для розрахунку дані фізичного обсягу продукції звітного періоду розраховуються в цінах і за собівартістю базисного і звітного періодів.

Таблиця 4.11 – Підсумкові дані для факторного аналізу витрат на 1 грош. од. продукції

Показники	Базисний період	Фізичний обсяг продукції звітного періоду		Звітний період
		за цінами і собівартістю базисного періоду	за цінами базисного і собівартістю звітного періоду	
1. Собівартість продукції, тис. грош. од.	88 054,3	86863,9	94 650,8	94 650,8
2. Обсяг продукції у відпускних цінах, тис. грош. од.	10 4815,4	103 396,6	103 396,6	111 378,6
3. Витрати на 1 грош. од. продукції, грош. од.	0,8401	0,8401	0,9154	0,8498

Процедура аналізу у формалізованому вигляді може бути представлена так:

1. Загальна зміна показника витрат на 1 грн продукції, робіт, послуг у звітному, порівняно з базисним періодом:

$$\frac{\sum_{i=1}^n z_{1i} \times q_{1i}}{\sum_{i=1}^n p_{1i} \times q_{1i}} - \frac{\sum_{i=1}^n z_{oi} \times q_{oi}}{\sum_{i=1}^n p_{oi} \times q_{oi}} \quad (4.14)$$

2. Вплив зміни відпускних цін на продукцію:

$$\frac{\sum_{i=1}^n z_{1i} \times q_{1i}}{\sum_{i=1}^n p_{1i} \times q_{1i}} - \frac{\sum_{i=1}^n z_{oi} \times q_{oi}}{\sum_{i=1}^n p_{oi} \times q_{oi}} \quad (4.15)$$

3. Вплив зміни собівартості одиниці продукції:

$$\frac{\sum_{i=1}^n z_{1i} \times q_{1i}}{\sum_{i=1}^n p_{oi} \times q_{1i}} - \frac{\sum_{i=1}^n z_{oi} \times q_{oi}}{\sum_{i=1}^n p_{oi} \times q_{oi}} \quad (4.16)$$

4. Вплив зміни структури продукції:

$$\frac{\sum_{i=1}^n z_{oi} \times q_{1i}}{\sum_{i=1}^n p_{oi} \times q_{1i}} - \frac{\sum_{i=1}^n z_{oi} \times q_{oi}}{\sum_{i=1}^n p_{oi} \times q_{oi}} \quad (4.17)$$

Ступінь впливу факторів, за вказаними вище формулами розрахунку, на зміну показника витрат на 1 грош. од. продукції склав:

Загальна зміна показника витрат на 1 грн продукції склала 0,0097 або 0,97 копійки на 1 грош. од. продукції (0,8498 – 0,8401), у тому числі:

1. Через зміну відпускних цін на продукцію: –0,0656 (0,8498 – 0,9154);
2. Через зміну собівартості продукції: 0,0753 (0,9154 – 0,8401);
3. Структурні зрушення не вплинули (0,8401 – 0,8401);

Баланс відхилень: (–0,0656) + 0,0753 = 0,0097 (грош. од.)

Використовуючи первинний масив інформації управлінського обліку про фізичний обсяг продукції, витратах і ціною можна визначити також рентабельність всієї продукції (продажу), її зміна і вплив рентабельності окремих виробів на її зміну. З позиції оцінки господарської діяльності та

прийняття управлінських рішень, тенденція до зниження цього показника є своєрідним індикатором конкурентоспроможності продукції і підприємства в цілому.

Рентабельність продукції (робіт, послуг) є базовою «цеглиною» у формуванні фінансового стану підприємства і, відповідно, впливає на ринкову вартість майна. Взаємозв'язок з рентабельністю активів, власного капіталу, інвестованого капіталу в даному випадку реалізується через ділову активність, тобто через коефіцієнт оборотності. Із зростанням цих показників більше можливостей у підприємства для розширення своєї діяльності, виплати дивідендів і зростання показника ринкової капіталізації, що визначається як добуток кількості випущених акцій на їхню ринкову ціну. Показник ринкової капіталізації покладений в основу корпоративного рейтингу провідних компаній світу, що публікується газетою «Financial times».

Показники рентабельності всієї продукції і окремих її видів розраховуються за єдиною методикою, чим забезпечується їх взаємна ув'язка. Рівень рентабельності всієї продукції залежить від зміни рентабельності окремих виробів і питомої ваги виробів в обсязі продажу. Цей показник характеризує розмір прибутку в розрахунку на 1 грн. продукції.

При обчисленні рентабельності продажу (ROS), рентабельності всієї продукції, робіт, послуг необхідно виходити з такою залежністю:

$$ROS = \sum_{i=1}^n r_i q_i, \quad (4.18)$$

де r_i – рентабельність i -го виду продукції;

q_i – частка i -го виду продукції в загальному обсязі продажу;

n – кількість найменувань видів продукції;

ROS – рентабельність продажу.

Для дослідження цього взаємозв'язку аналітичні процедури проводяться в такій послідовності:

1) Визначають питому вагу кожного виду продукції в загальному обсязі продажу;

2) Розраховують індивідуальні показники рентабельності окремих видів продукції;

3) Визначають вплив рентабельності окремих виробів на середній рівень для всієї реалізованої продукції.

Перераховані вище показники визначимо наступним чином:

$$\frac{P_{oi} - Z_{oi}}{P_{oi}} \times 100\%; \quad \frac{P_{ii} - Z_{ii}}{P_{ii}} \times 100\% \text{ – індивідуальна рентабельність окремих}$$

видів продукції в базисному і звітному періодах, у %;

$$\frac{P_{oi} \times q_{oi}}{\sum_{i=1}^n P_{oi} \times q_{oi}}; \quad \frac{P_{ii} \times q_{ii}}{\sum_{i=1}^n P_{ii} \times q_{ii}} \text{ – питома вага окремого виду продукції в загальному}$$

обсязі продукції в базисному і звітному періодах;

$\sum_{i=1}^n r_{oi} x d_{oi}$; $\sum_{i=1}^n r_{ii} x d_{ii}$ – рентабельність продажу в базисному і звітному періодах.

Процедура аналізу у формалізованому вигляді може бути представлена так:

1. Загальна зміна показника рентабельності продажу у звітному періоді, порівняно з базисним періодом:

$$\frac{\sum_{i=1}^n q_{ii} p_{ii} - \sum_{i=1}^n q_{oi} z_{ii}}{\sum_{i=1}^n q_{ii} p_{ii}} - \frac{\sum_{i=1}^n q_{oi} p_{oi} - \sum_{i=1}^n q_{oi} z_{oi}}{\sum_{i=1}^n q_{oi} p_{oi}} \quad (4.19)$$

2. Вплив змін індивідуальної рентабельності окремого виду продукції:

$$\sum_{i=1}^n (r_{ii} - r_{oi}) x d_{ii} \quad (4.20)$$

3. Вплив змін структури реалізованої продукції:

$$\sum_{i=1}^n (d_{ii} - d_{oi}) x r_{oi} \quad (4.21)$$

Необхідна інформація для такого аналізу і результати аналізу можуть бути представлені в таблиці 4.12.

Таблиця 4.12 – Факторний аналіз рентабельності продукції (продажу)

Найменування продукції	Рентабельність <i>i</i> -го виду продукції			Частка <i>i</i> -го виду продукції в загальному обсязі продажів			Вплив на рентабельність продажів		Сукупний вплив чинників
	Базис	Звіт	Відхилення	Базис	Звіт	Відхилення	структура продажу	індивідуальна рентабельність	
Борошно в/г	15,73	15,28	-0,45	0,7926	0,7560	-0,0366	-0,57	-0,34	-0,91
Борошно 1/г	15,91	13,39	-2,52	0,1298	0,1657	0,0359	0,57	-0,42	0,15
Крупа манна	18,33	5,30	-13,03	0,0152	0,0132	-0,0020	-0,04	-0,17	-0,21
Висівки	19,0	18,34	-0,66	0,0539	0,0554	0,0015	0,03	-0,04	-0,01
Мучка	22,12	19,40	-2,72	0,0063	0,0073	0,001	0,02	-0,02	-
Зерновідходи	4,16	6,94	2,78	0,0015	0,0018	0,0003	-	0,01	0,01
Борошно «Особливе»	15,91	13,99	-2,52	0,0006	0,0006	-	-	-	-
Зародок	2,25	3,99	1,74	0	0	0	-	-	-
Разом	15,99	15,02	-0,97	1,0000	1,0000	-	0,01	-0,98	-0,97

Загальна зміна рентабельності продажів склало - 0,97 пункту в т.ч.:

– За рахунок зміни структури 0,01 пункту

– За рахунок зміни індивідуальної рентабельності -0,98 пункту

Баланс відхилень: 0,01 + (-0,98) = - 0,97 пункту.

Таким чином, масив інформації, що містить дані про фізичному обсязі, ціні і собівартості окремих видів продукції, робіт і послуг дає можливість реалізувати наступні можливості і функції управління підприємства [32, с. 113]:

I. В області аналітичних розрахунків:

1.1. Визначити ступінь впливу факторів (фізичного обсягу, собівартості, відпускних цін і структурних зрушень) на зміну фінансового результату;

1.2. Визначити ступінь впливу факторів (відпускних цін, собівартості і структурних зрушень) на зміну витрат на 1 грошову одиницю продукції;

1.3. Визначити ступінь впливу чинників (структурні зрушення і індивідуальна рентабельність) на зміну рентабельності продажу.

II. У сфері фінансового планування:

2.1. Визначити очікувану виручку від реалізації продукції, робіт і послуг (вартість випуску);

2.2. Визначити очікувані витрати на реалізовану продукцію, робіт і послуг (витрати на випуск);

2.3. Визначити очікуваний прибуток від реалізації (випуску) продукції, робіт і послуг.

III. У сфері фінансового контролю (внутрішнього аудиту):

контроль за відхиленнями фактично отриманих показників у порівнянні з планованими (очікуваними): виручки, витрат і фінансових результатів.

IV. В області оподаткування прибутку:

з метою стимулювання збільшення фізичних обсягів продукції, зниження витратного характеру продукції, робіт, послуг (що є особливо актуальним для низькорентабельних та збиткових секторів економіки) - надання пільг в частині отриманої від цього фактора прибуток. Доречно згадати, що у IV кварталі 1991р. в системі оподаткування прибутку надавалася пільга з прибутку, отриманого внаслідок збільшення обсягу продукції.

V. В області кредитування:

методика факторного аналізу може знайти застосування при кредитуванні різних бізнес-проектів, пов'язаних з випуском і реалізацією продукції, робіт, послуг. Як відомо, безпосереднім джерелом погашення кредиту є грошовий потік, при цьому постійне перевищення надходжень порівняно з вибуттям грошових коштів завжди розглядається як гарантія кредитоспроможності підприємства.

Факторний аналіз дає можливість чіткіше ув'язати структуру фінансового результату з грошовим потоком. Так наприклад, зниження собівартості продукції дає можливість збільшити прибуток, але зменшує вихідний грошовий потік і, відповідно, збільшує чистий грошовий потік. У зв'язку з цим, в МСФЗ зазначається: «Інформація щодо результатів діяльності підприємства є корисною при прогнозуванні здатності підприємства генерувати грошові кошти за рахунок існуючої бази ресурсів» [44, с. 47].

Це повністю відповідає одному з найважливіших критеріїв визнання активів – спроможності генерувати майбутню економічну вигоду, яка обов'язково буде втілена в двох основних ключових індикаторах, які забезпечують з одного боку безперервність діяльності, а з іншого боку – свідчать про збалансованість показника ефективності діяльності з грошовими коштами, тобто монетизації прибутку.

Бухгалтерський облік як потужна інформаційна система повинна враховувати вимоги сучасності і в першу чергу процеси глобалізації та стрімкий розвиток ІТ-технологій, які значно підвищують не тільки оперативність облікової роботи, але принципово розширюють функціональні можливості обліково-аналітичного забезпечення всіх учасників ринкових відносин. Говорячи про стрімкий розвиток ІТ-технологій, слід мати на увазі не тільки широке використання спеціалізованих комп'ютерних програм, але і ІТ-платформ, хмарних технологій, форматів представлення фінансової звітності та інше.

Важливим етапом в розвитку цифровізації обліку є представлення фінансової звітності в єдиному електронному форматі відповідно до вимог МСФЗ в форматі iXBRL (eXtensible Business Reporting Language), який значно підвищує оперативність облікових, аналітичних і контрольних процесів, базується на принципі таксономії – класифікаційної системи яка дає можливість обробляти великі масиви показників з описанням взаємозв'язків між ними відповідно.

Концептуальний рівень МСФЗ має велике інформаційне навантаження в обліково-аналітичному забезпеченні управління, що пов'язано з формуванням низки показників: доходи, витрати, фінансовий результат, активи, власний капітал, зобов'язання, грошові потоки, які представляють рівень елементів фінансової звітності.

У сучасних умовах вкрай необхідна уніфікація розрахунку цілої низки аналітичних показників підприємств, які становлять суспільний інтерес і повинні подавати свою фінансову звітність через «єдине вікно» всім регуляторам в уніфікованому електронному форматі iXBRL, відповідно до Таксономії UA XBRL МСФЗ.

Цифрова економіка передбачає максимальну автоматизацію бізнес-процесів, їх аналіз на рівень діджиталізації, що дає можливість визначити реальну необхідність підприємства щодо налаштування конкретних процесів на використання електронного формату. Важливу роль в прийнятті цих рішень має ціла низка факторів:

1. Значущість конкретних бізнес-процесів в формуванні кінцевих результатів, додаткової вартості, ринкової капіталізації;

2. Витрати, що пов'язані з переходом на використання електронного формату;

3. Результативність такого переходу, а саме можливість прийняття управлінських рішень на основі цифровізації бізнес процесів.

Потужною інформаційною базою для аналізу бізнес-процесів є дані управлінського обліку і цей напрям в сучасних умовах переходу на цифрові технології є недостатньо дослідженим, відповідно – перспективним. Причинами цього є недостатня увага, що приділяється системі управлінського обліку, особливо на середніх і невеликих підприємствах.

Одним з напрямків підвищення ефективності поточних операцій може бути організація управлінського аналізу, планування й внутрішнього аудиту на основі наскрізної інтеграції даних управлінського обліку. На достатньому обмеженому об'ємі інформації, шляхом проведення багатofакторного аналізу, досягається визначення ступеня впливу факторів на фінансовий результат, витрат на 1 грн. продукції, факторний аналіз рентабельності та інше. Крім аналітичної складової це можливість оперативного планування, бюджетування грошових потоків, посилення внутрішнього аудиту шляхом контролю за відхиленнями.

4.3 Трансформація моделей фінансування університетів: світова практика та вітчизняні реалії

Трансформація соціально-економічних систем у глобальному контексті посилилася внаслідок пандемії Covid-19. Університети зіткнулися з проблемою онлайн-навчання, швидким реагуванням на виклики зовнішнього середовища задля реалізації освітньої діяльності в інтернет-середовищі. Адаптація університетів до нових форматів діяльності обумовлена ефективними рішеннями університетського менеджменту, їх кадровим потенціалом, здатністю викладачів до застосування онлайн інструментів, наявністю достатнього технічного і програмного забезпечення задля провадження діяльності в онлайн форматі.

Трансформаційні перетворення, що відбуваються наразі у світі, наслідки пандемії Covid-19 зумовлюють формування нової парадигми вищої освіти. Університети змушені гнучко реагувати і швидко адаптуватися до нових реалій, опановувати інструменти диджиталізації задля збереження конкурентних позицій. Традиційні підходи до управління й організації діяльності в університетах не роблять їх успішними, проте їх здатність створювати і функціонувати в гнучких адаптивних системах є передумовою до нових перетворень, формування університетів майбутнього. Закриті університети із жорстким адміністративним впливом нездатні реагувати на глобальні виклики і приречені до занепаду.

Світова практика фінансування університетів динамічно змінюється під впливом соціально-економічних процесів, скорочення державного фінансування, трансформаційних перетворень вищої освіти, зростання автономії університетів, розвитку партнерських взаємовідносин із стейкхолдерами, формування ціннісних пропозицій на їх запити, запровадження нових і модифікації традиційних способів фінансування тощо. В умовах глобалізації національні моделі фінансування поступово адаптуються до світових трендів, до вибору найбільш успішних моделей фінансування, що реалізуються на певному етапі розвитку ринку освітніх послуг. Попри різноманітність світових моделей фінансування університетів, найбільш вагомим залишається бюджетне фінансування в різних модифікаціях, що характеризується обмеженістю бюджетних коштів і зростанням конкуренції на ринку освітніх послуг.

Одним із показників якості вищої освіти є результати рейтингового оцінювання, що здійснюється як на національному, так і міжнародному рівнях із різним набором показників і відповідною методикою. За результатами Рейтингу університетів світу QS (QS World University Rankings) у 2021 р. було оцінено 1 300 університетів. Визначення рейтингової позиції університету здійснювалося за методикою, що містить шість оціночних показників:

1. Академічна репутація – 40 %.
2. Репутація роботодавців – 10 %.
3. Співвідношення викладачів до студентів – 20 %.
4. Цитування на факультеті – 20 %.

5. Міжнародний коефіцієнт факультету – 5 %.

6. Частка іноземних студентів – 5 %.

Рейтингові показники є показником якості реалізації освітньої діяльності в країні, тому при здійсненні вибірки країн для дослідження моделей фінансування проведено аналіз їх місця в рейтингу залежно від кількості університетів для кожної країни, що входять в рейтинг. У більшості країн кількість університетів, що входять в рейтинг протягом 2019–2021 рр., є сталою, в інших відхилення складає ± 2 одиниці.

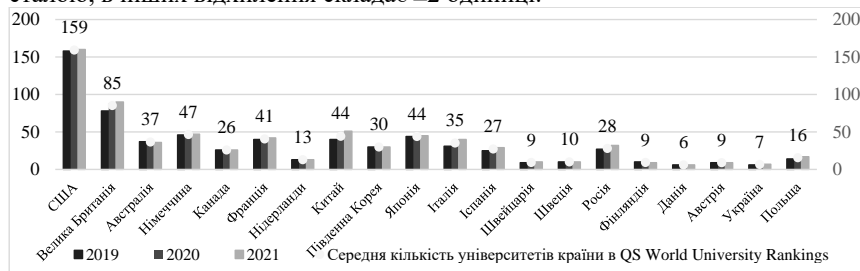


Рис. 4.24 – Показник кількості університетів в рейтингу по країнах згідно з QS World University Rankings [45]

Світовими лідерами в освітній діяльності впродовж 2019–2021 рр. є університети США, кількість яких у рейтингу становить 160. Зростання присутності університетів у рейтингу відбулося щодо таких країн, як Великобританія – із 78 до 90, Китай – із 40 до 51, Італія – із 31 до 40, Росія – із 25 до.

Університети світу постійно стикаються з проблемою недостатнього рівня фінансування, тому освітня політика держави щодо фінансування вищої освіти є одним з інструментів вирішення цієї проблеми. Державне фінансування вищої освіти характеризує відносний показник державних витрат на вищу освіту до ВВП, рівень якого за 2017 р. порівняно із середнім показником за 2014–2017 рр. має відхилення по країнах $\pm 0,2$ %, і перебуває в межах від 0,6 до 2,5 % (рис. 4.25).

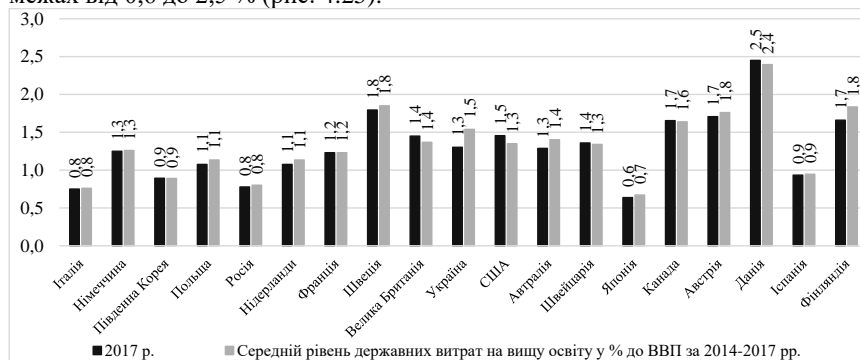


Рис. 4.25 – Державні витрати на вищу освіту у % до ВВП [46]

За результатами розрахунків досліджувані країни умовно можна розділити на три групи, де фінансування складає 0,6–0,99 % (Італія, Південна Корея, Росія, Японія, Іспанія), 1,0–1,5 % (Німеччина, Польща, Нідерланди, Франція, Велика Британія, Україна, США, Австралія, Швейцарія), 1,5–2,5 % (Швеція, Канада, Австрія, Данія, Фінляндія). Такий розподіл є досить умовним, адже обсяги ВВП суттєво різняться між країнами, тому доцільно дослідити світову практику фінансування вищої освіти.

Моделі фінансування вищої освіти США різняться між собою. Зокрема, понад 30 штатів прийняли одну із моделей: фінансування на основі результатів діяльності або на основі результатів, що передбачає розподіл бюджетних коштів залежно від кількості або частки студентів, які здобули науковий ступінь. Наявні моделі мають низку недоліків, оскільки не сприяють покращенню рівності розподілу ресурсів чи зростанню якості підготовки студентів. Переваги у потужних, елітних навчальних закладів, які мають кращі умови і можливості щодо досягнення цих показників, порівняно з університетами, які здійснюють підготовку студентів із низьким рівнем доходу та «кольорових» студентів («students of color» – чорношкірі студенти, студенти латиноамериканських країн, азіатсько-американські студенти, корінні студенти певного штату або корінні американці, гавайці) [47, с. 9]. Теоретично американська політика фінансування спрямована на покращення показників результативності в університетах – шляхом надання чітких цілей та винагородження тих, хто їх виконує. Але на практиці вони часто приносять більше шкоди, ніж користі, породжуючи нерівність в отриманні фінансових ресурсів, що позбавляє певні групи студентів рівних шансів на досягнення вторинного успіху. Однак, за умови впровадження політики фінансування за результатами діяльності (PBF – Performance-based funding) спрямованої на вирішення проблем підготовки расових і малозабезпечених студентів, досягнення економічної справедливості у вищій освіті, зазначені проблеми можна частково або повністю вирішити [47].

Американська система фінансування вищої освіти за результатами діяльності піддається критиці [48] в частині ефективності розподілу фінансових ресурсів на основі отриманих результатів, що орієнтована на нульовий або помірно позитивний результат. Система працює в потужних, елітних закладах вищої освіти із достатньою, сучасною матеріально-технічною базою і людським капіталом, масові університети не мають достатньо ресурсів для досягнення бажаного рівня показників ефективності, як наслідок, отримують недостатній рівень фінансування.

У штатах США застосовують диференційовані підходи до фінансування закладів вищої освіти, що залежить від форми власності та статусу установ, що демонструє рис. 4.2б. Є різниця в стандартах бухгалтерського обліку для різних типів установ, що робить їх непорівнюваними між собою за категоріями контролю (державні, приватні неприбуткові та приватні прибуткові організації) [47].

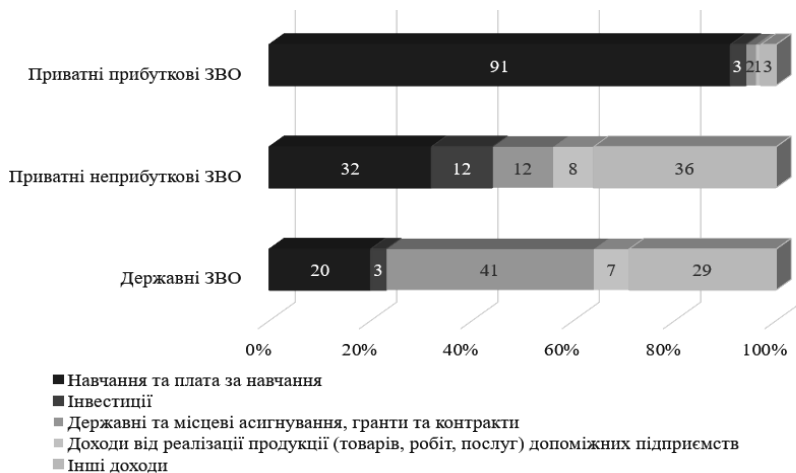


Рис. 4.26 – Структура доходів закладів вищої освіти США за джерелами фінансування у 2018–2019 рр. [49]

Основними джерелами доходу для вищих навчальних закладів 50 штатів США та округу Колумбія у 2018–2019 рр. були доходи від навчання та плата за навчання (із врахуванням знижок і надбавок), частка яких для приватних прибуткових ЗВО становила 91 %, приватних неприбуткових – 32 %, державних – 20 %. Частка інвестицій та / або прибутків від інвестицій, що містять дивіденди, відсотки, роялті, орендну плату, прибутки або збитки від коригування справедливої вартості, від продажу інвестицій та / або надбавок установ, значно коливається, і для приватних неприбуткових ЗВО становить 12 %, державних і приватних прибуткових по 3 %.

Основним джерелом доходу закладів вищої освіти США, що становить для державних ЗВО – 41 %, приватних неприбуткових – 12 %, приватних прибуткових – 2 %, є державні та місцеві асигнування, гранти та контракти, зокрема:

- державні гранти, контракти та асигнування – доходи від федеральних, штатних та місцевих органів влади;
- приватні гранти та контракти – доходи місцевих органів державного управління.

Інфраструктура закладів вищої освіти, зокрема гуртожитки, їдальні, здійснюють господарську діяльність, надаючи послуги студентам, викладачам або персоналу, як результат отримують доходи від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), проте їхній рівень коливається у межах 1–8 %.

Вагому частку для державних – 29 %, приватних неприбуткових – 36 % складають інші доходи, що містять подарунки, капітальні або приватні гранти та контракти, доходи лікарні, продажі та послуги від освітньої діяльності та інші надходження [47].

Simon Marginson, досліджуючи трансформаційні процеси фінансування вищої освіти Великої Британії, перехід від державного фінансування до змішаного (державно-приватного), зазначає, що значний обсяг доходів університети отримують від грантової діяльності на викладання і дослідження. Велика Британія спільно з іншими європейськими країнами здійснює фінансування наукових досліджень, надає можливість отримання грантового і проектного фінансування [50].

Фінансування закладів вищої освіти Великої Британії здійснюється за рахунок приватних і державних джерел, структура яких представлена на рис. 4.27. Доходи закладів вищої освіти Великої Британії формуються приблизно 50 % за рахунок плати за навчання, що у певних співвідношеннях фінансується державою і сплачується на договірній основі студентами.

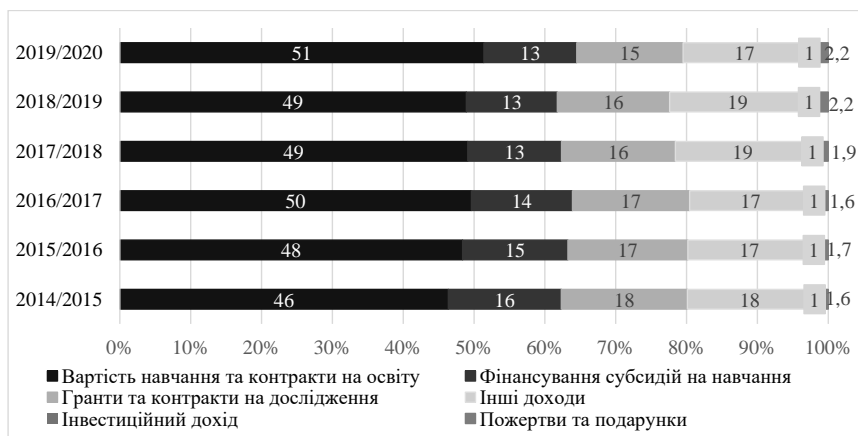


Рис. 4.27 – Структура доходів ЗВО Великої Британії [51]

Державне фінансування університетів та інших закладів, які надають вищу освіту, розподіляється від імені уряду за рахунок щорічних грантів Офіс студентів (Office for Students (OfS)). OfS ділить отримане державне фінансування на гроші за навчання, обмін знаннями, фінансування національних закладів та ініціатив, капітальні гранти. OfS використовує методологію розподілу коштів відповідно до політики уряду на відповідний рік. Пріоритетними напрямками фінансування у 2018–2020 рр. визначено:

- захист фінансування наукових, технологічних, інженерних предметів тощо;
- захист фінансування для розширення доступу до вищої освіти через участь в отриманні грантів студентами з неблагополучних верств населення;
- захист фінансування малих та спеціалізованих закладів із світовим рівнем викладання;
- продовження фінансування додаткових місць у медичних закладах;
- забезпечення ефективності капіталовкладення [52].

OfS перерозподіляє бюджетне фінансування за формулою, що базується на кількості і типі студентів. Основну частину фінансування заклади вищої освіти отримують як загальний грант, яким можна розпоряджатися відповідно до власних пріоритетів за умови дотримання договірних зобов'язань, що визначаються OfS. Реформа фінансування вищої освіти у Великій Британії вплинула на пріоритетність джерел фінансування, зумовила переважання доходів, отриманих як плата за навчання, і одночасне скорочення грантового фінансування [51]. Зокрема частка доходів на фінансування субсидій на навчання за останні п'ять років знизилася на 3 % і становить 13 %. Аналогічна тенденція спостерігається у закладах вищої освіти щодо фінансування грантів і контрактів на дослідження, що зменшилися з 18 до 15 % (рис. 4.27). Прямі витрати на дослідницькі проекти, плюс фіксований відсоток для покриття непрямих витрат фінансується сімома науково-дослідними радами (заявки подаються індивідуально науковцями і підлягають незалежній експертній оцінці). Значна частка загального бюджету для дослідницьких рад надходить від Департаменту з питань бізнесу, енергетики та промислової стратегії (BEIS) через науковий бюджет, проте дослідницькі ради можуть отримувати дохід від інших урядових відомств, від комерціалізації досліджень та інших донорів [51].

Частка інших доходів університетів Великої Британії коливається в межах 17–19 % протягом 2014–2020 рр. (рис. 4.27) та містить дохід від послуг, що надаються студентам (наприклад, проживання та харчування); надання конференц-послуг; ендаументи, благодійні пожертви; спонсорство; дохід, отриманий від комісії за наукові проекти від урядових відомств, промислових чи комерційних фірм. Чимало закладів вищої освіти створили окремі компанії, щоб продавати послуги із врахуванням прибутку.

Уряд Великої Британії заохочує університети диверсифікувати доходи. Наприклад, у 2012 році Рада з фінансування вищої освіти Англії (HEFCE) опублікувала огляд філантропії у вищій школі Великої Британії, підкреслюючи здатність університетів залучати благодійні подарунки від різних донорів, частка яких у структурі доходів університетів зросла із 1,6 до 2,2 % [51].

Отже, крім загальної політики фінансування Великої Британії, адміністративні території, на яких розміщений ЗВО (Англія, Уельс, Шотландія, Північна Ірландія), застосовують власні підходи до фінансування.

Фінансування державних закладів вищої освіти Німеччини стрімко зростає, перевищуючи темпи економічного зростання країни. Механізм державного фінансування в Німеччині передбачає, що більшість ЗВО утримується державними органами, студенти отримують фінансову допомогу від держави для компенсації витрат на навчання і проживання, і головне – отримання державного фінансування є результатом прийняття відповідних рішень у політичній та адміністративній системі, в рамках яких бюджетні кошти розподіляються за трьома рівнями: федеральний, штатний і місцевий.

У Німеччині застосовується кошторисне фінансування, проте в деяких штатах укладаються рамкові угоди із закладами вищої освіти про їх розвиток та фінансування. Федеральні штати гарантують базове фінансування університетів: приблизно 90 % фінансується з урядових джерел [53].

Одним із пріоритетних напрямів розвитку освіти в Німеччині є безперервна освіта, яка підтримується не лише державою, але й стейкхолдерами. Фінансування здійснюється федерацією, федеральним штатом, муніципалітетом, Державною службою зайнятості, підприємствами та індивідуально фізичними особами. Майже третину витрат на безперервну освіту і навчання несуть роботодавці та приватні особи, що становить 32 та 34 % відповідно, 24 % фінансують федерації, федеральні штати та муніципалітети, 9 % – Державна служба зайнятості [53, 54].

Окрім бюджетного фінансування, в Німеччині запроваджена практика фінансової підтримки, що містить різноманітні інструменти: студентські позики, гранти, допомоги, премії, стипендії, субсидії, податкові пільги, ваучери тощо. Право на фінансову підтримку визначається індивідуально і залежить від працевлаштування, кваліфікації, доходу, віку, розміру підприємства, де працевлаштована фізична особа тощо. Недоліками такого фінансування є наявність різноманітних схем, відсутність системного характеру, обмеженість цільових груп, диференційовані підходи до фінансування компаній залежно від їх розміру, недостатній рівень фінансування для окремих цільових груп, що повністю або частково не відповідають визначеним обмеженням [53].

Польська модель фінансування вищої освіти визначає основне джерело доходів університетів – кошти державного бюджету, що виділяються у вигляді субсидій і грантів. Обсяг фінансування ЗВО в поточному році не може бути нижчим за попередній рік і підлягає щорічній індексації на:

– добуток прогнозованого реального збільшення валового внутрішнього продукту та індексації індексу в частині витрат, пов'язаних із фінансуванням науки;

– індекс зростання цін на споживчі товари та послуги, запланований у державному бюджеті, у частині видатків, пов'язаних із фінансуванням вищої освіти [52].

Правила фінансування польських університетів із січня 2019 р. [55] змінилися, що сприяло забезпеченню стабільності державних університетів та розширенню їх фінансової автономії задля досягнення стратегічних пріоритетів розвитку. Зміни стосувалися заміни цільових субсидій на єдину субсидію, спрямовану на підтримку і розвиток педагогічного, дослідницького потенціалу. Крім того, на законодавчому рівні визначено [55] інші напрями фінансування (поточна діяльність, інвестиції, технічне обслуговування університетів, грошові допомоги студентам (соціальна стипендія, стипендія для інвалідів, допомога, ректорська стипендія), забезпечення інвалідів умовами для повноцінної участі в процесі освіти та наукової діяльності і критерії їх розподілу. Що стосується приватних університетів, то вони можуть отримувати:

– гранти на завдання, пов'язані з фінансовою допомогою студентам та створенням умов для людей з обмеженими можливостями, які можуть повноцінно брати участь у навчальному процесі та вести наукову діяльність;

– субсидію для підтримки та розвитку дослідницького потенціалу [51, 55].

Польська модель фінансування перебуває на етапі апробації, оцінка ефективності її реалізації передбачена урядом у 2022 р. Наразі не запроваджені адекватні механізми контролю за її реалізацією, є випадки застосування елементів ручного розподілу фінансових ресурсів, більші обсяги фінансування отримують потужні університети, що підвищує рівень їх конкурентоспроможності на ринку освітніх послуг.

Реформа вищої освіти Польщі позитивно вплинула на управління коштами, отриманими з державного бюджету, і можливість формування прийнятної структури доходів різних типів ЗВО. Формування доходів державних і приватних закладів вищої освіти Польщі є відмінним, адже в державних ЗВО переважають доходи від субвенції на підтримку та розвиток педагогічного і дослідницького потенціалу, що становить 69,4 %, у приватних – лише 10,1 %. Плата за освітні послуги є основним джерелом доходу для приватних ЗВО – 75 %, державних – 7,6 %. Гранти з державного бюджету отримують як державні – 4,7 %, так і приватні ЗВО – 2,4 %, вагому частку в структурі доходів державних і приватних ЗВО складають інші доходи, що становить 13,9 і 9,1 % відповідно. Доходи ЗВО від проектного фінансування в сукупності становлять приблизно 4 % (рис. 4.28).

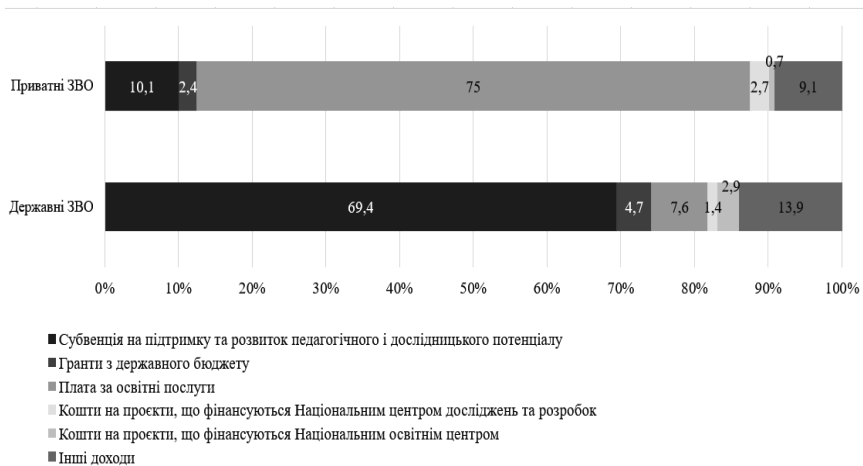


Рис. 4.28 – Структура доходів державних і приватних закладів вищої освіти Польщі в 2019 р. [56]

В Іспанії застосовуються диференційовані підходи до фінансування університетів, що реалізуються на регіональному рівні у конкретній університетській системі [57]:

– Андалузська університетська система (містить 1 приватний і 10 державних університетів). Впроваджена модель фінансування університетів заснована на результатах роботи, якості викладання та дослідженнях. Починаючи з 2001 р., була модифікована і передбачала поєднання витрат і

результатів (частка яких становила не менше 7,5 % бюджету); подальші моделі враховують регіональні фонди за показниками минулої діяльності (10 %), базове фінансування засноване на витратному підході (90 %), починаючи з 2017 р., модель фінансування трансформувалася;

– Каталонська університетська система (об'єднує 12 університетів, 7 із яких є дослідницькими), в цій системі застосовується формульна модель фінансування, заснована на вкладених ресурсах (витратах) та орієнтована на результат, що складає 40 %. Механізм фінансування складається з чотирьох грантів: фіксованого, базового, похідного та стратегічного субсидування. Стратегічна субсидія – договірні угоди, які уряд Каталонії уклав з університетами в минулому (додаткова програма фінансування створена з UPC у 1997 р.). Цільова програма фінансування (2008 р.) доповнює модель і становить понад 5 % від загального обсягу фінансування, яке отримують університети;

– Мадридська університетська система є найбільшою в Іспанії (охоплює 6 державних і 8 приватних університетів) і характеризується відсутністю моделі фінансування, передбачає дискреційну систему розподілу ресурсів, засновану на політичних рішеннях у ході двосторонніх переговорів між регіональним урядом та шістьма державними університетами в Мадриді, і як наслідок – отримання відмінного їх фінансування [57].

Підходи фінансування, що застосовуються в Іспанії, ставлять в нерівні умови університети країни щодо отримання фінансових ресурсів, особливо це стосується Мадридської університетської систем.

Світові тенденції фінансування вищої освіти в призмі чотирьох країн (Австрія, Данія, Фінляндія та Швеція) досліджує Edmund Adam [58], який вказує на застосування різних підходів до моделей фінансування університетів та корегування їх у 2019 р., в основу яких закладено результати світових рейтингів. Фінансування за результатами діяльності (Performance-based funding (PBF)) має різні модифікації щодо набору показників і є винагородою університетам за кількісні та якісні показники викладання і дослідження, що можуть бути як процесними, так і результативними. Edmund Adam виділяє чотири моделі PBF:

1) формульне фінансування на основі результатів або формула ефективності (зокрема й оплата за результати) передбачає отримання фінансування на основі кількісних показників про викладання і дослідження, при цьому значення коефіцієнтів може визначатися по-різному із врахуванням державної політики, місії, вартості навчання та рівня вищої освіти;

2) показники ефективності або бронювання (зокрема й орієнтири) – ця модель передбачає бронювання частини коштів державного бюджету, що буде розподілена між вищими навчальними закладами на основі показників ефективності. В цій моделі державне фінансування розподіляється на основі конкурентної боротьби вищих навчальних закладів за частки бюджетного фінансування на конкретно визначених умовах;

3) виконавчі контракти або угоди (зокрема й укладені) – модель фінансування, що передбачає укладення контрактів з чітко визначеними

умовами між урядом та окремими університетами, перевагами є гнучкість, адаптивність та індивідуальний підхід до визначення умов у контракті;

4) ініціативне фінансування передбачає розподіл коштів на підставі критеріїв, визначених засновниками. Недоліком моделі є невизначеність щодо обсягу фінансування та прогнозованість у короткостроковому періоді [58].

У 2012–2017 рр. в Австралії застосовувалася модель фінансування на основі попиту, тобто фінансування надавалося залежно від кількості студентів, що були зараховані до університету, окрім медичних спеціальностей. Наразі австралійська університетська система передбачає отримання основного фінансування за рахунок державних грантів на наукові дослідження та викладання, студентських внесків за підтримки державної схеми позик. Інші джерела фінансування охоплюють державне фінансування, іноземні студентські внески, інвестиційний дохід, дохід від контрактних досліджень та консультацій [59]. В Австралії діють двосторонні угоди про виконання, що укладаються між урядом та університетами, в основі яких закладено Австралійський план розвитку університетів, що визначає системні пріоритети та індивідуальний план розвитку окремого університету із врахуванням стратегічних напрямів розвитку. Австралійський уряд віддає перевагу навчальним досягненням та здібностям студентів порівняно із показниками у національних і світових рейтингах, що визначається вагомими коефіцієнтами в моделі фінансування. Модель охоплює три складові фінансування, частка яких є відмінною, а саме: 45 % – викладання, 40 % – дослідження, 15 % – інфраструктура та спеціальні ініціативи [58].

Найбільшим джерелом державного фінансування університетів Австралії є Схема грантів Співдружності (CGS) («кластерне фінансування»), що передбачає субсидування витрат на навчання студентів вищих навчальних закладів як щодо дисциплін, так і кваліфікаційних рівнів. Проте рівень фінансування обмежується міністром освіти, відповідно до кількості виділених місць, які підтримуються країнами співдружності.

Дослідження австралійських університетів фінансуються за рахунок різноманітних внесків уряду Австралії, урядів штатів і територій, промислових партнерів та благодійних джерел. Державні гранти для університетів надаються через Програму підготовки дослідників і Програму підготовки досліджень, що здійснюють фінансування основних витрат на дослідження [59].

Австралійський уряд створює додаткові умови для отримання доступу до вищої освіти, реалізуючи Програму позики для вищої освіти (Higher Education Loan Program (HELP)). HELP надає пільгове кредитування студентам, зокрема і, що навчаються за кордоном.

Схема грантів Співдружності (CGS) і Програма кредитування вищої освіти (HELP) фінансується відповідно до програми HESA (Закон про підтримку вищої освіти, 2003) [60]. До інших грантів, що надає HESA вищим навчальним закладам, належать:

– Програма підтримки інвалідів (DSP), яка покращує доступ для студентів з обмеженими можливостями;

- Програма підтримки корінних жителів, яка спрямована на задоволення потреб студентів-аборигенів та студентів з островів з протоки Торреса;
- Програма участі та партнерства у вищій освіті (HEPPP), спрямована на допомогу людям із низьким соціально-економічним статусом;
- Програма Національного інституту для підтримки поточної діяльності в інститутах;
- Програма пенсійного забезпечення, що покриває певну категорію витрат на пенсію персоналу [61].

В Австрії запроваджені механізми фінансування закладів вищої освіти залежно від галузей підготовки. Державні університети отримують фінансування на підставі угоди про ефективність за результатами переговорів із Федеральним міністерством освіти, досліджень і науки Австрії. До 2019 р. федеральне міністерство виділяло одноразовий бюджет із врахуванням кількості студентів. У 2018 р. в Австрії запроваджена нова система фінансування, спрямована на студентів із врахуванням їх спроможності. Узгодження суми фінансування між федеральним міністерством і державними університетами здійснюється на підставі трьох складових: викладання; дослідження / мистецтво; інфраструктура та стратегічний розвиток. Фінансування викладання і дослідження залежить від кількості студентів, що навчаються; кількості викладачів; інших кількісних показників. Державне фінансування університетів Австрії покриває приблизно 90 % операційних витрат, тобто фінансування вищої освіти майже повністю державне, як результат – частка приватних витрат є незначною. Навчання в австрійських державних університетах є безкоштовним, плата може стягуватися лише з двох категорій студентів: іноземні студенти з країн, що не є членами ЄС, та студенти, які перевищують звичайну тривалість навчання [62].

Нова модель фінансування університетів Данії, впроваджена з 2019 р., передбачає отримання чотирьох грантів:

- *базовий (основний) грант*, що забезпечує 25 % гранту університету на викладання, який містить три додаткові гранти: *децентралізація* – кошти на програми за межами великих університетських міст; *компенсація* – кошти для університетів, які постраждали від переходу на нову систему; *продовження* – фіксований грант, на який нова система не впливає;
- *грант на діяльність* забезпечує 67,5 % гранту на викладання;
- *грант на результати діяльності* забезпечує 7,5 % гранту на викладання за двома показниками: рівень зайнятості та час завершення (стандартизований час плюс три місяці);
- *гранти на якість* є пулом, де використовуються незароблені кошти програми підтримки, обговорені у стратегічних рамкових контрактах [58].

Фінська модель PBF поєднує формульне фінансування та ефективність угод, містить ретроспективну та діагностичну оцінку, водночас частка державного фінансування становить приблизно 60 % доходу університетів. Загальні критерії, цілі, асигнування, що додаються до формули, та ключові заходи для кожного університету сформульовані у формі чотирирічної угоди,

що охоплює три категорії: освіта, дослідження, інституційні стратегії та інші складові політики. Фінансування освіти і дослідження базується на формулі, тимчасом як стратегічна складова – на угодах. Три показники, що стосуються рейтингу, містяться у фінансуванні досліджень. До них належать кількість міжнародного персоналу, кількість публікацій та конкурентне фінансування наукових досліджень [58].

Модель фінансування університетів Фінляндії спрямована на підвищення якості, стратегічні стимули, реформи та продуктивність університетів і базується на змішаному фінансуванні (базове – «модель PBF» – і зовнішнє), з розподілом університетів на два типи: університети і університети прикладних наук. Основне фінансування розподіляється між вищими навчальними закладами і виділяється єдиною сумою, далі здійснюється внутрішній розподіл фінансування на основі стратегічного вибору університету. Зовнішнє фінансування складається із фінансування від Академії Фінляндії, Фінського агентства фінансування інновацій (Tekes), фондів, підприємств, Європейського Союзу та інших міжнародних джерел [58].

Основне (базове) фінансування університетів Фінляндії з 2021 р. базується на освітній – 42 % (бакалаврські і магістерські програми – 30 %, постійне навчання – 5 %, кількість працевлаштованих випускників і якість зайнятості – 4 %, відгуки студентів – 3 %) , науковій – 34 % (PhD програми – 8 %, наукові публікації – 14 %, наукові дослідження – 12 %) та іншій освітній та науковій діяльності – 24 % (стратегічний розвиток – 15 %, державне зобов'язання – 9 %). Такий підхід враховує інтереси і зобов'язання університетів, обов'язковою умовою є наявність стратегії університету, що супроводжуються угодою з Міністерством освіти і науки [63].

Шведська модель фінансування передбачає грантове фінансування на освіту і дослідження, яке вищі навчальні заклади можуть вільно розподіляти відповідно до власних потреб. Державне фінансування передбачає фінансування за показниками ефективності, що закладаються у формулу, що складається з кількості студентів денної форми навчання та кількості кредитів, отриманих студентами і перерахованих у річний еквівалент ефективності. Проте у Швеції існує обмеження на бюджетні асигнування освіти першого і другого циклів, тобто визначається максимальний обсяг фінансування для кожного ЗВО. Щодо фінансування наукових досліджень та навчання третього циклу, то воно визначається за результатами трьох показників: бібліометрика, зовнішнє фінансування та співпраця із зовнішніми стейкхолдерами [58].

Структура доходів вищих навчальних закладів Швеції залежить від типу фінансування і формується переважно за рахунок державного фінансування, загальна частка якого становить приблизно 80 % (77 % у 2018 р. та 76 % у 2019 р.), частка приватного фінансування – 15 %, ЄС та міжнародне фінансування – 7 %, 1 % складають інші джерела (2018 р.), щодо фінансових доходів, то вони відсутні (табл. 4.13).

Таблиця 4.13 – Структура доходів вищих навчальних закладів Швеції залежно від типу фінансування, % [64]

Тип фінансування	2018 р.	2019 р.
Державне фінансування	70	70
Пряме державне фінансування	44	43
Зовнішнє державне фінансування	26	26
Інше публічне фінансування	7	6
Публічні фонди наукових досліджень	3	3
Муніципалітети та регіони	3	3
Приватне фінансування у Швеції	15	15
Некомерційні організації	12	12
Компанії	3	3
ЄС та міжнародне фінансування	7	7
Інші	0	1
Фінансові доходи	0	0
Всього	100	100

Н. Кучайдзе, А. Юргелевічюс [65] досліджують відмінності моделей фінансування вищої освіти в країнах Європейського Союзу, взаємозв'язок розміру плати за навчання і можливості отримати субсидію, акцентуючи увагу на вартості навчання, яка в одних країнах є досить високою, а в інших безоплатною або з низькою платою. Науковці виокремлюють такі типи моделей фінансування вищої освіти: HFLS model (висока плата – низька субсидія), LFLS model (низька плата – низька субсидія); HFHS model (висока плата – висока субсидія); LFHS model (низька плата – висока субсидія) [65].

Фінансування закладів вищої освіти в Україні здійснюється за рахунок державного бюджету та коштів засновників (приватне фінансування). Основним законодавчим актом, що регулює питання фінансування, є Закон України «Про освіту», яким до 2017 р. бюджетні асигнування на освіту визначалися не менше 10 % національного доходу та валютні асигнування на основну діяльність, в новій редакції № 2145 ст. 78 визначено, що «асигнування на освіту повинні складати не менше 7 % валового внутрішнього продукту за рахунок коштів державного, місцевих бюджетів та інших джерел фінансування, не заборонених законодавством» [66]. Проте на практиці існує недофінансування вищої освіти, що ілюструє рис. 4.29.

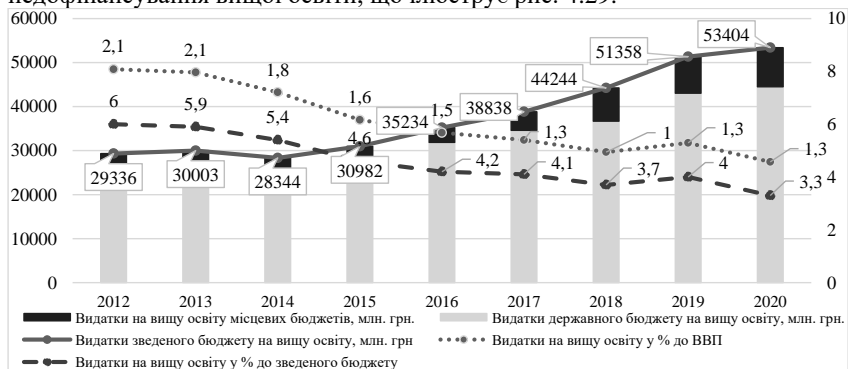


Рис. 4.29 – Показники фінансування вищої освіти в Україні [67–70]

Досліджуючи динаміку фінансування вищої освіти за рахунок зведеного бюджету за 2012–2020 рр., спостерігається зростання обсягів у 1,8 рази із 29 336 млн грн у 2012 р. до 53 404 млн грн у 2020 р. Оцінюючи темпи фінансування вищої освіти, бачимо, що середньому за період дослідження вони складають 8 %, проте тенденції є досить неоднозначними. Зокрема у 2014 р. фінансування зменшилося відносно попереднього року на 5,5 %, у 2015–2019 рр. спостерігається позитивна динаміка щодо приросту видатків на вищу освіту із 9,3 до 16,1 %, проте в 2020 р. такі тенденції змінилися, і приріст фінансування за рахунок бюджетних асигнувань становив 4 %, а це є одним з індикаторів, що сигналізують про зміну політики та підходів до фінансування вищої освіти.

Показник видатків на вищу освіту у відсотках до зведеного бюджету демонструє негативну тенденцію і протягом 2012–2020 рр. знизився з 6 до 3,3 %, водночас демонструючи позитивну тенденцію в абсолютних показниках. Фінансування вищої освіти за досліджуваний період здійснювалося за рахунок коштів державного бюджету на 90–83 %, і лише починаючи з 2017 р. незначною мірою зростає частка фінансування за рахунок видатків місцевих бюджетів – з 11 до 17 % у 2020 р.

Видатки на вищу освіту у відсотках до ВВП (номінального) демонструють негативну тенденцію: із 2,1 % у 2012 р. до 1,35 % у 2020 р., що вказує на зміну державної політики фінансування вищої освіти, і як наслідок, є одним із стимулів для закладів вищої освіти щодо збільшення і диверсифікації власних доходів. Така ж тенденція зберігається щодо загальних видатків на освіту у % до ВВП, що за період дослідження знизилася на 1,2 % (рис. 4.30) і становить на 1 % нижче, визначеного на законодавчому рівні.

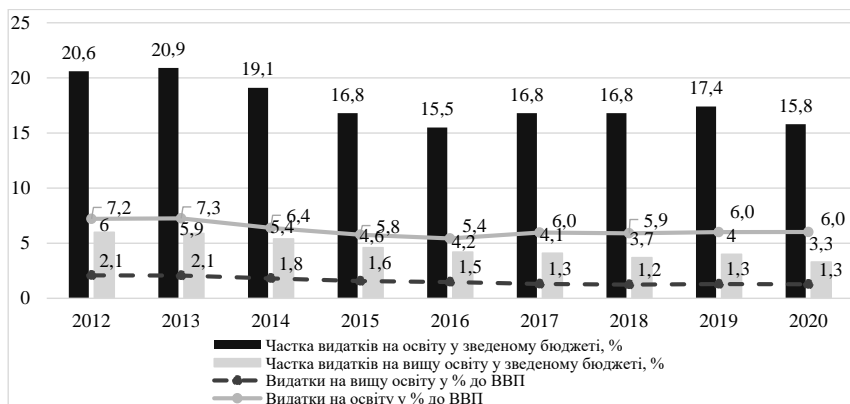


Рис. 4.30 – Показник видатків на освіту у зведеному бюджеті і ВВП [67–70]

Частка видатків на освіту у зведеному бюджеті України коливається протягом 2012–2020 рр. з відхиленням у 5 %, найвищі обсяги фінансування освіти в структурі видатків зведеного бюджету спостерігалися у 2012–2014 рр. і становили 21–19 %, починаючи з 2015 р. рівень показника знизився до 15,5–

17 %. Аналогічна динаміка спостерігається і щодо частки видатків на вищу освіту у зведеному бюджеті, рівень якого знижується із 6 % у 2012 р. до 3,3 % у 2020 р., майже удвічі. Якщо порівнювати показник видатків на вищу освіту із загальною сумою видатків на освіту, то вони становлять в середньому четверту частину, а в 2018 і 2020 році п'яту частину видатків, що вказує на зміну пріоритетності фінансування освіти в Україні.

В Законі України «Про освіту» [66] деталізовано джерела фінансування для всіх суб'єктів освітньої діяльності, визначено правила використання коштів та встановлено обмеження щодо вилучення коштів до державного або місцевого бюджетів. Закон в редакції 2014 р. значно розширив автономію університетів щодо реалізації фінансово-економічної діяльності, зокрема ЗВО надано право засновувати сталий фонд (ендаумент), відкривати поточні рахунки (і в іноземній валюті також), розміщувати кошти на депозитних рахунках, користуватися банківськими кредитами, виступати засновниками навчальних закладів, наукових установ, підприємств, інноваційних структур різних типів [66], визначено джерела фінансування суб'єктів освітньої діяльності (рис. 4.31).

Порядок фінансування ЗВО, формування та розміщення державного замовлення, перелік платних послуг, що можуть надаватися у сфері вищої освіти, визначено Законом України «Про вищу освіту» [66]. Заклади вищої освіти можуть отримувати доходи від надання платних послуг, що визначені Переліком № 796 [71], а також надавати інші, що затверджені засновником.

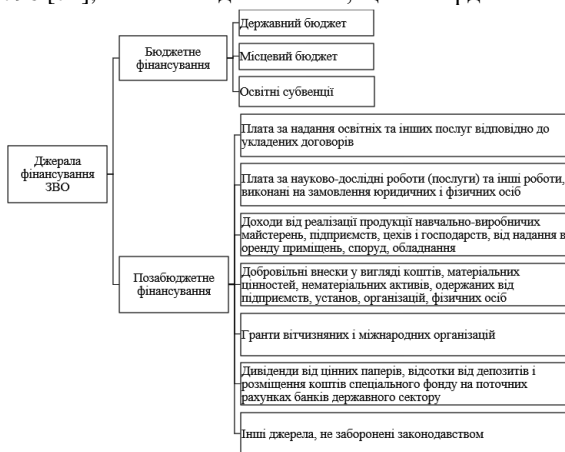


Рис. 4.31 – Джерелами фінансування суб'єктів освітньої діяльності згідно із Законом України «Про освіту» [66;72, с. 20]

М. Ю. Авксентьев, характеризуючи процес фінансування в Україні, зауважує, що всі ЗВО фінансуються за рахунок коштів державного бюджету, крім галузевих, які отримують асигнування в галузі. Щодо отримання додаткових джерел фінансування, то на законодавчому рівні вони визначені, проте залучаються закладами вищої освіти не повною мірою [73].

Ю. М Коваленко, Л. О. Вітренко, узагальнюючи нормативно-правову базу і досвід фінансування в Україні, зазначають, що процес реалізації державного фінансування заснований на кошторисно-бюджетному методі, що залежить від кількості здобувачів вищої освіти, статусу ЗВО, балів ЗНО потенційних абітурієнтів, співвідношення вартості освітніх послуг на різних рівнях, спеціальностях, якісних показників освітньої і наукової діяльності ЗВО [73].

Л. О. Попович [74] подає власний погляд на механізм фінансування ЗВО, що ґрунтується на нормативно-правовому та інформаційному забезпеченні, формує підсистему державного регулювання, визначає суб'єктів, соціально-орієнтовані та фінансові цілі, мету, принципи, методи, джерела, форми, інструменти та фактори. Дослідниця акцентує увагу на недоліках такого механізму, зокрема, обмеження ЗВО щодо вільного розпорядження фінансовими ресурсами, а також залежність від низки чинників, що впливають на обсяги державного замовлення [74].

В. Бахрушин [75], досліджуючи зміни у фінансуванні вищої освіти, піддавав критиці наявний до 2016 році механізм розподілу бюджетних коштів між ЗВО і спеціальностями, ручний режим управління МОН обсягом державного замовлення, визначав проблеми державного фінансування, що не пов'язані із показниками якості освіти, пріоритетними напрямками державної політики, як наслідок, створюючи загрози зниження показників фінансування на регіональному рівні, дестимулюючого розвитку вищої освіти.

Г. Терещенко досліджує вплив державного фінансування вищої освіти на економіку знань, виділяє пріоритетні напрями фінансування – матеріально-технічна база та оплата праці науково-педагогічним працівникам [76].

Сгор Стадний [77] визначає нову модель державного замовлення, що була частково реалізована у 2016 р. з дотриманням підходу «гроші йдуть за студентом». Ця модель передбачала розподіл місць державного замовлення для бакалаврату на основі визначення пріоритетності заяв абітурієнтів, які на етапі їх подачі вказують пріоритетність ЗВО, освітніх програм, на яких хочуть навчатися, потім формуються загальнонаціональні рейтингові списки по освітніх програмах, визначаються обсяги державного фінансування ЗВО. Однак ця модель реалізовувалася із значними недоліками, що стосувалися прозорості, визначення критеріїв для учасників конкурсу, оприлюднення результатів кінцевого розподілу державного замовлення (ЗВО, спеціальностями, освітніми програмами). Найбільш суттєвий недолік зазначеної моделі фінансування – відсутність позитивного впливу на показники зростання якості вищої освіти.

Я. Г. Бучковська, О. В. Баранецька, досліджуючи проблему фінансування освіти в Україні, фокусують увагу на бюджетному фінансуванні, визначаючи державу як основний інвестор, що не повною мірою здійснює фінансування вищої освіти, яке визначено на законодавчому рівні [78].

Дослідивши фінансові результати п'ятнадцяти університетів України (класичні, технічні та економічні), можна стверджувати, що наразі в Україні університети фінансуються переважно за рахунок бюджетних асигнувань та доходів від надання послуг (рис. 4.32), що сукупно складає приблизно 96 %

загального обсягу доходів університетів. Лише до 4 %, а в більшості університетів 1–2 %, – це доходи від продажу активів, фінансові доходи, інші доходи від обмінних та необмінних операцій.

Середня частка бюджетних асигнувань за галузевою приналежністю є досить неоднозначною: класичні університети – 65 %, економічні – 51 %, політехнічні – 70 %. Основними факторами, що впливають на розмір бюджетних асигнувань, є освітні програми за відповідними спеціальностями, політика фінансування ЗВО, імідж, популярність та місце університету у вітчизняних та міжнародних рейтингах. Наслідком зміни політики фінансування держави, яка передбачає відміну бюджетного фінансування філій для спеціальностей, які готують регіональні ЗВО, є різке скорочення бюджетних асигнувань, як приклад, у ВТЕІ КНТЕУ до рівня 26 % у 2020 р.

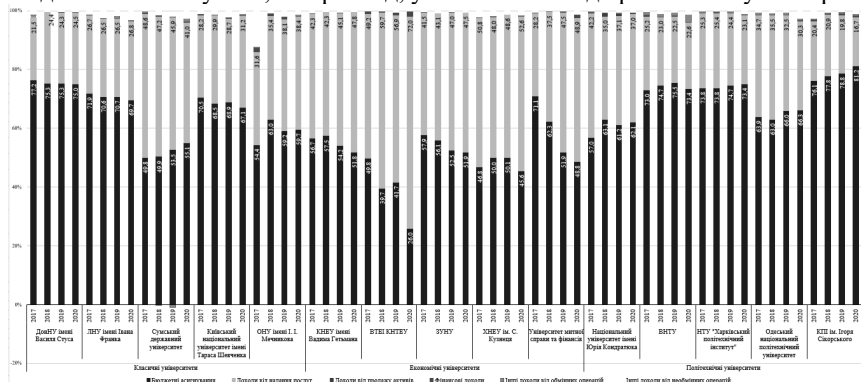


Рис. 4.32 – Структура доходів університетів за 2017–2020 рр. [79–93]

Щодо середньої частки доходів від надання послуг, то для класичних університетів цей показник становить 32 %, економічних – 48 %, технічних – 28 %. Неоднозначні результати щодо доходів від надання послуг пояснюються тим, що університети із зменшенням обсягів фінансування змушені нарощувати доходи від платних послуг, розвивати підприємницькі здібності на ринку освітніх послуг, створювати конкурентоспроможні освітні програми, взаємодіяти із бізнесом, органами державної та місцевої влади, реалізовувати проекти на локальному, національному та міжнародному рівнях тощо.

Фінансові доходи, що містять відсотки від розміщення тимчасово вільних коштів на депозитних рахунках, присутні майже у 50 % досліджуваних університетів, проте їх частка в доходах приблизно 1 %, інші ж університети не мають тимчасово вільних коштів.

У всіх досліджуваних ЗВО присутні інші доходи від необмінних операцій (у грошовій або натуральній формі), що містять доходи від безоплатно отриманих активів, робіт (послуг). В середньому частка таких доходів для економічних і технічних університетів становить 0,7 %, для класичних – 1,9 %. Прикладом є благодійні внески, гранти, дарунки, кошти, отримані від стейкхолдерів для виконання цільових завдань тощо.

В Україні, починаючи з 2020 р., змінено підхід до фінансування вищої освіти і відповідно до Постанови КМУ від 24.12.2019 р. № 1146 «Формула розподілу видатків державного бюджету на вищу освіту між закладами вищої освіти» [94] передбачає використання формульної моделі фінансування, заснованої на результативних показниках діяльності закладів вищої освіти. Такий підхід спрямований на підвищення якості надання освітніх послуг та забезпечення їх економічно обґрунтованої та раціональної поведінки. У 2020 р. всі ЗВО отримали 80 % бюджету попереднього року, але не більше 120 %, впровадження нової моделі передбачено до 2022 р. в частині фінансування закладів вищої освіти, що належать до певної сфери управління.

Формульне фінансування формує конкурентне середовище серед закладів вищої освіти, серед яких і приватні, але за умов дотримання ними вимог щодо індикативної собівартості (мінімальної ціни контрактного навчання), в 2020 р. 60 % від державного фінансування 1-го студента, 2021 р. – 70 %, 2022 р. – 80 % відповідно [95]. Одним із чинників, що впливає на визначення вартості навчання за освітньою програмою, є середній рівень заробітної плати в області: якщо розмір плати за навчання сягне його трикратного розміру, то ціну контракту можна не підвищувати.

Вартість навчання у ЗВО за реальними цінами частково компенсується державою за рахунок цільових пільгових державних кредитів та податкової знижки, яку студент, згідно зі ст. 166 Податкового кодексу України, може отримати, подавши податкову декларацію про майновий стан і доходи, розмір відшкодування витрат на навчання становить приблизно 18 % вартості навчання [96].

Відповідно до Постанови КМУ від 24.12.2019 р. № 1146 видатки на освіту закладів вищої освіти фінансуються за рахунок загального фонду державного бюджету і включають консолідовані суми всіх ЗВО, що належать до сфери управління МОН для підготовки здобувачів вищої освіти на умовах державного замовлення (зокрема і ЗВО приватної форми власності) та фінансування соціальних та інших виплат (соціальний захист студентів з числа дітей-сиріт, дітей, позбавлених батьківського піклування, та осіб з їх числа; державне утримання курсантів невійськових закладів вищої освіти; виплати одноразової адресної грошової допомоги деяким категоріям випускників ЗВО; академічної та соціальної стипендії, матеріальної допомоги здобувачам вищої освіти за відповідною бюджетною програмою; проживання у гуртожитках ЗВО окремих категорій громадян, яким така пільга надана згідно з державною цільовою підтримкою для здобуття вищої освіти; оренди приміщень (будівель, іншого майна) для тимчасово переміщених закладів вищої освіти державної форми власності) [94].

Модель державного фінансування ЗВО України за результатами діяльності і з визначенням відповідних критеріїв і формул побудована на рис. 4.33. Фінансування ЗВО державної форми власності містить три основні компоненти:

1. *Стабільна діяльність* розраховується за формулою, зазначеною на рис. 4.33 і, починаючи з 2022 р., буде становити не більше 0,8.

2. Резерв спрямовується на корегування загального обсягу фінансування конкретному ЗВО відповідно до нижньої межі фінансування; компенсації непередбачених витраток споживання; здійснення цільових заходів щодо укрупнення ЗВО; часткове фінансування (на підставі обґрунтування) фонду оплати праці для підвищеного розміру заробітної плати для таких ЗВО, як Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського», Національний юридичний університет імені Ярослава Мудрого, Національний університет біоресурсів та природокористування України, Національний авіаційний університет.

3. Показник діяльності ЗВО передбачає розрахунок комплексного показника діяльності *i*-го ЗВО як добуток показників (розрахунковий контингент, масштаб діяльності, регіональна підтримка, наукова діяльність, міжнародне визнання, працевлаштування випускників). Методика розрахунку зазначених показників представлена на рис. 4.33. Наразі показник працевлаштування випускників визначено на рівні 1, а починаючи з 2022 р. буде визначатися на підставі моніторингу зайнятості відповідно до місця у рейтинговому списку даних про працевлаштування випускників ЗВО державної форми власності.

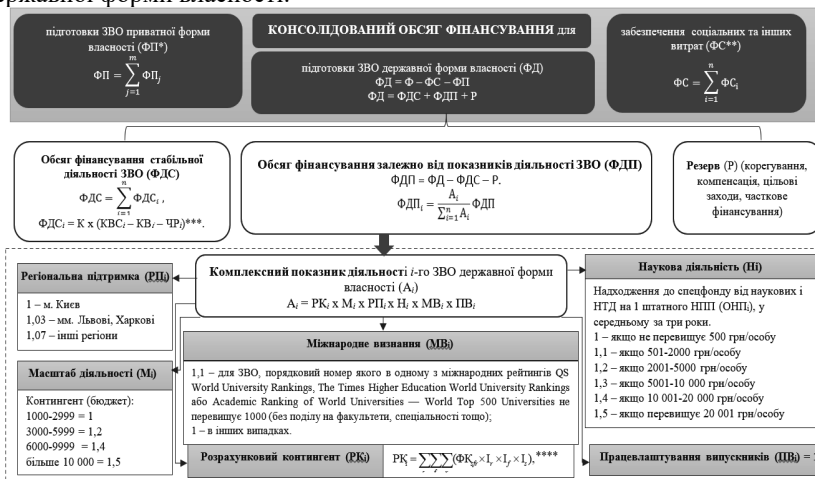


Рис. 4.33 – Модель державного фінансування ЗВО України за результатами діяльності [94]

З рисунку 4.33 : * – порядковий номер закладу вищої освіти від 1 до *m*; *m* – кількість ЗВО приватної форми власності, які у відповідному році здійснюватимуть підготовку здобувачів вищої освіти на умовах державного замовлення; ** *i* – порядковий номер закладу вищої освіти від 1 до *n*; *n* – кількість ЗВО, що належать до сфери управління відповідного державного замовника і у відповідному році здійснюватимуть підготовку здобувачів вищої освіти на умовах державного замовлення; *** ФДС_i – обсяг фінансування

стабільної діяльності i -го ЗВО; i – порядковий номер ЗВО від 1 до n ; K – коефіцієнта стабільності, KBC_i – касові видатки споживання за загальним фондом державного бюджету за відповідною бюджетною програмою; KB_i – обсяг касових видатків; $ЧР_i$ – обсяг бюджетних асигнувань за рахунок резерву; **** $ФК_{sfr}$ – фактична кількість здобувачів ВО, які навчаються на умовах державного замовлення у ЗВО, за відповідним рівнем (r), формою здобуття (f), спеціальністю, за якими здійснюється розміщення державного замовлення (s) станом на 1 жовтня попереднього календарного року; I_r – індекс рівня ВО; I_f – індекс форми здобуття освіти; I_s – індекс спеціальності)

Практичні результати втілення моделі державного фінансування за результати діяльності в Україні у 2020 р. показали, що із 148 закладів вищої освіти 53 отримали фінансування в розмірі 95–100 %, 33 ЗВО – 100–105 %, 24 ЗВО – 105–109 %, 23 ЗВО – 109–114 %, 8 ЗВО – 114–119 %, 7 ЗВО – 119–124 % щодо обсягу фінансування 2019 року (рис. 4.34).

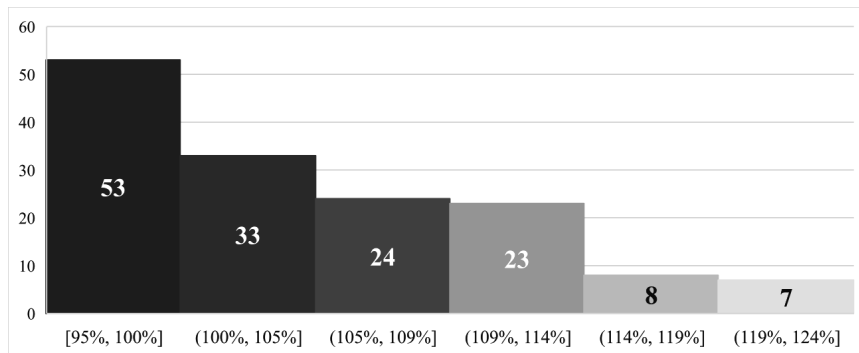


Рис. 4.34 – Показник співвідношення обсягів фінансування ЗВО України за 2020–2019 рр. [97]

Отримані показники фінансування є недостатніми або мінімальними для забезпечення фінансових потреб ЗВО, оскільки необхідно враховувати середній темп інфляції в країні, який за даними Міністерства фінансів України [98] у 2020 р. становив 5 %, зростання середньомісячної заробітної плати працівників закладів освіти на 14 % [9], зростання мінімальної заробітної плати на 19,1 % [70], а також зростання інших витрат, пов'язаних з діяльністю ЗВО.

Наразі в Україні відбуваються трансформаційні процеси щодо вибору моделі фінансування закладами вищої освіти, проте пріоритетним джерелом є бюджетні асигнування, що отримують ЗВО за результатами роботи (рис. 4.34), проте зменшення фінансування за рахунок як держаної політики, так і показників діяльності ЗВО змушує розширювати власні джерела фінансування від надання освітніх послуг (виконання робіт). Щодо ЗВО, які мають потужний інтелектуальний потенціал, необхідну матеріально-технічну базу, то вони розширюють джерела фінансування за рахунок додаткових доходів від наукової, науково-дослідної діяльності. Перспективним джерелом

фінансування для ЗВО є проєктна та грантова діяльність, що реалізується як на національному, так і міжнародному рівнях. Поряд із основними, ЗВО можуть отримувати фінансування з інших джерел (рис. 4.32), проте наразі вони є незначними за обсягами, попри створені на законодавчому рівні для їх отримання умови. Із врахуванням вище наведеної інформації доцільно графічно зобразити загальну модель фінансування ЗВО в Україні (рис. 4.35).



Рис. 4.35 – Модель фінансування ЗВО в Україні

Бульбашкова модель фінансування ЗВО відображає взаємозв'язок між джерелами фінансування та їх обсягами: чим більший діаметр відповідного джерела, тим більшу частку воно займає щодо загального обсягу. Запропонована модель є індивідуальною для ЗВО: чим більше бульбашок буде зображено на ній, тим більш фінансово незалежним є ЗВО від бюджетного фінансування. Важливими характеристиками, що впливають на зростання джерел фінансування, є інноваційність, практикоорієнтованість, здатність університету формувати ціннісні пропозиції, що відповідатимуть запитам ринку.

За результатами проведеного дослідження можна стверджувати про трансформаційні процеси у фінансуванні вищої освіти, що відбуваються протягом 2017–2020 рр. і стосуються як державного, так і приватного фінансування. Більшість промислово розвинутих країн світу використовують гібридні моделі фінансування, що поєднують державне та приватне фінансування, останнє є результатом конкурентної боротьби щодо отримання додаткових джерел фінансування, наприклад, плата за освітні послуги, дослідження, проєктне фінансування, гранти на дослідження, навчання тощо.

Стимулом для підвищення ефективності як освітньої, так і наукової діяльності є використання моделі державного фінансування, що базуються на результативних показниках діяльності. Такий підхід змушує університети здійснювати свою діяльність в умовах високої конкуренції, застосовуючи інноваційні та підприємницькі підходи до реалізації освітньо-наукової діяльності, є інструментом реалізації освітньої політики країн. Моделі фінансування, засновані на показниках ефективності, містять показники рейтингів на національному і міжнародному рівнях, що визначає імідж університету на ринку освітніх послуг.

Як показує світова практика, країни застосовують унікальні стратегії розподілу фінансових ресурсів на вищу освіту, поєднуючи один або кілька підходів: додаткове фінансування, формульне фінансування та фінансування на основі результатів.

Додаткове фінансування передбачає встановлення певного рівня бюджетних асигнувань на освіту (і вищу також). Це може бути як стабільний відсоток, так і коригуючий із врахуванням освітньої політики держави. Додаткове фінансування має низький адміністративний вплив, оскільки не враховує індивідуальні потреби університетів, а всі ЗВО можуть отримати однаковий обсяг фінансових ресурсів, що зазвичай не відповідає його потребам. Недоліком такого підходу є відсутність стимулюючої функції щодо ефективності використання бюджетних асигнувань, неврахування показників ефективності діяльності університетів [99].

Наступним підходом, що використовується для визначення моделей фінансування на державному рівні, є формульне фінансування, що пояснює різницю в отриманих ресурсах між університетами, залежно від кількості студентів, які навчаються на певному рівні вищої освіти, галузі знань. Недоліком формульного фінансування є обмежений, недостатній обсяг ресурсів, неврахування результатів діяльності освітньої діяльності та досліджень [99].

Фінансування на основі результатів є найбільш ефективним, адже базується на результатах діяльності закладу вищої освіти в освітній і дослідницькій діяльності, його репутації, позиціях у національних і міжнародних рейтингах. Модель PBF – інструмент фінансування, заснований на вимірюваних показниках, що передбачає прозорий розподіл фінансових ресурсів між закладами вищої освіти. Крім позитивних ефектів, що спрямовані на стратегічне позиціонування університетів, реалізацію освітньої політики держави, покращенню якісних показників освітньої діяльності і досліджень, модель PBF має суттєвий недолік, оскільки не всі заклади вищої освіти мають достатні ресурси (матеріальні, людські, фінансові тощо) для досягнення показників ефективності, тому виграють потужні, інноваційні університети, здатні реагувати на запити стейкхолдерів, продукувати ціннісні пропозиції й ефективно просувати їх на ринку освітніх послуг.

Узагальнюючи світовий досвід, доцільно визначити альтернативні інструменти фінансування університетів (рис. 4.36), які можуть різнитися у країнах, але в більшості із них ключову роль у формуванні фінансових

ресурсів університетів відіграє держава, як шляхом прямого фінансування, так і за рахунок додаткових інструментів (проектне фінансування, гранти на навчання, дослідження, пільгове кредитування, допомога студентам тощо). Задля зростання фінансової стійкості у довгостроковій перспективі університети розширюють джерела отримання доходів за рахунок надання додаткових послуг студентам і бізнесу, комерціалізації досліджень, здачі майна в оренду, розміщення коштів на депозитних рахунках, отримання грантів, фандрайзингової діяльності, краундфандингу, краундсорсингу, формування ендаумент і благодійних фондів тощо.



Рис. 4.36 – Альтернативні інструменти фінансування університетів

Поширеним підходом до фінансування європейських університетів є отримання базового державного фінансування у формі блок-грантів, які спрямовуються на фінансування операційних видатків, видатків на навчання та / або наукові дослідження. Університети отримують кошти єдиною сумою, розподіляють їх за потребами, проте повноваження університетів щодо їх розподілу різняться в країнах і може бути частково або значно обмеженими. Розмір блок-грантового фінансування залежить від підходів до його формування і базується на результатах діяльності:

1) формульне фінансування засноване на вхідних (кількість студентів) і вихідних (результати наукових досліджень, міжнародне / європейське

фінансування, мобільність студентів, працевлаштування тощо) показниках, які мають різну питому вагу у формулі і визначаються відповідно до визначених пріоритетів розвитку освіти і науки в країні (Німеччина, Іспанія, Чехія, Данія, Великобританія, Фінляндія, Бельгія, Угорщина, Ірландія, Іспанія, Латвія, Нідерланди, Польща, Португалія, Румунія, Швеція);

2) персональні контракти на виконання, розробку, цільові угоди передбачають узгодження певних цілей між засновником та університетом (Австрія), як вторинний розподіл застосовують такі країни, як Німеччина, Англія, Франція, Ірландія, Латвія, Нідерланди, Португалія;

3) переговори або домовленість на історичній основі (Данія, Естонія, Франція, Італія, Норвегія, Швейцарія) [100].

У деяких країнах світу існують змішані форми фінансування, посилюючи конкуренцію між вузами, зростання якості освітніх послуг, їх диверсифікацію, збільшення наукових досліджень тощо. Існує практика цільового фінансування Наприклад, в Ірландії запроваджено стратегічне фінансування інновацій, у Франції фінансування здійснюється за рахунок історично сформованої державної субсидії, яка щорічно поновлюється і становить приблизно 75 % фінансування, і позабюджетного фінансування. Позабюджетне фінансування у Франції спрямоване на розвиток конкурентного середовища серед закладів вищої освіти, в основі якого закладено конкурсне проектне фінансування інвестиційних програм, паралельно реалізуються моделі розподілу ресурсів SYMPA (система розподілу ресурсів за результатами та діяльністю, 2009 р.) та MODAL (2015 р.), як модифікація попередньої для інженерних закладів, стимулюючи створення робочих місць. Проте модель фінансування університетів Франції перебуває на етапі становлення і спрямована на формування «підприємницького духу» в університетах, тобто їх здатності формувати і розширювати власні джерела фінансування [101].

Розмір державного фінансування залежить від результативних показників. В Німеччині, Росії, Франції, Великобританії фінансування залежить від проектної діяльності, зокрема й пов'язаної з науковими дослідженнями [3]. Механізм цільового фінансування застосовується в Ірландії і спрямований на стратегічне інноваційне фінансування освітньої діяльності, модернізацію освітньої діяльності в країні [102].

Підсумовуючи, потрібно зазначити, що світова практика фінансування університетів заснована на блок-грантових показниках, в основі яких закладені результативні показники, що відповідають бюджетній політиці фінансування освіти, та позабюджетному фінансуванню спрямованому на розширення власних доходів університетів, їх розвитку як підприємницьких, інноваційних закладів вищої освіти.

Діяльність університетів за нової парадигми розвитку вищої освіти супроводжується активною співпрацею зі стейкхолдерами задля отримання від них додаткових джерел фінансування. Прикладом є державно-приватне партнерство як інструмент залучення приватних інвестицій, оновлення матеріально-технічної бази, забезпечення самоокупності проектів, залучення

кредитних ресурсів для реалізації проєктів, їх пільгове оподаткування; фінансова подушка безпеки за умови зниження бюджетного фінансування, залучення фінансових ресурсів державних і місцевих бюджетів під реалізацію освітньо-наукових проєктів тощо.

Сучасним інструментом залучення додаткових фінансових ресурсів в університетах світу є фандрайзинг (від англ. fundraising (fund – кошти, фонди, raise – піднімати, збільшувати), який в умовах цифрової економіки набув свого розвитку в онлайн форматі. Фандрайзинг є результатом синергії стейкхолдерів і університетів, де перші забезпечують фінансування (як у грошовій формі, так і у формі безоплатно переданих матеріальних цінностей, інтелектуальних продуктів, інформації, послуг тощо), а другі створюють ціннісні пропозиції (проєкти, освітні послуги, дослідження тощо). Споживачами ціннісної пропозиції є так звані донори (спонсори), а саме міжнародні та / або національні організації, установи, органи державної влади, органи місцевого самоврядування, бізнес, благодійні та громадські організації тощо. В процесі фандрайзингу важливо запропонувати ціннісну пропозицію, яка б відповідала інтересам і запитам потенційних донорів, формувати з ними формальні і неформальні взаємовідносини, обґрунтовувати фінансову складову (суму коштів на реалізацію / створення ціннісної пропозиції), продемонструвати ефект від її впровадження, і тільки в цьому разі потенційні донори можуть стати реальними [103].

Я. В. Кобушко виокремлює кілька мотивів учасників фандрайзингового фінансування: соціальне інвестування, публічне визнання приватних інвесторів, їх популяризація, зацікавленість органів державної і місцевої влади у реалізації проєктів, пов'язаних із їх стратегічним розвитком. Фандрайзинг у закладах вищої освіти є інструментом зовнішнього фінансування за рахунок диференціації послуг, одним із напрямів розвитку освітньо-наукового партнерства, що підтверджує відповідність ЗВО сучасним вимогам ринку праці [104].

За результатами дослідження С. Б. Єгоричевої, А. М. Соколової [103], «сучасними інструментами фандрайзингової діяльності є благодійні сервітути (благодійники мають право встановлювати сервітути земельних ділянок або іншого нерухомого майна на користь бенефіціарів за умови їх використання для цілей благодійності); ендаумент (сума коштів, призначених для подальшого інвестування, з можливістю використання інвестиційних доходів для реалізації проєкту); заявка на грант (повний опис проєкту із супровідною документацією та бюджетом); краудсорсинг (вирішення суспільно значущих проблем за участі великої кількості добровольців); краудфандинг (колективна співпраця людей, які добровільно об'єднують свої гроші або інші ресурси, зазвичай через Інтернет, щоб підтримати зусилля інших людей або організації); вуличні збори (скриньки для пожертв, що встановлюються в різних громадських місцях); листи до благодійників; особисті зустрічі віч-на-віч; публічні збори; благодійні акції; членські внески; соціальні мережі тощо» [103, 105, 106].

Інструментом фінансування, що набуває свого поширення як в Україні, так і у міжнародному освітньому середовищі, є формування ендаумент-фондів, за допомогою яких університети накопичують внесени благодійниками

до фінансової установи кошти та / або інвестують у цінні папери із подальшим правом використання процентів і дивідендів, що нараховуються на суму ендаументу. Відповідно до Закону України «Про вищу освіту» визначено, що «сталий фонд (ендаумент) закладу вищої освіти – сума коштів або вартість іншого майна, призначена для інвестування або капіталізації на строк не менше 36 місяців, пасивні доходи від якої використовуються закладом вищої освіти з метою здійснення його статутної діяльності у порядку, визначеному благодійником або уповноваженою ним особою» [66].

Крім традиційного ендаумент-фонда, Л. Г. Ловіцька, С. О. Левицька, О. О. Осадча [107] пропонують створювати гібридні ендаумент-фонди: фонд під спеціальний проект (Special Purpose Endowment) – цільове використання фонду визначається благодійником або університетом; Term Endowment – кошти з фонду використовуються через визначений період або внаслідок настання певних подій; Capital Depletion (фонд повного використання) – можливість використання пасивних доходів фонду й основної суми; Working Capital Reserve (резервний робочий капітал) – кошти використовуються для фінансування дефіциту оборотного капіталу; Agency Funds (агентський фонд) – фонд створюється й управляється компанією для забезпечення інтересів закладу; квазіендаумент-фонд – створюється закладом під інвестиційні цілі, обмеження з боку донорів відсутні.

Світова практика фінансування університетів демонструє трансформаційні процеси в країнах щодо вибору моделі фінансування, які в більшості країн розпочалися в 201 році і тривають наразі. Уряди країн віддають перевагу бюджетному фінансуванню на основі отриманих результатів, що спрямовані на покращення результатів викладацької і дослідницької діяльності, покращення якості надання освітніх послуг, проте результати впровадження таких моделей піддаються критиці, оскільки обмежують доступ закладів вищої освіти (переважно це стосується регіональних) до бюджетного фінансування. Ще одним сучасним трендом є розширення додаткових джерел фінансування університетів задля досягнення стратегічних напрямів розвитку і забезпечення фінансової стійкості в довгостроковому періоді. Крім традиційних доходів від надання послуг, виконання робіт, доходів від продажу і надання в оренду активів, фінансових доходів, академічна спільнота активно розвиває грантове і проектне фінансування, що реалізується як на національному, так і міжнародному рівні, а також розвиває фандрайзинг, краундфандинг, краундсорсинг, формує інвестиційні фонди, ендаумент-фонди, розвиває філантропію в частині отримання благодійних внесків на потреби університету тощо.

Проте, незважаючи на світові тенденції щодо диверсифікації додаткових джерел фінансування, що повинні впроваджуватися в університетах задля зростання їх конкурентоспроможності на ринку освітніх послуг, моделі бюджетного фінансування повинні забезпечувати базове, стабільне фінансування задля реалізації університетами місії та стратегічних напрямів розвитку.

Отже, пандемія COVID-19 та пов'язаний з нею фінансовий тиск на університети світу посилюється, що пришвидшує трансформаційні процеси як

на макро-, так і мікрорівнях. Університети стикаються з викликами зменшення публічного фінансування, зміною операційної моделі, що обумовлено зменшенням кількості студентів, диспропорцією доходів і витрат, зменшенням внутрішніх фінансових резервів тощо. Трансформація вищої освіти спрямована на гнучкість управлінських рішень, операційні зміни, розробку стратегічних напрямів розвитку для досягнення необхідного рівня фінансування. Оцінка результатів впровадження формульного фінансування в Україні показала, що не всі ЗВО здатні отримати максимум бюджетного фінансування, тому трансформація моделей фінансування на мікрорівні є незворотнім процесом і пов'язана із впровадженням власних моделей фінансування університетів, що охоплюватимуть як публічне фінансування, так і інструменти диверсифікації і зростання доходів.

4.4 Управління фінансовими потоками соціально-економічних систем в умовах глобальних викликів

Національні та глобальні детермінанти призводять до численних внутрішніх диспропорцій у розвитку соціально-економічних систем, гальмують їхнє економічне зростання та, відповідно, вимагають трансформації моделей функціонування на засадах перегляду системи пріоритетів економічного розвитку України. Віддаючи належне вагомому науковому доробку вчених-економістів щодо чинників економічного зростання, варто зазначити, що на сучасному етапі низка питань залишаються нерозв'язаними, серед них: ідентифікація та оцінка параметрів і процесу трансформування фінансових потоків вітчизняних соціально-економічних систем, розроблення механізму управління фінансовими потоками системи для попередження негативних наслідків таких впливів, формування засад переходу до нової якості економічного зростання на основі збільшення свого потенціалу.

Доводиться констатувати, що в умовах мінливості ринку та недостатньо напрацьованих науковцями систем ефективного управління фінансовими потоками, формування механізму управління фінансовими потоками соціально-економічних систем часто відбувається спонтанно та неефективно. Усе наведене вище визначає актуальність теми дослідження за даною проблематикою.

Це поставило завдання обґрунтувати теоретичні підходи і методичні положення та сформувати практичні рекомендації щодо розробки механізму управління фінансовими потоками соціально-економічних систем в умовах турбулентності світової та національної економіки.

Для вирішення цього завдання уточнено категоріальний апарат дослідження фінансових потоків соціально-економічних систем, на основі якого удосконалено методичні засади побудови структурно-логічної системи їхнього оцінювання та розроблено механізм управління фінансовими потоками.

Проведений аналіз наукових публікацій із дослідження проблематики фінансових потоків соціально-економічних систем вказує на значну кількість інтерпретацій та різноманіття змістового навантаження досліджуваної категорії на мікро- та макрорівні систем.

Фінансовий потік – це одна з найважливіших складових, що забезпечує функціонування соціально-економічної системи, координацію та облік руху її матеріальних та інших ресурсів. Крім того, показники фінансових потоків допомагають діагностувати конкурентоспроможність, стабільність на ринку, платоспроможність, а також міцність зв'язків соціально-економічної системи із стейкхолдерами (споживачами, виробниками, суб'єктами фінансово-кредитної системи тощо). Необхідність та важливість дослідження дефініції «фінансовий потік» обґрунтовується твердженням, що ефективність просування матеріальних (товарних) потоків досягається за рахунок оптимізації та якісного фінансового обслуговування соціально-економічної системи.

Рух матеріальних (товарних) потоків супроводжується та підтримується рухом фінансових потоків. Соціально-економічна система ефективно функціонує за умови оптимізації її матеріальних потоків, одним із методів якої є удосконалення сфери обслуговування матеріальних (товарних) потоків фінансовими.

Будь-яка господарська діяльність забезпечується рухом фінансових потоків, причому одні науковці, використовуючи поняття «фінансовий потік», «грошовий потік», «потік грошей», «потік фінансових ресурсів», «фінансовий грошовий потік», «грошовий потік від фінансової діяльності», ототожнюють їхню сутність, інші – їх розмежують. Це визначає доречність обґрунтування сутності грошових та фінансових потоків соціально-економічної системи.

Сучасна теорія фінансового менеджменту під фінансовим потоком розуміє «...стійку сукупність розподілених у часі фактів надходження або вибуття фінансових ресурсів, які генеруються у результаті здійснення операційної, інвестиційної та фінансової діяльності» [108]. Отже, фінансовий потік є «...сукупністю послідовних подій, які пов'язані із відособленим та логічно завершеним фактом зміни власника фінансових коштів з приводу виконання договірних зобов'язань між суб'єктами господарювання, іншими економічними агентами» [109].

Однозначності щодо визначення дефініції «фінансові потоки» немає ані у закордонних, ані у вітчизняних дослідженнях. Наприклад, С. В. Каламбет та А. М. Якімова, досліджуючи роль і місце грошового потоку в системі фінансів, надають йому два визначення. З одного боку, вони розглядають грошовий потік як залишок грошових коштів, а з іншого – як рух грошових коштів [110, с. 6–10]. Виокремлюючи особливості обох підходів, автори дійшли висновку, що грошовий потік є «...розподіленим у часі припливом і відпливом платежів ..., тобто рухом за рахунками грошових коштів» [110, с. 7]. Загалом визначення фінансового потоку за С. В. Каламбет та А. М. Якімовою повністю відповідає вимогам національних П(С)БО [111].

Два підходи до сутності грошового потоку виокремлюють і О. В. Виногорова, А. В. Ластовенко, Т. В. Белопольська [112, с. 12–20]. У межах першого підходу вони зауважують тотожність двох дефініцій «грошовий потік» та «фінансовий потік». Щодо другого підходу, то науковці стверджують, що фінансові потоки є похідними від грошових, є «... специфічним різновидом грошових». Грошовим потоком науковці

вважають «...надходження і витрачання грошових коштів та їхніх еквівалентів, які призводять до зміни вартісної структури майна за складом та джерелами формування» [112]. На нашу думку, вважаємо виправданим розглядати грошовий потік як різновид фінансового, бо процес управління фінансовими потоками здійснюється заздалегідь до фактичного руху грошових коштів, тобто ще на етапі прогнозування майбутніх надходжень та витрачань соціально-економічної системи. На відміну від фінансового, рух грошового потоку відбувається виключно на етапі контролю виконання бюджетів під час фактичного надходження грошових коштів.

В. О. Черевко характеризує фінансовий потік як «...сукупність потоків доходів або витрат всіх суб'єктів регіональної соціально-економічної системи [113]. На нашу думку, визначення автора не враховує рух «незароблених» доходів та тіньового капіталу, які поруч із доходами суб'єктів регіональної соціально-економічної системи формують фінансові потоки.

На віднесенні фінансового потоку до специфічного різновиду грошового наголошує і Г. М. Азаренкова. Вона зазначає, що неможливо врахувати всі наслідки управлінських рішень щодо оптимізації грошових потоків, виходячи тільки з концепції грошового потоку [114, с. 58]. Дослідниця пояснює нетотожність понять «фінансовий потік» та «грошовий потік» через призму фінансових ресурсів, під якими розуміє «... деякий рухомий запас, а зміна цього запасу породжує фінансовий потік» [114, с. 58]. Г. М. Азаренкова визначає фінансовий потік як «...цілеспрямований рух, зміну (обсягів, типів, форм та видів) фінансових ресурсів, що здійснюється спільно з відповідними грошовими потоками (еквівалентні фінансові потоки) або ні (безеквівалентні фінансові потоки), але обов'язково з урахуванням фактора часу та відбиває ліквідність зазначених фінансових ресурсів» [114, с. 67]. Для прийняття управлінських рішень та ефективної їхньої реалізації Г. М. Азаренкова вважає доречним застосування саме потокового підходу в управлінні фінансовими потоками [115, с. 10].

Наближене за змістом визначення фінансового потоку дає О. В. Васюренко, розуміючи його як «...цілеспрямований рух, зміну (обсягів, форм і видів) фінансових ресурсів певного суб'єкта господарювання, що відбувається спільно з відповідними йому грошовими потоками (еквівалентні фінансові потоки) або без них (безеквівалентні фінансові потоки)» [116]. На нашу думку, у визначеннях О. В. Васюренко та Г. М. Азаренкової позитивним є акцент на еквівалентних і безеквівалентних фінансових потоках в результаті функціонування соціально-економічної системи.

За результатами компаративного аналізу визначення сутності фінансового потоку О. В. Єрмошкіна наголошує на хибності та необґрунтованості отождолення понять «фінансовий потік» і «грошовий потік» [117, с. 36–53]. Під фінансовим потоком вона розуміє «...динамічну сукупність розподілених у часі та просторі фінансових ресурсів, які у процесі функціонування формуються, розподіляються та використовуються...» [117, с. 43], причому рух відбувається за центрами відповідальності управління потоками.

А. М. Поддєрьогін та М. Д. Білик грошовий потік визначають як «...сукупність послідовно розподілених у часі подій, які пов'язані із відособленим та логічно завершеним фактом зміни власника грошових коштів з огляду на виконання договірних зобов'язань між економічними агентами» [118, с. 57]. Такий підхід відповідає визначенню грошового потоку у МСБО № 7 «Звіт про рух грошових коштів» [30] та в П(С)БО № 4 «Звіт про рух грошових коштів» [30] і передбачає рух грошових коштів від операційної, фінансової, інвестиційної діяльності.

Водночас автори ототожнюють поняття «фінансовий грошовий потік» та «грошовий потік від фінансової діяльності» та визначають його як «...рух грошових коштів, який має місце під час здійснення сукупності господарських операцій у рамках фінансової діяльності» [118, с. 57]. Вважаємо, що фінансові ресурси обслуговують не тільки фінансову діяльність соціально-економічної системи, але й загалом господарську діяльність системи, у результаті якої між учасниками господарського процесу відповідних операцій виникають відносини, під впливом яких починають рухатися потоки, зокрема і фінансові.

Н. В. Румянцев, розробляючи схему руху потоків, що мають місце у соціально-економічній системі, відображає матеріальні, інформаційні та грошові потоки [119, с. 37].

На відміну від зазначених науковців, К. В. Мельникова визначає фінансовий потік як «...спрямований рух грошових коштів або ресурсів у системах і між ними, необхідний для забезпечення матеріальних та інформаційних потоків» [120, с. 34]. Таке визначення відбиває першочергове значення фінансових потоків та необхідність управління ними на кожному етапі функціонування соціально-економічної системи.

Зовсім інший підхід до сутності фінансового потоку використовує Г. В. Баранець [121]. Авторка визначає фінансовий потік як «...грошові оборотні активи, які генеруються процесом виконання операцій з матеріальним потоком у певному часовому періоді, а також джерела коштів, що забезпечують перебіг цього процесу у відповідному часовому інтервалі» [121]. У представленому визначенні вимагає уточнення поняття «грошові оборотні активи». Наразі йдеться про грошові кошти чи про інші грошові оборотні активи, які мають чи можуть бути перетворені у грошову форму.

І. О. Бланк стверджує, що під «грошовими активами» треба розуміти не тільки залишки грошових коштів в національній та іноземній валюті, але й короткострокові фінансові вкладення, які розглядаються як форма інвестиційного використання тимчасово вільного залишку грошових коштів [122, с. 325].

Аналогічного погляду дотримуються Н. М. Тюріна, І. В. Гой, І. В. Бабій, визначаючи фінансовий потік як «...сукупність грошових коштів, цінних паперів та інших фінансових активів, що циркулюють всередині системи, між логістичною системою та зовнішнім середовищем та які необхідні для обслуговування матеріальних (сервісних) потоків» [123].

О. В. Майборода під фінансовим потоком розуміє «...цілеспрямований рух фінансових ресурсів у процесі здійснення господарських операцій,

внаслідок якого виникають економічні відносини [124]. Однак варто зауважити односторонність такого трактування, оскільки рух фінансових потоків не завжди можна пов'язати безпосередньо із господарською діяльністю соціально-економічної системи.

В. А. Панков, Ю. В. Макогон, К. О. Пашко і О. В. Бабенко вважають, що «фінансовий потік є розподіленим у часі документально оформленим рухом фінансових коштів, ... єдиних за змістом, формою і напрямом руху в процесі здійснення ним господарської діяльності, спрямованою на забезпечення його ефективного розвитку на всіх стадіях життєвого циклу» [125].

З. Боді [126], Р. Мертон [126], М. М. Бердар [127] при визначенні фінансового потоку користуються терміном «flows of funds», враховуючи рух не тільки грошової маси, а й інших активів (до яких доцільно зарахувати інформаційно-фінансові потоки як рух грошей в електронній формі), що відповідає економічній сутності фінансових ресурсів. Для підтвердження цієї тези важливою є думка Дж. М. Кейнса, який різницю між грошима та іншими активами пояснює ліквідністю і витратами на утримання [128, с. 154]. Проведений аналіз вказує на те, що доволі часто фінансові потоки ототожнюються із грошовими. Проте фінансові і грошові потоки суттєво різняться між собою (рис. 4.37).

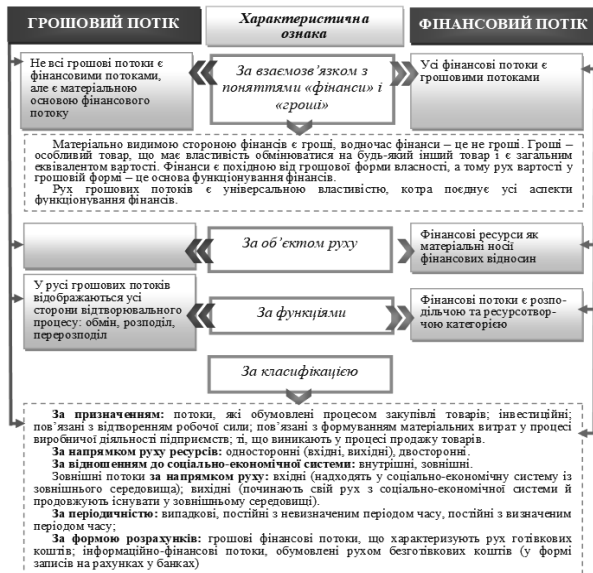


Рис. 4.37 – Сутнісні відмінності грошових і фінансових потоків соціально-економічної системи в логістиці [129, с. 10–19], [127, 130, 131]

Основні характеристики фінансових потоків соціально-економічної системи як об'єкта фінансового управління, які комплексно відображають сутнісні сторони цієї категорії, наведено на рис. 4.38.



Рис. 4.38 – Основні характеристики фінансового потоку підприємства [127, 130, 131]

Отже, серед основних функціональних ознак фінансового потоку, які розкривають його економічний зміст та сутність, можна виділити такі:

- фінансовий потік виступає об'єктом фінансового управління будь-якої соціально-економічної системи;
- формування, розподіл і використання різних капіталів соціально-економічної системи є основною функцією фінансового потоку;
- різні форми і види руху фінансових ресурсів певних соціально-економічних систем є складовими фінансових потоків;
- фінансовий потік характеризується цілеспрямованістю руху фінансових ресурсів відповідно до певної діяльності соціально-економічної системи, що визначається його належністю до певного сектора економіки.

Систематизація поглядів вітчизняних і закордонних авторів на поняття «фінансові потоки» наведена в табл. 4.14.

Таблиця 4.14 – Погляди вітчизняних і закордонних авторів на поняття «фінансові потоки» соціально-економічної системи

Тлумачення поняття «фінансові потоки»	Автор
1	2
«це спрямований рух фінансових ресурсів, пов'язаний з матеріальними, інформаційними й іншими потоками як у рамках соціально-економічної системи, так і поза нею. Фінансовий потік – це рух фінансових коштів, що циркулюють у соціально-економічній системі, а також між соціально-економічною системою й зовнішнім середовищем, необхідний для забезпечення ефективного руху товарного потоку»	Б. С. Сєнькін [131], І. П. Голофаєва [130]
«це грошові потоки (або рух коштів), котрі розглядаються у контексті ланцюга постачання. Також ланцюг постачання складається із фізичного потоку товарів і послуг та інформаційного потоку»	Річард Е. Крендал [133]

1	2
«засоби, за допомогою яких відбувається передача вартості (фінансового ресурсу) кінцевим споживачем товарів та послуг за допомогою ланцюга постачання усім партнерам та учасникам у цьому процесі»	Мартін Р. Фелендз, Мейред Бреді, Джо Гріне, Брендан Кенон, Негіль Вудвард [134]
«це елемент аналізу доходів і витрат, який є індикатором ліквідності та ефективності інвестиційної та фінансової діяльності»	С. В. Бикова [135]
«це сума надходжень і виплат фінансових засобів від господарської діяльності соціально-економічної системи, які пов'язані з такими чинниками, як час, ризик і ліквідність»	І. А. Бланк [136]
«це грошові оборотні активи соціально-економічної системи, які генеруються процесом виконання операцій з матеріальним потоком у певному часовому періоді, а також джерела коштів, що забезпечують перебіг цього процесу у відповідному часовому інтервалі»	Г. В. Баранець [121]
«це цілеспрямований рух, що супроводжується зміною обсягів, типів, форм та видів фінансових ресурсів суб'єкта господарювання, та здійснюється з урахуванням фактора часу, де каталізатором виникнення та формування таких потоків є товарні потоки соціально-економічної системи»	В. Л. Дікань, В. А. Малахов [137]
«це динамічна форма фінансових ресурсів, що спрямовано рухаються з одного фонду до іншого, уособлюючи процес розподілу і перерозподілу доданої вартості та частини національного доходу у грошовій формі»	М. В. Матвієць [138]

Отже, підсумовуючи вищесказане, можна зазначити, що фінансовий потік – це будь-яке переміщення фінансових ресурсів, необхідне для забезпечення ефективного руху усіх інших потоків соціально-економічної системи.

За своєю природою фінансовий потік нерозривно пов'язаний із поняттям часу та має властивості циклу як часової категорії. Фінансовий потік передбачає рух фінансових ресурсів у часі, а отже, у цьому проявляється його динамічний характер [139]. Тут фінансові ресурси виступають емпіричним об'єктом категорії «фінансові потоки». Під емпіричним об'єктом досить часто розуміють не тільки фінансові ресурси, а й грошову масу, активи підприємства (рис. 4.39).



Рис. 4.39 – Фінансові ресурси як емпіричний об'єкт фінансових потоків соціально-економічної системи [138–140]

До характеристик фінансового потоку можна зарахувати:

- обсяг потоку (вказується в документарному, електронному або будь-якому іншому супроводі в грошових одиницях);
- вартість потоку (визначається витратами на його реалізацію);
- час і напрям потоку (щодо підприємства, яке їх організує) [139].

Перераховані характеристики фінансових потоків визначаються на основі інформації щодо умов, термінів і характеру взаємин учасників логістичного процесу, даних про параметри та рух матеріальних потоків.

Висока роль ефективного управління фінансовими потоками соціально-економічної системи визначається такими основними положеннями:

1. Фінансові потоки обслуговують функціонування соціально-економічних систем у всіх їхніх аспектах. Фінансовий потік можна представити як систему «фінансового кровообігу» господарського організму соціально-економічної системи [141, с. 185]. Ефективно організовані фінансові потоки соціально-економічної системи є найважливішим симптомом її «фінансового здоров'я», передумовою досягнення високих кінцевих результатів її функціонування загалом.

2. Ефективне управління фінансовими потоками забезпечує фінансову рівновагу соціально-економічної системи в процесі її стратегічного розвитку. Високий ступінь синхронізації потоків коштів між собою за обсягами і в часі значною мірою забезпечує вищі темпи розвитку та фінансової стійкості соціально-економічної системи, що зі свого боку приводить до істотного прискорення реалізації стратегічних цілей розвитку соціально-економічної системи.

3. Рациональне формування фінансових потоків сприяє підвищенню ритмічності операційного процесу соціально-економічної системи. Будь-який збій у здійсненні платежів негативно позначається на русі матеріальних потоків, рівні продуктивності праці, реалізації готової продукції тощо. Водночас ефективно організовані фінансові потоки соціально-економічної системи, підвищуючи ритмічність здійснення операційного процесу, забезпечують зростання обсягів виробництва та реалізації продукції [141, с. 187].

4. Ефективне управління фінансовими потоками дає змогу скоротити потребу соціально-економічної системи в позиковому капіталі. Активно керуючи фінансовими потоками, можна забезпечити більш рациональне й економне використання власних фінансових ресурсів, сформованих із внутрішніх джерел, знизити залежність темпів розвитку соціально-економічної системи від залучених кредитів. Особливої актуальності цей аспект управління фінансовими потоками набуває для соціально-економічних систем, що знаходяться на ранніх стадіях свого життєвого циклу, доступ яких до зовнішніх джерел фінансування досить обмежений.

5. Одним з важливих напрямів забезпечення прискорення обороту капіталу соціально-економічної системи є управління фінансовими потоками, результативність якого сприятиме скороченню тривалості виробничого і фінансового циклів, зниженню потреби в капіталі, що обслуговує господарську діяльність.

Прискорюючи за рахунок ефективного управління фінансовими потоками оборот капіталу, соціально-економічна система забезпечує зростання суми прибутку в часі.

6. Ефективне управління фінансовими потоками забезпечує зниження ризику неплатоспроможності соціально-економічної системи. Навіть в успішно функціонуючій соціально-економічній системі, що генерує достатню суму прибутку, неплатоспроможність може виникати як наслідок незбалансованості різних видів фінансових потоків у часі. Синхронізація надходження і виплат грошових коштів, що досягається в процесі управління фінансовими потоками соціально-економічної системи, дає змогу усунути цей фактор виникнення його неплатоспроможності [142, с. 189].

7. Активні форми управління фінансовими потоками дають змогу соціально-економічній системі отримувати додатковий прибуток, що генерується безпосередньо його фінансовими активами. По-перше, це ефективне використання залишків грошових коштів у складі оборотних активів, а також накопичуваних інвестиційних ресурсів у здійсненні фінансових інвестицій. Високий рівень синхронізації за обсягом і в часі надходжень та виплат грошових коштів дає змогу знижувати реальну потребу підприємства в поточному та страховому залишках грошових коштів, які обслуговують операційний процес, а також резерв інвестиційних ресурсів, що формується в процесі здійснення реального інвестування [108].

Отже, ефективне управління фінансовими потоками соціально-економічної системи сприяє формуванню додаткових інвестиційних ресурсів для здійснення фінансових інвестицій, які є джерелом прибутку.

Розглянуті аспекти підтверджують необхідність виділення фінансових потоків соціально-економічної системи в самостійний об'єкт фінансового управління з відповідним структурним і кадровим забезпеченням цього управління.

Концепція дослідження фінансових потоків соціально-економічної системи передбачає:

- ідентифікацію фінансових потоків соціально-економічної системи за окремими їхніми видами;

- визначення загального обсягу фінансових потоків окремих видів в аналізованому періоді часу. Система основних показників, що характеризують обсяг сформованих фінансових потоків соціально-економічної системи, охоплює: обсяг надходження фінансових коштів; обсяг витрачання грошових коштів; обсяг залишків грошових коштів на початок і кінець аналізованого періоду; обсяг чистого фінансового потоку;

- розподіл загального обсягу фінансових потоків окремих видів за окремими інтервалами розглянутого періоду. Число і тривалість таких інтервалів визначається конкретними завданнями аналізу або планування фінансових потоків;

- оцінку факторів внутрішнього і зовнішнього характеру, що впливають на формування фінансових потоків соціально-економічної системи [142, с. 58].

Фінансові потоки соціально-економічної системи охоплюють усі сфери її діяльності, а тому важливим завданням вищого менеджменту є побудова

ефективного механізму управління фінансовими потоками, який повинен базуватися на науково обґрунтованій системі показників аналізу й оцінювання їхніх фактичних параметрів (рис. 4.40).

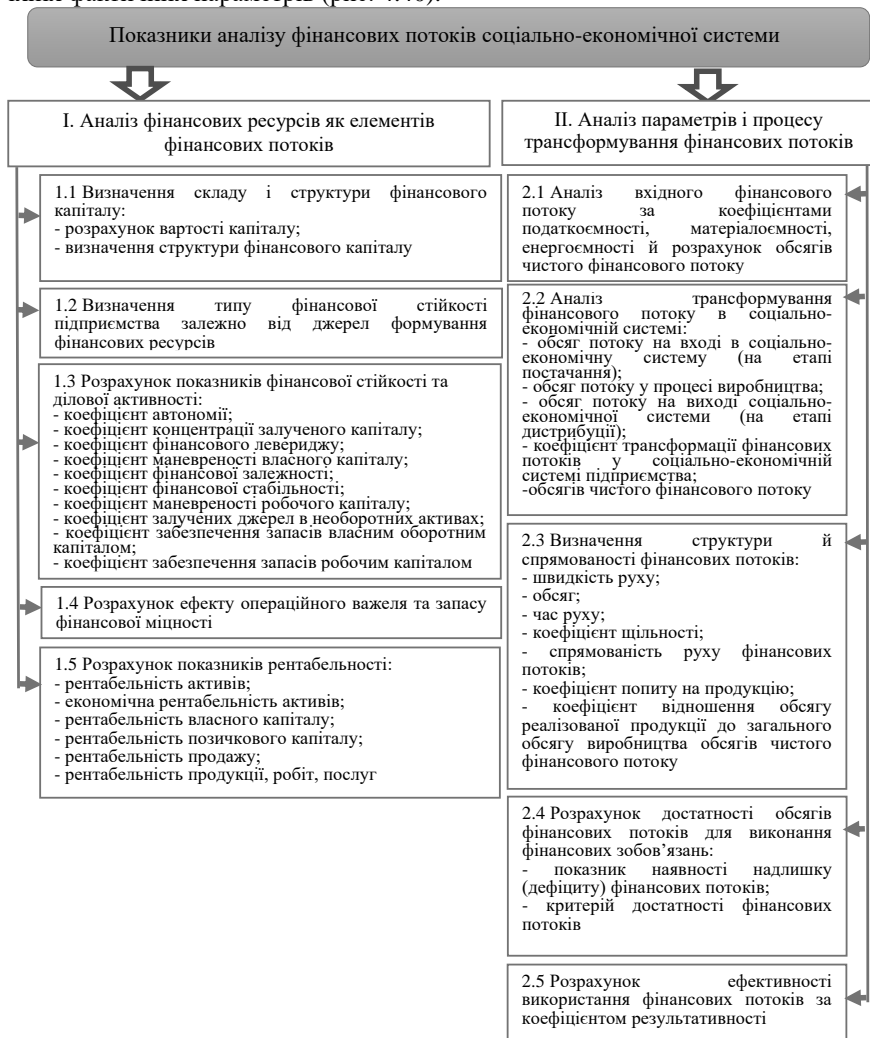


Рис. 4.40 – Показники аналізу фінансових потоків соціально-економічної системи [143–146]

Аналіз фінансових потоків соціально-економічної системи здійснено на основі даних фінансової звітності ПрАТ «КЗШВ „Столичний”» – безсумнівного лідера на ринку ігристих напоїв. З 2007 р. ПрАТ «КЗШВ „Столичний”» увійшов до групи європейських виробників алкогольних напоїв – компанію Henkell&Co.

Групе. Ця корпорація володіє підприємствами у таких країнах, як Німеччина, Франція, Австрія, Чехія, Словаччина, Угорщина, Польща, Румунія, Іспанія та Італія. Цікаво, що це єдина в світі корпорація-нерезидент, що має виробництво в провінції Шампань.

Аналіз динаміки і структури фінансового капіталу ПрАТ «КЗШВ „Столичний”» за 2018–2020 рр. дав змогу виявити:

- зменшення капіталу підприємства: у 2019 р. фінансовий капітал зменшився на 7 702 тис. грн, а в 2020 р. – ще на 17 982 тис. грн;

- зменшення власного капіталу в 2019 р. на 63 161 тис. грн, а в 2020 р. – ще на 43 811 тис. грн, що відбулося через негативну тенденцію статті «Нерозподілений прибуток», що пов’язано із щорічним отриманням в 2018–2020 рр. збитків;

- довгострокові зобов’язання та забезпечення підприємство не використовувало;

- сума поточних зобов’язань та забезпечень за аналізований період збільшилася в 7,5 разів.

Другий етап аналізу фінансових потоків передбачає аналіз абсолютних показників фінансової стійкості підприємства, що дає змогу визначити тип фінансової стійкості. Отримані результати вказують на те, що в 2018 р. ПрАТ «КЗШВ „Столичний”» характеризується абсолютною стійкістю, а в 2019–2020 рр. фінансовий стан характеризується як передкризовий фінансовий стан – через нестачу власних і довгострокових джерел для покриття запасів підприємства. Негативну тенденцію підтвердили результати аналізу фінансової стійкості за відносними показниками, і врешті-решт це призвело до того, що деякі відносні показники стали меншими за нормативні значення.

Розрахунок сили впливу операційного важеля для ПрАТ «КЗШВ „Столичний”» у 2018–2020 рр. дав змогу виявити її зростання на 0,002 пункти і у 2020 р. склала 1,027 пункти, що вказує на те, що зі зростанням доходу на 1 % прибуток буде збільшуватися на 1,027 %.

Визначення запасу фінансової стійкості є наступним етапом оцінки. Запас фінансової стійкості характеризує рівень захищеності основної діяльності, який є у соціально-економічній системі на даний момент і яким можна скористатися в разі форс-мажорних обставин [33, с. 112].

Аналіз запасу фінансової стійкості ПрАТ «КЗШВ „Столичний”» у 2018–2020 рр. наведено на рис. 4.41.

Результати аналізу даних рис. 4.41 вказують на те, що запас фінансової стійкості зростає за зниження порогу рентабельності.

У 2018–2020 рр. ПрАТ «КЗШВ „Столичний”» мав досить високе значення запасу фінансової стійкості, що вказує на зниження беззбиткового рівня доходу, зростання маржинального доходу і зростання маржі безпеки у 2018–2020 рр.

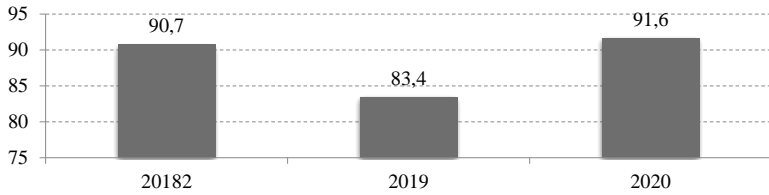


Рис. 4.41 – Запас фінансової стійкості ПрАТ «КЗШВ „Столичний”» у 2018–2020 рр., %

Останнім етапом аналізу фінансових ресурсів як елементів фінансових потоків соціально-економічної системи є аналіз рентабельності. Діагностика соціально-економічної системи за показниками рентабельності дала змогу встановити, що:

- всі показники характеризуються показниками збитковості, окрім рентабельності продукції;
- найгіршим роком за оцінкою ефективності діяльності соціально-економічної системи був 2019 р.

Другою складовою системи показників аналізу фінансових потоків соціально-економічної системи є показники аналізу параметрів і процесу трансформування фінансових потоків.

Результати аналізу вхідного фінансового потоку для ПрАТ «КЗШВ „Столичний”» за 2018–2020 рр. наведені в табл. 4.15.

Таблиця 4.15 – Аналіз параметрів і процесу трансформування фінансових потоків для ПрАТ «КЗШВ „Столичний”» за 2018–2020 рр., тис. грн

Показники	2018	2019	2020
Сукупний вхідний фінансовий потік, сформований протягом аналізованого періоду	519 234	726 841	2 032 213
Вихідний фінансовий потік, сформований для сплати податків і обов’язкових платежів у бюджет, і цільові фонди протягом аналізованого періоду	127 993	86 811	113 175
Вихідний фінансовий потік, сформований і спрямований на придбання матеріалів в аналізованому періоді	139 438	83 478	105 254
Вхідний фінансовий потік, що утворився в результаті продажу матеріалів	40 896	30 596	29 877
Вихідний фінансовий потік, сформований і спрямований на придбання енергоносіїв в аналізованому періоді	46 479	27 826	35 085
Вхідний фінансовий потік, що утворився в результаті продажу енергоносіїв	0	0	0
Коефіцієнт податкоємності (k_n)	0,247	0,119	0,056

За даними табл. 4.15 видно, що всі показники вхідних потоків ПрАТ «КЗШВ „Столичний”» за 2018–2020 рр. мали тенденцію до зменшення. Протилежну динаміку мав чистий фінансовий потік (рис. 4.42).

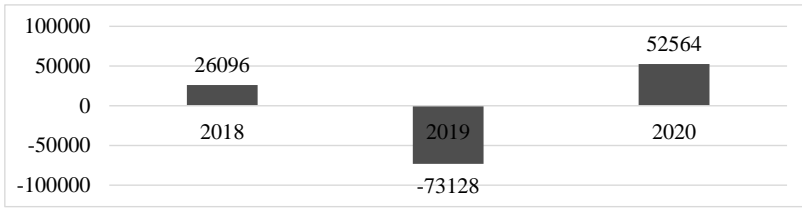


Рис. 4.42 – Динаміка чистого фінансового потоку ПрАТ «КЗШВ „Столичний”» за 2018–2020 рр., тис. грн

За даними рис. 4.42 видно, що у 2017 р. від’ємне значення нетто-потіку вказує на можливе банкрутство за постійних збитків ПрАТ «КЗШВ „Столичний”».

Аналіз трансформування (нарошення) фінансового потоку соціально-економічної системи за функціональними підсистемами постачання, підтримання виробництва та дистрибуції продукції ПрАТ «КЗШВ „Столичний”» за 2018–2020 рр. наведено в табл. 4.16.

Таблиця 4.16 – Трансформування фінансового потоку ПрАТ «КЗШВ „Столичний”» за 2018–2020 рр.

Показники	2018	2019	2020
Обсяг фінансового потоку на вході в соціально-економічну систему (на етапі постачання)	185 917	111 304	140 338
Обсяг фінансового потоку у процесі виробництва	279 156	219 350	258 571
Обсяг фінансового потоку на виході соціально-економічної системи (на етапі дистрибуції)	374 221	308 615	304 417

Наступним етапом аналізу фінансових потоків ПрАТ «КЗШВ „Столичний”» є аналіз їхніх параметрів (табл. 4.17).

Таблиця 4.17 – Параметри фінансових потоків ПрАТ «КЗШВ „Столичний”» за 2018–2020 рр.

Показники	2018	2019	2020
Коефіцієнт трансформації фінансового потоку	2,013	2,773	2,169
Коефіцієнт щільності вхідного фінансового потоку з операційної діяльності	0,666	0,282	0,082
Коефіцієнт щільності вхідного фінансового потоку з інвестиційної діяльності	0,000	0,000	0,000
Коефіцієнт щільності вхідного фінансового потоку з фінансової діяльності	0,334	0,718	0,918
Коефіцієнт щільності вихідного операційного потоку з інвестиційної діяльності	0,981	0,980	0,951
Коефіцієнт щільності вихідного фінансового потоку з інвестиційної діяльності	0,016	0,010	0,011
Коефіцієнт щільності вихідного фінансового потоку з фінансової діяльності	0,002	0,009	0,038
Коефіцієнт спрямованості фінансових потоків з операційної діяльності	0,986	1,043	0,733
Коефіцієнт спрямованості фінансових потоків з інвестиційної діяльності	0,006	0,021	0,000
Коефіцієнт спрямованості фінансових потоків з фінансової діяльності	217,701	194,747	205,426
Коефіцієнт попиту	1,05	0,89	1,12
Показник наявності надлишку (дефіциту) фінансових потоків	43 857	-8646	52 376
Критерій достатності фінансових потоків	0,720	-0,092	0,536
Рентабельність, %	-0,925	-37,328	-17,293

За даними табл. 4.17 видно, що низький рівень коефіцієнта трансформації в 2019–2020 рр. вказує на те, що ПрАТ «КЗШВ „Столичний”» могло встановити більшу націнку, що є резервом збільшення його прибутку і, як наслідок, збільшення чистого фінансового потоку.

Коефіцієнт щільності руху фінансових потоків надає можливість проаналізувати результативність кожного напрямку, що є необхідним для визначення перспективних видів робіт. Отже, із усіх видів діяльності ПрАТ «КЗШВ „Столичний”» в 2018 р. за вхідним фінансовим потоком була найбільш результативною операційна діяльність, а ось уже починаючи з 2019 р. – фінансова діяльність.

Щодо вихідного фінансового потоку, то лівова частка приходилася на операції з операційної діяльності через брак фінансових ресурсів для здійснення інших видів діяльності.

Значення коефіцієнта спрямованості, меншого за 1, вказує на збитковість операційної діяльності ПрАТ «КЗШВ „Столичний”» протягом всього дослідженого періоду, а інвестиційної діяльності – в 2018 р. та 2020 р.

Показник попиту ПрАТ «КЗШВ „Столичний”», більший за одиницю в 2018 р. та 2020 р., вказує на додаткову реалізацію складських запасів готової продукції, яка накопичувалася протягом попередніх періодів.

Показник наявності надлишку (дефіциту) фінансових потоків ПрАТ «КЗШВ „Столичний”» у 2019 р. мав від’ємне значення, що сигналізує про кризовий стан системи, близький до банкрутства.

Отже, сукупне використання розглянутих показників забезпечує комплексний аналіз фінансових потоків соціально-економічної системи, може демонструвати певні тенденції в її функціонуванні, дає змогу оперативно реагувати на їхню зміну.

Зрозуміло, що в умовах трансформації соціально-економічної системи необхідно розробити певний механізм управління фінансовими потоками (рис. 4.43).

У механізмі управління фінансовими потоками соціально-економічної системи необхідно чітко дотримуватися такої послідовності дій:

- визначення цілей управління фінансовими потоками, які є стратегічно обґрунтованими;
- здійснення заходів щодо забезпечення узгодженої роботи різних підрозділів за допомогою засобів та інструментів механізму;
- забезпечення умов, що впливають на фінансові потоки соціально-економічної системи.

У ланцюгу дій має бути оперативний і зворотний зв’язок, який забезпечить відповідність фактичних показників із нормативними (запланованими). Необхідними компонентами механізму є системи забезпечення.

У механізмі управління фінансовими потоками підприємства важливе місце, на нашу думку, має займати людський фактор, що забезпечить прозору стандартизацію всіх елементів механізму. Важливе значення у механізмі відводиться мотивації та контролю.

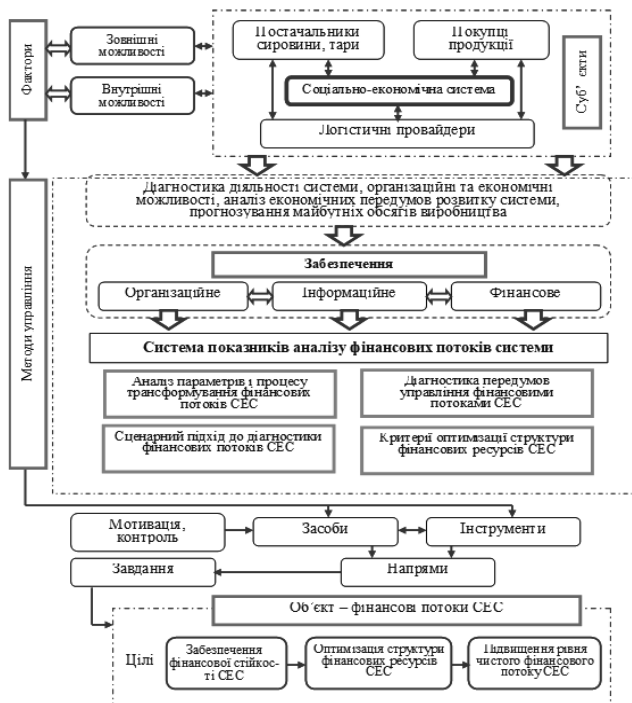


Рис. 4.43 – Механізм управління фінансовими потоками соціально-економічної системи

Суб'єкти механізму визначають ступінь впливу на ефективність управління фінансовими потоками з урахуванням збурюючого впливу зовнішнього середовища та внутрішніх можливостей підприємства.

Успішна реалізація запропонованих шляхів щодо удосконалення управління фінансовими потоками соціально-економічної системи вимагає проведення відповідних заходів і на загальнодержавному рівні. З тих, що сприятимуть позитивним змін у структурі капіталу соціально-економічних систем, активізації їхньої фінансової діяльності, можуть бути такі:

- створення політичного середовища, яке позитивно впливатиме на розвиток соціально-економічних систем різних галузей;
- постійний моніторинг реалізації політики сприяння розвитку соціально-економічних систем;
- створення сприятливого інвестиційного клімату у державі, що збільшить обсяги інвестицій у бізнес та активізує фінансову діяльність соціально-економічної системи;
- створення на загальнодержавному рівні умов для залучення коштів не лише вітчизняних та зарубіжних інвесторів, а й фізичних осіб в основний капітал;

- пріоритети потрібно надавати таким соціально-економічним системам, що забезпечать оптимальне використання ресурсів, стабільні надходження до бюджетів, формування моделі зайнятості, яка найбільш відповідає специфіці трудового потенціалу регіональної соціально-економічної системи;

- доцільним є розроблення програм сприяння розвитку соціально-економічних систем на різних рівнях управління;

- сприяння розвитку ефективної інфраструктури бізнесу, яка забезпечуватиме інформаційні, консультативні та навчальні послуги щодо здійснення фінансової діяльності тощо [139].

Одним із результатів реалізації механізму управління фінансовими потоками соціально-економічної системи, передусім, може стати підвищення економічної рентабельності активів. З механізму визначення економічної рентабельності активів випливає, що ключовим елементом, на який можна впливати (це потягне за собою і частково зміну середньої величини активів), є прибуток до оподаткування, тобто внутрішнє джерело збільшення капіталу, а у випадку ПрАТ «КЗШВ „Столичний”» – насамперед покриття збитків минулих років.

Отже, проаналізуємо стадії формування прибутку ПрАТ «КЗШВ „Столичний”» в табл. 4.18.

Таблиця 4.18 – Динаміка прибутку ПрАТ «КЗШВ „Столичний”» за 2018–2020 рр.

Показники, тис. грн	2018	2019	2020	Темпи зростання, %		
				2019 до 2018	2020 до 2019	2020 до 2018
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	291 178	169 207	253 345	58,1	149,7	87,0
Валовий прибуток (збиток)	70 310	36 173	72 071	51,4	199,2	102,5
Фінансові результати від операційної діяльності	402	-56 473	-27 943	-14 048,0	49,5	-6 951,0
Фінансові результати до оподаткування	-2 692	-63 161	-43 811	2 346,2	69,4	1 627,5
Чистий прибуток (збиток)	-2 483	-63 161	-43 811	2 543,7	69,4	1 764,4

Як видно з даних табл. 4.18, в аналізованому періоді наявний чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), причому він постійно зменшується. Зокрема, за 2019 р. він зменшився на 121 971 тис. грн, або на 41,9 %, а за 2020 р. збільшився на 84 138 тис. грн, або 49,7 %. Це вказує на те, що підприємство звужує обсяги виробництва. Водночас спостерігається зростання валового прибутку ПрАТ «КЗШВ „Столичний”» на 1 761 тис. грн, або на 2,5 %.

На етапі формування фінансових результатів від операційної діяльності в 2019–2020 рр. спостерігаємо збиток, максимальна сума якого була у 2019 р. і склала 56 473 тис. грн, а в 2018 р. сума збитку зменшилася майже вдвічі.

Надалі у 2018–2020 рр. наявний збиток до оподаткування, причому він мав тенденцію до збільшення. Зокрема, за 2018–2020 рр. збиток зріс в 16,2 раза.

Чистий прибуток в ПрАТ «КЗШВ „Столичний”» в аналізованому періоді не з’явився, проте відбувалось збільшення обсягів збитку. Так, протягом 2018–2020 рр. чистий збиток збільшився в 17,6 разів.

Описані вище тенденції є негативними та дозволяють припустити, що ПрАТ «КЗШВ „Столичний”» у наступному періоді (2021 р.) скоротить збитки. Саме цей факт є визначальним у пошуку внутрішніх джерел зменшення непокритих збитків.

Внутрішньогосподарські санаційні заходи здійснюються за рахунок внутрішніх джерел. Мобілізація внутрішніх резервів фінансової стабілізації соціально-економічної системи спрямована насамперед на підвищення (або відновлення) його платоспроможності та ліквідності. Цього можна досягти:

у результаті збільшення обсягів вхідних грошових потоків за рахунок:

- збільшення виручки від реалізації,
- продажу частини основних фондів,
- рефінансування дебіторської заборгованості;

у результаті скорочення вихідних грошових потоків за рахунок:

- зменшення витрат, які відносяться на собівартість продукції,
- зменшення витрат, які покриваються за рахунок прибутку, що залишається в розпорядженні соціально-економічної системи.

Здебільшого ці заходи орієнтовані на збільшення прибутків, окрім рефінансування дебіторської заборгованості та зменшення витрат, які покриваються за рахунок прибутку, що залишається в розпорядженні соціально-економічної системи.

Переходячи до пункту скорочення вихідних грошових потоків, варто зазначити, що ПрАТ «КЗШВ „Столичний”» вже працює у цьому напрямі, саме скорочує частку собівартості в чистому доході (виручці) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг).

Отже, фінансова санація ПрАТ «КЗШВ „Столичний”» може бути здійснена за рахунок внутрішніх джерел, а саме розширення внутрішнього ринку збуту, перегляду цінової політики, розширення системи знижок та реклами, а також продовження політики зниження частки собівартості в доході (виручці) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг).

Ще одним способом збільшення обсягів вхідних грошових потоків є рефінансування дебіторської заборгованості. Рефінансування дебіторської заборгованості – це форма реструктуризації активів, що полягає в переведенні дебіторської заборгованості в інші, ліквідні форми оборотних активів: грошові кошти, короткострокові фінансові вкладення тощо.

За рахунок отримання ліквідних активів ПрАТ «КЗШВ „Столичний”» зможе погасити частину своїх зобов’язань в конкретний момент часу. При цьому в аналізованому періоді дебіторська заборгованість та її відношенні до нерозподіленого прибутку мала динаміку, відображену в табл. 4.19.

Таблиця 4.19 – Динаміка дебіторської заборгованості та непокритого збитку ПрАТ «КЗШВ „Столичний”» за 2018–2020 рр.

Показники, тис. грн	2018	2019	2020	Темпи зростання, %		
				2019 до 2018	2020 до 2019	2020 до 2018
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	167 819	111 078	175 506	66,2	158,0	104,6
Дебіторська заборгованість за виданими авансами	4 793	15 926	22 666	332,3	142,3	472,9
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	560	1343	914	239,8	68,1	163,2
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	839	0	0	0,0	-	0,0
Інша поточна дебіторська заборгованість	295	214	268	72,5	125,2	90,8
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	123 504	60 343	16 532	48,9	27,4	13,4
Співвідношення дебіторської заборгованості та нерозподіленого прибутку	1,41	2,13	12,06	151,0	566,0	854,4

Дебіторська заборгованість за виданими авансами ПрАТ «КЗШВ „Столичний”» у 2019 р. зросла на 11 133 тис. грн, або в 3,3 раза, а у 2020 р. вона ще зросла на 6 740 тис. грн, або на 42,3 %. Дебіторська заборгованість по розрахунках з бюджетом у 2019 р. зросла на 783 тис. грн, або в 2,4 раза, проте у 2020 р. вона скоротилася на 429 тис. грн, або на 32 %, що вказує на те, що держава у 2020 р. майже повністю розрахувалися із підприємством за авансовими платежами з податків до бюджету.

Загальна сума дебіторської заборгованості ПрАТ «КЗШВ „Столичний”» відповідно у 2018–2020 рр. зросла на 25 048 тис. грн, або на 14,4 %.

Співвідношення дебіторської заборгованості та нерозподіленого прибутку в аналізованому періоді різко зростає – до 12,06, що вказує на те, що сума дебіторської заборгованості у ПрАТ «КЗШВ „Столичний”» є більшою за нерозподілений прибуток. Це дає підстави з впевненістю стверджувати, що погашення контрагентами хоча б половини суми дебіторської заборгованості приведе до повного покриття збитків підприємства в поточному періоді. Відтак як управлінське рішення ПрАТ «КЗШВ „Столичний”» пропонується використання факторингу для одномоментного стягнення заборгованості по одному чи кількох найбільших боржниках.

Водночас при погашенні дебіторами ПрАТ «КЗШВ „Столичний”» повної суми заборгованості товариство отримає значний прибуток. Наприклад, станом на кінець 2018 р. він міг би становити 171 823 тис. грн, 2019 р. – 65 400 тис. грн, 2020 р. – 155 543 тис. грн.

Отже, ПрАТ «КЗШВ „Столичний”» в аналізованому періоді має незадовільну структуру активів та не має адекватного варіанта її покращення. Останнє може відбутися, по-перше, після покращення загальної ситуації в країні, яка приведе до зниження відсоткових ставок за користування позичковим капіталом, по-друге, після покриття збитків попередніх періодів. Фінансова санація ПрАТ «КЗШВ „Столичний”» може бути здійснена за рахунок внутрішніх джерел, а саме розширення внутрішнього ринку збуту,

перегляду цінової політики, розширення системи знижок та реклами, продовження політики зниження частки собівартості в доході (виручці) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг). Передача частини дебіторської заборгованості факторинговій компанії все ж не зможе вирішити проблему ПрАТ «КЗШВ „Столичний”», оскільки призведе до конфлікту інтересів. Це зі свого боку означає, що ПрАТ «КЗШВ „Столичний”» може покращити стан своїх фінансових ресурсів лише за рахунок підвищення прибутковості виробничої діяльності та перегляду фінансових витрат.

Отже, у контексті посилення глобалізаційних процесів та їхнього впливу на стан вітчизняних соціально-економічних систем було запропоновано механізм управління фінансовими потоками, який характеризується як система взаємопов'язаних між собою елементів, що визначає і забезпечує реалізацію комплексу заходів на кожному із етапів управління. Результатом запропонованого механізму управління фінансовими потоками є стабільне та ефективне функціонування соціально-економічної системи.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ЧЕТВЕРТОГО РОЗДІЛУ

1. We Are Approaching The «Age Of Digitization» Super Cycle. URL: <https://www.forbes.com/sites/randybrown/2020/12/18/we-are-approaching-the-age-of-digitization-super-cycle/?sh=4eedf5e02fd9>
2. International Monetary Fund. 2021. Global Financial Stability Report: Preempting a Legacy of Vulnerabilities. Washington, DC, April. URL: <https://www.imf.org/en/Publications/GFSR/Issues/2021/04/06/global-financial-stability-report-april-2021>
3. Markets weigh prospect of new commodities supercycle. *Financial Times*. URL: <https://www.ft.com/content/f3650c8f-70a2-4f86-a648-9dc0b4434348>
4. Bloomberg Commodity Index Family. URL: <https://www.bloomberg.com/professional/product/indices/bloomberg-commodity-index-family/>
5. Офіційна база індикаторів глобального розвитку Світового банку. URL: <https://data.worldbank.org/>
6. Офіційна база індикаторів фінансового сектора та грошово-кредитної статистики НБУ. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/sector-financial>
7. Офіційний сайт ФРС США. URL: http://www.fedprimerate.com/libor/libor_rates_history.htm
8. Huw Pill. Real interest rates and growth: Improving on some deflating experiences. *Journal of Development Studies, Taylor & Francis Journals*. Vol. 34(1). 1997. P. 85–110.
9. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
10. Corporate Net Debt Seen Rising as Companies Spend Pandemic Cash Piles. URL: <https://money.usnews.com/investing/news/articles/2021-07-06/corporate-net-debt-seen-rising-as-companies-spend-pandemic-cash-piles>
11. IMF: Financial stability indicators. URL: <https://data.imf.org/regular.aspx?key=61404590>
12. International Monetary Fund. 2021. Global Financial Stability Report: Preempting a Legacy of Vulnerabilities. Washington, DC, April.
13. Офіційний сайт Української асоціації інвестиційного бізнесу. URL: <https://www.uaib.com.ua/>
14. Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку. URL: <https://www.nssmc.gov.ua/>
15. Global Competitiveness Report Special Edition 2020: How Countries are Performing on the Road to Recovery. URL: <https://www.weforum.org/reports/the-global-competitiveness-report-2020>
16. Стратегія розвитку фінансового сектора України на 2020–2025 pp. URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/Strategy_FS_2025.pdf?v=4
17. Financial Stability Board (2019). BigTech in Finance: Market developments and potential financial stability implications. 9 December. URL: <https://www.fsb.org/wp-content/uploads/P091219-1.pdf>
18. Міжнародні стандарти фінансової звітності. URL: <https://www.bdo.ua/uk-ua/services-2/consulting/ifrs#>

19. Закон України «Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні». URL: <https://www.nssmc.gov.ua/documents/zakon-ukrani-pro-derzhavne-regulyvannya-rinku-tsnnih-paperv-v-ukran-2/>

20. Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України (АРІФРУ). URL: <https://www.smida.gov.ua>

21. Міжнародні та національні стандарти корпоративного управління: (Зб. кодексів та принципів). Міжнар. фін. корпорація; проєкт «Корпоративний розвиток України». Київ, 2002. 247 с.

22. Концептуальна основа фінансової звітності. URL: <https://zakon.help/article/konceptualna-osnova-finansovoi-zvitnosti/>

23. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг. URL: <https://www.apu.com.ua/msa/>

24. Міжнародні стандарти оцінки 2011: пер. з англ. УТО. Київ: «Аванпост-Прим», 2012. 144 с.

25. П(С)БО 21. «Вплив зміни валютних курсів». URL: <https://zakon.help/article/polozhennya-standart-buhgalterskogo-obliku-21-vpliv>

26. Хан Д. Планирование и контроль: концепция контроллинга. Москва: Финансы и статистика. 1997. 800 с.

27. Котлл С. «Анализ ценных бумаг» Грэма и Додда. Москва: Олимп-Бизнес, 2000. 704 с.

28. Ковалёв В. В. Финансовый учёт и анализ: концептуальные основы. Москва: Финансы и статистика, 2004.

29. Бернстайн Л. А. Анализ финансовой отчетности: Теория, практика и интерпретация. Москва: Финансы и статистика, 1996.

30. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку. Київ: Федерація професійних бухгалтерів і аудиторів України, 1998.

31. Методика оцінки майна: Постанова Кабінету Міністрів України від 10 грудня 2003 р. URL: <https://www.kmu.gov.ua/npras/3680334> (дата звернення: 01.08.2021).

32. Іонін Є. Є. Фінансова аналітика сучасного бізнесу: монографія. Донецьк: ДонНУ, 2012. 304 с.

33. Іонін Є. Є. Індикатори фінансової стійкості підприємства як інструмент ранньої діагностики банкрутства. *Фінанси, облік, банки: наук. журнал*. Вінниця: ДонНУ, 2016. С. 11–20.

34. Методика аналізу фінансово-господарської діяльності підприємств державного сектора економіки: Наказ Міністерства фінансів України від 14.02.2006 р. № 170. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0332-06#Text>

35. Іонін Е. (2017). Обліково-аналітичні засади стратегічного фінансового планування. *Фінанси, облік, банки*. 2017. № 1(22). С. 23–33.

36. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14#Text>

37. Бородкин А. Внутрихозяйственный (управленческий) учет: концепция и организация. *Бухгалтерский учет и аудит*. 2001. № 2. С. 45–53.

38. Соколов Я. В. Управленческий учет: миф или реальность? *Бухгалтерский учет*. 2000. № 18. С. 50–52.

39. Палий В. Ф. Управленческий учет-система внутренней информации. *Бухгалтерский учет*. 2003. № 2. С. 57–59.
40. Чумаченко Н. Г. Управленческий учет в Украине. *Бухгалтерский учет и аудит*. 2001. № 6. С. 43–47.
41. Павленко А. Ф., Чумаченко М. Г. Трансформація курсу «Економічний аналіз діяльності підприємства»: наук. доповідь. КНЕУ, 2001.
42. Друрі К. Управленческий и производственный учёт. Вводный курс. Москва: Юнити-Дана, 2016. 517 с.
43. Ионин Е. Е. Система показателей оценки имущественного положения предприятия: монография. Донецк: Юго-Восток, 2006. 431 с.
44. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку. Київ: Федерація професійних бухгалтерів і аудиторів України, 2000.
45. QS World University Rankings. Вилучено з: <https://www.topuniversities.com/university-rankings/world-university-rankings/2020>
46. UNESCO. URL: <http://data.uis.unesco.org/#>
47. Kayla Elliott, Lawrence Haynes and Tiffany Jones. Re-Imagining Outcomes-Based Funding: Using Metrics to Foster Higher Education Equity, 2021.
48. Ortuga J. C., Kelchen R., Rosinger K. & Voorhees N. Performance-Based Funding in American Higher Education: A Systematic Synthesis of the Intended and Unintended Consequences. *Educational Evaluation and Policy Analysis*. 2020. № 42(4). С. 520–550. URL: <https://doi.org/10.3102/0162373720953128>
49. National Center for Education Statistics. URL: <https://nces.ed.gov/programs/coe/indicator/cud>
50. Marginson S. Global trends in higher education financing: The United Kingdom. *International Journal of Educational Development*. 2018. № 58. С. 26–36. DOI: 10.1016/j.ijedudev.2017.03.008
51. HESA. URL: <https://www.hesa.ac.uk/data-and-analysis/finances/chart-1>
52. European Commission. URL: https://eacea.ec.europa.eu/national-policies/eurydice/national-description_en
53. OECD. Continuing Education and Training in Germany, Getting Skills Right, OECD Publishing, Paris, 2021. URL: <https://doi.org/10.1787/1f552468-en>
54. Dohmen D. and M. Cordes. Kosten der Weiterbildung in Deutschland-Verteilung der Finanzlasten auf Unternehmen, Privatpersonen, öffentliche Hand, FiBS, Berlin, 2019. URL: https://www.fibs.eu/fileadmin/user_upload/Literatur/FiBS-Forum_061_Kosten_Weiterbildung.pdf
55. Prawo o szkolnictwie wyższym i nauce. URL: <https://sip.lex.pl/akty-prawne/dzu-dziennik-ustaw/prawo-o-szkolnictwie-wyzszym-i-nauce-18750400>
56. Wzrasta innowacyjność polskiej nauki – szkolnictwo wyższe i nauka w liczbach. URL: <https://studia.gov.pl/aktualnosci/wzrasta-innowacyjnosc-polskiej-nauki-szkolnictwo-wyzsze-i-nauka-w-liczbach/>
57. El Gibari S., Perez-Esparrells C., Gomez T., Ruiz F. Analyzing the Impact of Spanish University Funding Policies on the Evolution of Their Performance: A Multi-Criteria Approach. *Mathematics*. 2021. № 9(14):1626. URL: <https://doi.org/10.3390/math9141626>
58. Adam E. (2020). Governments base performance-based funding on global rankings indicators: A global trend in higher education finance or a global rankings

literature fiction? A comparative analysis of four performance-based funding programs. *International Journal of Educational Development* 76. URL: <https://doi.org/10.1016/j.ijedudev.2020.102197>

59. Universities Australia. URL: <https://www.universitiesaustralia.edu.au/policy-submissions/teaching-learning-funding/how-universities-are-funded/>

60. Higher Education Support Act (HESA). URL: <https://www.legislation.gov.au/Series/C2004A01234>

61. Australian Government. URL: <https://www.dese.gov.au/higher-education-funding>

62. OECD/European Union (2019), Supporting Entrepreneurship and Innovation in Higher Education in Austria, OECD Skills Studies, OECD Publishing, Paris. URL: <https://doi.org/10.1787/1c45127b-en>

63. Steering, financing and agreements of higher education institutions, science agencies and research institutes. URL: <https://minedu.fi/en/steering-financing-and-agreements>

64. UKA. URL: <https://english.uka.se/about-us/publications/reports--guidelines/reports--guidelines/2020-08-26-higher-education-institutions-in-sweden---2020-status-report.html>

65. Kučaidze N., Jurgelevičius A. The Impact of High Fee-Low-Subsidy and Low Fee-High-Subsidy Higher Education Funding Models on Higher Education Access in European Union Countries. *Economics. Ecology. Socium*. 2020. № 4. P. 37–46.

66. Про вищу освіту: закон України від 28.09.2017 № 1556-VII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2145-19#n1116>

67. Статистичний збірник: «Бюджет України 2019» / підготовлено відділом статистики державних фінансів Департаменту державного бюджету Міністерства фінансів України. С. 298.

68. Статистичний збірник: «Бюджет України 2016» / підготовлено відділом статистики державних фінансів Департаменту державного бюджету Міністерства фінансів України. С. 316.

69. Статистичний збірник: «Бюджет України 2014» / підготовлено відділом статистики державних фінансів Департаменту державного бюджету Міністерства фінансів України. С. 308.

70. Міністерство фінансів України: офіційний сайт. URL: <https://mof.gov.ua/uk/previous-years-budgets>

71. Постанова КМУ «Про затвердження переліку платних послуг, які можуть надаватися закладами освіти, іншими установами та закладами системи освіти, що належать до державної і комунальної форми власності» від 27.08.2010 р. № 796. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/796-2010-%D0%BF#Text>

72. Фінансування закладів вищої освіти в Україні: монографія / Ю. М. Коваленко, Л. О. Вітренко. Ірпінь: Університет ДФС України, 2020. 238 с.

73. Авксентьев М. Ю. Характеристика процесу фінансування вищої освіти в Україні. *Держава та регіони*. Сер.: Економіка та підприємництво. 2013. № 4. С. 126–131.

74. Попович Л. О. Механізм фінансування закладів вищої освіти: загальні засади. *The scientific heritage*. 2018. Part 2. № 24. P. 13–17.

75. Бахрушин В. Є. Фінансування вищої освіти: які зміни нам пропонують? URL: <http://education-ua.org/ru/articles/756-finansuvannya-vishchoji-osviti-yaki-zmini-nam-proponuyut>
76. Терещенко Г. Державне фінансування вищої освіти як чинник розвитку економіки знань. *Науково-практичний журнал «Освітня аналітика України»*. 2017. № 1(1). С. 34–43. URL: https://science.iea.gov.ua/wp-content/uploads/2018/12/34_43_Tereshenko.pdf (iea.gov.ua)
77. Стадний Є. Концептуальна модель державного фінансування ВНЗ за результатами діяльності. URL: <https://cedos.org.ua/researches/kontseptualna-model-derzhavnoho-finansuvannya-vnz-za-rezultatamy-diialnosti/>
78. Бучковська Я. Г., Баранецька О. В. Фінансування освіти в Україні: стан та перспективи. *Університетські наукові записки*. 2017. № 64. С. 259–271. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Unzap_2017_4_21
79. Донецький національний університет імені Василя Стуса. *Офіційний сайт*. URL: <https://www.donnu.edu.ua/uk/dostup-do-publichnoyi-informatsiyi/>
80. Львівський національний університет імені Івана Франко. *Офіційний сайт*. URL: <https://lnu.edu.ua/about/university-today-and-tomorrow/documents/>
81. Сумський державний університет. *Офіційний сайт*. URL: <https://sumdu.edu.ua/uk/about-sumdu/public-info.html>
82. Київський національний університет імені Тараса Шевченка. *Офіційний сайт*. URL: <http://www.univ.kiev.ua/ua/official>
83. Одеський національний університет імені І. І. Мечникова. *Офіційний сайт*. URL: <http://onu.edu.ua/uk/geninfo/finansovi-dokumenty>
84. Державний вищий навчальний заклад «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана». *Офіційний сайт*. URL: https://kneu.edu.ua/ua/University_en/dostup/
85. ВТЕІ КНТЕУ. *Офіційний сайт*. URL: <http://www.vtei.com.ua/index.php/ua/homepage/publicna-informatsiia>
86. Західноукраїнський національний університет. *Офіційний сайт*. URL: <https://www.wunu.edu.ua/financial-and-economic-activities/>
87. Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця. *Офіційний сайт*. URL: <https://www.hneu.edu.ua/dokumenty-universytetu/>
88. Університет митної справи та фінансів. *Офіційний сайт*. URL: <http://surl.li/tfqh>
89. Національний університет «Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка». *Офіційний сайт*. URL: <https://nupp.edu.ua/page/finansova-zvitnist.html>
90. Вінницький національний технічний університет. *Офіційний сайт*. URL: <https://vntu.edu.ua/uk/public-info>
91. Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут». *Офіційний сайт*. URL: <http://www.kpi.kharkov.ua/ukr/dostup-do-publichnoyi-informatsiyi/>
92. Одеський національний політехнічний університет. *Офіційний сайт*. URL: <http://opu.ua/about/reports>
93. Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського. *Офіційний сайт*. URL: <https://kpi.ua/information>

94. Постанови Кабінету Міністрів України від 24 грудня 2019 р. № 1146 «Формула розподілу видатків державного бюджету на вищу освіту між закладами вищої освіти». URL: <https://www.kmu.gov.ua/npas/pro-rozpodil-vidatkiv-derzhavnogo-byudzhetu-mizh-zakladami-vishchoyi-osviti-na-osnovi-pokaznikiv-yih-osvitnoyi-naukovoyi-ta-mizhnarodnoyi-diynalnosti-1146-241219>

95. Порядок формування мінімального розміру плати за навчання для здобуття вищої освіти на основі індикативної собівартості, затверджений постановою КМУ від 03.03.2020 р. № 191. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/191-2020-%D0%BF#Text>

96. Податковий кодекс України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>

97. Розподіл коштів з державного бюджету між закладами вищої освіти у 2020. URL: <https://mon.gov.ua/ua/osvita/visha-osvita/rozpodil-koshtiv-z-derzhavnogo-byudzhetu-mizh-zakladami-vishchoyi-osviti-u-2020>

98. Індекс інфляції. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/index/inflation/2020/>

99. Ward J. D., Pisacreta E. D., Weintraut B. & Kurzweil M. An Overview of State Higher Education Funding Approaches: Lessons and Recommendations. December 10, 2020. URL: <https://doi.org/10.18665/sr.314511>

100. Pruvot E. B., Claeys-Kulik A. L., Estermann T. (2015) Strategies for Efficient Funding of Universities in Europe. In: Curaj A., Matei L., Pricopie R., Salmi J., Scott P. (eds) The European Higher Education Area. Springer, Cham. Retrieved from: https://doi.org/10.1007/978-3-319-20877-0_11

101. Adnot P. (2019). Rapport d'information fait au nom de la commission des finances la prise en compte de la performance dans le financement des universités. Retrieved from: <http://www.senat.fr/rap/r19-130/r19-1301.pdf>

102. Claeys-Kulik A.-L., Estermann T. (2015). Performance-based Funding of Universities in Europe. DEFINE Thematic Report. EUA. Retrieved from: www.eua.be/Libraries/publications-homepage-list/define-thematic-report_pbf_final-version

103. Єгоричева С. Б., Соколова А. М. Фандрайзинг у забезпеченні діяльності університетів третього віку. *Ринок праці та зайнятість населення*. 2018. № 3(56). С. 26–32. URL: <http://dspace.puet.edu.ua/bitstream/123456789/6983/1/Yehorycheva%2c%20Sokolova.pdf>

104. Кобушко Я. В. Фандрайзинг як інструмент фінансування закладів вищої освіти. *Вісник Сумського державного університету*. Серія Економіка. 2020. № 1. С. 132–140. DOI: 10.21272/1817-9215.2020.1-14

105. Бойчук Н. Я., Солосіч О. С. Фандрайзинг як сучасний метод реалізації соціально важливих ініціатив. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. Серія: Економічні науки. 2017. Вип. 27(3). С. 7–10.

106. Rohayati M. I. Philanthropic Fundraising of Higher Education Institutions: A Review of the Malaysian and Australian Perspectives. M. I. Rohayati, Y. Najdi, J. C. Williamson. *Sustainability*. 2016. Vol. 8. Iss. 6. URL: <https://www.mdpi.com/2071-1050/8/6/541/htm>

107. Ловінська Л. Г., Левицька С. О., Осадча О. О. Ендаумент в діяльності вітчизняних закладів вищої освіти: практика застосування та обліку. *Економіка, управління та адміністрування*. 2019. № 3(89). С. 119–128.

108. Васьківська К. В., Сич О. А. Фінансовий менеджмент: навч. посіб. Львів: «ГАЛИЧ-ПРЕС», 2017. 236 с.
109. Харчук В. В., Войтко С. В. Управління фінансовими потоками в промислових кластерних структурах. *Інвестиції: практика та досвід*. 2017. № 11. URL: 11.11 (investplan.com.ua)
110. Каламбет С. В., Якимова А. М. Управління операційними грошовими потоками підприємства: монографія. Донецьк: Вид-во Дніпр. нац. університету залізничного транспорту ім. академіка В. Лазаряна, 2009. 122 с.
111. Положення (стандарти) бухгалтерського обліку. URL: <http://www.rada.gov.ua>
112. Виноградова Е. В., Ластовенко А. В., Белопольская Т. В. Оптимизация управления денежными потоками предприятия: монографія. Донецьк: ДонНУЕТ, 2007. 194 с.
113. Черевко В. О. Методологія формування та управління фінансовими потоками регіону: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.10.01 «Розміщення продуктивних сил і регіональна економіка». Київ, 2006. 22 с.
114. Азаренкова Г. М. Фінансові ресурси та фінансові потоки (теоретичний аналіз): монографія. Харків: ПП Яковлева, 2003. 103 с.
115. Азаренкова Г. М. Моделі та методи аналізу фінансових потоків. Харків: ВКФ «Гриф», 2005. 119 с.
116. Васюренко О. В. Банківські операції: навч. посіб. Київ: Знання, 2000. 243 с.
117. Єрмошкіна О. В. Управління фінансовими потоками промислових підприємств: теорія, практика, перспективи: монографія. Донецьк: Національний гірничий університет, 2009. 479 с.
118. Поддєрьогін А. М., Білик М. Д., Буряк Л. Д. та ін. Фінансовий менеджмент: підручник. Київ: КНЕУ, 2005. 537 с.
119. Румянцев Н. В. Моделирование гибких производственно-логистических систем: монографія. Донецьк: ДонНУ, 2004. 222 с.
120. Мельникова К. В. Фінансові потоки в логістичних системах: конспект лекцій. Харків: Вид.ХНЕУ, 2008. 84 с.
121. Баранець Г. В. Управління матеріальними та фінансовими потоками підприємства на основі логістичного підходу: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами». Донецьк, 2007. 22 с.
122. Бланк И. А. Управление активами. Киев: Ника-Центр, Эльга, 2002. 720 с.
123. Тюріна Н. М., Гой І. В., Бабій І. В. Логістика: навч. посіб. Київ: «Центр учбової літератури», 2015. 392 с.
124. Майборода О. В. Управління фінансовими потоками підприємства: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.04.01. «Фінанси, грошовий обіг і кредит». Суми, 2006. 22 с.
125. Панков В. А., Макогон Ю. В., Пашко Е. А., Бабенко А. В. Механизм управления финансовыми потоками промышленного предприятия в условиях глобализации. Донецьк: ДонНУ, 2005. 88 с.
126. Bodie Z., Merton Robert C. (2000). Finance. NJ: Prentice Hall.
127. Бердар М. М. Фінанси підприємств: навч. посіб. Київ: Центр учбової літератури, 2010. 352 с.

128. Кейнс Дж. Общая теория занятости, процента и денег: пер. с англ. Дж. М. Кейнс. Москва: Прогресс, 1978. 592 с.
129. Кузнецова А. Я., Азаренкова Г. М., Біломістна І. І., Клювак О. В. Фінанси: підручник. Київ: УБС НБУ, 2011. 497 с.
130. Голофасва І. П. Фінансові потоки в логістичній діяльності підприємства. *Бізнес-інформ*. 2013. № 8. С. 248–252.
131. Есенькин Б. С., Крилова М. Д. Логістика в книжковій справі: підручник. Москва: Изд. МГУП, 2002. 335 с.
132. Про особливості здійснення операцій з електронними грошима: Лист від 07.02.2014 № 25-109/5294. *Національний банк України*. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/v5294500-14>
133. Crandall R. E. Funds Flow along the Supply Chain. Southeast Decision Sciences Institute Conference Proceedings. Charleston, South Carolina. 2009. P. 13–19. URL: http://www.sedsi.org/2009_Conference/proc/proc/p080922002.pdf
134. Fellenz M. R., Brady M., Greene J., Cannon B., Woodward N., Cholakova M. Reconsidering Financial Flows in Supply Chain Management. *Social Science Research Network (SSRN)*. 2007. URL: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=989305
135. Быкова Е. В. Показатели денежного потока в оценке финансовой устойчивости предприятия. *Финансы*. 2000. № 2. С. 56–59.
136. Бланк И. А. Управление денежными потоками. Киев: Ника-Центр «Эльга», 2002. 736 с.
137. Дікань Л. В., Малахов В. А. Теоретичні аспекти сутнісного розуміння фінансових потоків промислового підприємства. *Економіка розвитку*. 2011. № 4(60). С. 76–80.
138. Матвієць М. В. Специфічність фінансових потоків консолідованих корпоративних структур. *Актуальні проблеми економіки*. 2012. № 3(129). С. 197–202.
139. Клювак О. В. Сутність фінансових потоків підприємства в аспекті логістики. *Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України*. 2015. Вип. 2(112). С. 113–118.
140. Крикавський Є. В., Чухрай Н. І., Чернописька Н. В. Логістика: компendіум і практикум: навч. посіб. Київ: Кондор, 2006. 340 с.
141. Pinchuk S. S. and Vradiy O. M. Managing and optimizing cash flows of the company as a prerequisite for its effective operation. *Ekonomika i upravlinnya*. 2012. Vol. 2. P. 185–189.
142. Бочаров В. В. Финансовый анализ. Санкт-Петербург: Питер, 2001. 240 с.
143. Нагайчук В. В. Управління грошовими потоками підприємства. *Вісник соціально-економічних досліджень*: зб. наук. праць. 2014. Вип. 1(52). С. 245–249. URL: http://Vsed_2014_1_39.pdf
144. Бригхем Ю., Гапенски Л. Финансовый менеджмент: в 2-х т.; пер. с англ. под ред. В. В. Ковалёва. Санкт-Петербург: Экономическая школа, 2005. Т. 1. 497 с.
145. Ван Хорн Дж. К., Вахович Дж. М. Основы финансового менеджмента: пер. с англ. 13-е изд. Москва: Вильямс, 2015. 1 232 с.
146. Мец В. О. Економічний аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства: навч. посіб. Київ: КНЕУ, 1999. 132 с.

РОЗДІЛ 5

ПРОГНОЗИ КІЛЬКІСНИХ ТА ЯКІСНИХ ЗМІН У СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМАХ МАЙБУТНЬОГО

5.1 Прогнозування змін у діяльності промисловості України

Сучасні виклики, які стоять перед Україною, зумовлюють необхідність пошуку та застосування інноваційних форм та методів розвитку всіх сфер національного господарства. Відповідно до Стратегії сталого розвитку України до 2030 р., інновації визначаються як одна із важливих умов забезпечення сталого розвитку країни та її регіонів.

Одним із джерел пошуку ідей для інновацій є перелік Цілей сталого розвитку ООН, які визначають 17 сфер із описом окремих соціальних проблем та сформульованих соціальних цілей, які заплановано досягти до 2030 року [1]. Значна роль у виконанні цілей сталого розвитку належить промисловості різних країн.

Промисловість є основою для економічного зростання у різних країнах. Саме розвиток промисловості призвів до кардинальних змін в умовах життя всього людства, а відмінною рисою світового промислового комплексу останніми роками стало суттєве збільшення частки наукомістких виробництв з виготовлення інноваційних видів продукції. Науково-технічна революція посилила спеціалізацію країн не тільки у напрямі випуску готової продукції, але і щодо виробництва окремих її складових.

Головне завдання промислового комплексу - задовольнити всі галузі економіки, безпеки та інших сфер діяльності країни різноманітною конкурентоспроможною промисловою продукцією з отриманням при цьому достатнього прибутку.

Підприємства промисловості здійснюють свою діяльність у зовнішньому середовищі, що швидко змінюється. Це спонукає їх до формування відповідних адаптаційних механізмів, які дозволяють мінімізувати негативний вплив ззовні. Основою для їх розробки слугує інформаційно-аналітичне забезпечення управління змінами, яке дозволяє своєчасно розпізнати вплив негативних факторів зовнішнього середовища та внести корективи у функціонування внутрішнього середовища підприємства.

Зміни – це перехід підприємств, організацій чи установ з поточного стану їх функціонування в майбутній стан, що відбувається за певний проміжок часу та фіксується шляхом порівняння параметрів діяльності за різні звітні періоди [2, с. 7].

Інформаційно-аналітичне забезпечення управління передбачає наявність узагальненої функціональної структури, яка складається з різних функціональних підсистем та в загальних рисах відображає внутрішній устрій суб'єкта господарювання, дозволяючи охарактеризувати його діяльність.

Кожному підприємству доцільно впроваджувати нововведення в свою діяльність. Це потрібно робити для створення найкращої структури управління, яка складається з конкретних умов: узгодженість між

працівниками та керівниками; системність та цілісність всього процесу діяльності підприємства; послідовне виконання змін. Для успішної реалізації цього процесу потрібно забезпечити неперервний темп перетворень, планування результатів та оцінювання їх у майбутньому, подолання опору змінам у колективі та інше. Основним елементом структури управління нововведеннями для прискорення та впровадження змін є виявлення та подолання опору.

Отже, ця проблема є досить актуальною для керівництва підприємства, тому що ефективне управління змінами – це переваги, методи, дії, нововведення, наявні можливості, які використовує підприємство в своїй діяльності. Результатом цього є ефективні результати, зростання прибутковості та продуктивності виробництва, розвиток підприємства в цілому. Тобто керівники використовують незадіяні резерви в організаційній роботі підприємства, тому для подальшого дослідження даної проблеми є необхідність різноманітних досліджень опору змінам та опрацювання механізмів його подолання [3, с. 108].

Управління змінами – це збалансована система управління ресурсами, пов'язана зі змінами. Це сукупність робіт, які виконуються задля впровадження нових цінностей, правил, норм, стилю поведінки в межах організації, які підтримують нові способи виконання роботи і переборюють протистояння змінам; досягнення консенсусу між споживачами і зацікавленими сторонами щодо певних змін, що реалізуються для більшого задоволення їхніх потреб; планування, тестування і впровадження усіх аспектів переходу від однієї організаційної структури чи бізнес-процесу до іншого [2, с. 37].

У науковій літературі існує багато трактувань поняття «інновації». У перекладі з латинської термін «інновація» означає «оновлення». Відповідно до Закону України «Про інноваційну діяльність» [4]: інновації – це новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентоздатні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення адміністративного, виробничого, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальну сферу [4].

Інноваційна продукція (товари, послуги) – це продукція (товари, послуги), яка виробляється (буде вироблена) в Україні вперше, або якщо не вперше, то, порівняно з іншою аналогічною продукцією, представленою на ринку, є конкурентоздатною і має суттєво вищі техніко-економічні показники [5, с. 622].

Теорія інноваційного розвитку була сформульована наприкінці XIX ст. австрійським економістом Й. Шумпетером (1883–1950). На його переконання, нове не виникає зі старого, а з'являється та існує поряд з ним, а з часом взагалі витісняє старе. Тому подальший розвиток розглядається не як продовження попереднього етапу, а як щось зовсім нове, породжене новими умовами та людьми.

Варто зазначити, що впровадження інновацій позитивно впливає на економічний розвиток держави, задовольняє потреби населення, дозволяє системі розвиватися належним чином. Інноваційні введення торкаються всіх

сфер життя: виробництва, соціального, політичного життя, економічного розвитку держави чи регіону. Загалом інновації покликані забезпечувати задоволення потреб населення на якісно новому рівні.

Промисловість справляє найбільший мультиплікативний ефект на економіку країн з різним рівнем економічного розвитку. За рахунок створення значної частки ВВП, стимулювання інноваційної діяльності, гарантії одержання великої частки експортних доходів. Промисловість створює та підтримує мільйони робочих місць, наповнює податковими платежами державний бюджет, формуючи тим самим фундамент для сталого соціально-економічного розвитку країн [6].

Україна належить до числа країн з достатньо високим ресурсним потенціалом, однак сьогодні в основному вичерпані можливості інерційного зростання промисловості, що підтверджено звуженням зовнішнього попиту та надмірним насиченням внутрішнього ринку імпортованими товарами. Національна економіка потребує глибоких перетворень, зокрема у промисловості, що дасть змогу підвищити економічну сталість країни. Забезпечення стабільного розвитку промисловості дозволить також тримати на високому рівні економічну безпеку, що в свою чергу, стає можливим протистояти впливу зовнішніх загроз від негативних економічних чинників та мінімізувати заповідані збитки, активно брати участь у світовому поділі праці для створення сприятливих умов розвитку вітчизняного ринку, експортного потенціалу і оптимізувати імпорт.

Промисловість в Україні є однією з провідних галузей національного господарства, що формує фундамент соціально-економічного розвитку. Створена у промисловості додана вартість становила 790,1 млрд грн у 2019 р., а її частка у ВВП складала 19,9%, однак це на 2,7 в.п. менше ніж у 2010 році.

За попередніми підсумками, за 2020 р. прибуток промисловості становив 602,3 млрд.грн, або 97,1% порівняно з 2019 р., збитки досягли 337,9 млрд.грн, тобто темп їх росту склав 194,6%. Отже, фінансовий результат до оподаткування великих та середніх підприємств був позитивний і становив 264,4 млрд.грн, але у порівнянні з 2019 р. (446,9 млрд.грн) фінансовий результат скоротився на 41%. Умови 2020 р., пов'язані з пандемією, призвели до значного підвищення частки збиткових підприємств (з 19,5% у 2019 р. до 29,2% у 2020 р.). Частку валової доданої вартості промисловості у ВВП України представлено на рисунку 5.1 [7].

Обмеження промислового розвитку, зумовлені різними чинниками, негативно впливають на всю економіку країни, а саме:

- стагнація промисловості спричиняє послаблення національної економіки;

- погіршення технологічної складової промисловості призводить до зниження конкурентоспроможності виробництва. Внаслідок збільшення частки низькотехнологічних виробництв зменшується конкурентоспроможність економіки загалом і погіршується місце країни у світовому поділі праці;

- малі обсяги витрат на науку та інновації не забезпечують потреб технологічної трансформації промисловості. Брак фінансування інноваційної діяльності спричиняє консервацію існуючої технологічної структури економіки та гальмування її розвитку.

Наведені вище фактори мають негативний вплив на промисловість та на економіку країни загалом, водночас при правильній організації промислового виробництва можна суттєво покращити економічний стан країни. Це дає підстави говорити про необхідність удосконалення державної промислової політики, розроблення заходів для адекватного розв'язання існуючих проблем, а отже, досягнення цілей індустріального зростання та оновлення економіки.

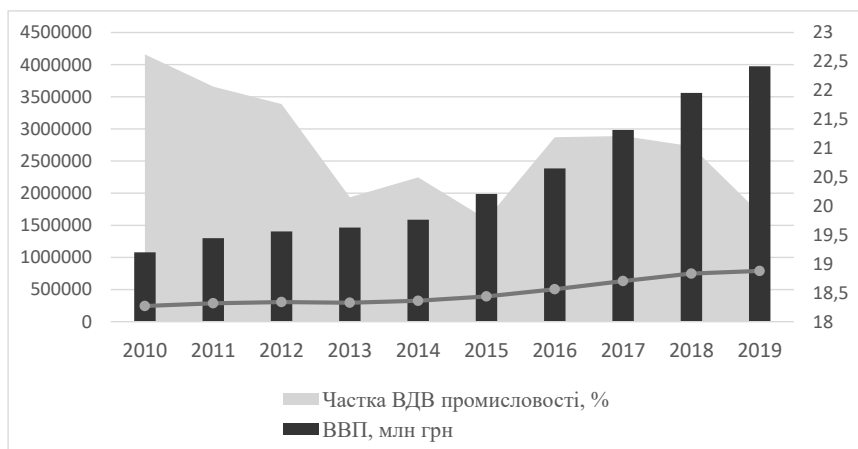


Рис. 5.1 – Частка ВДВ промисловості у ВВП України [7]

Дослідження промислової діяльності представляє собою процес неперервного цілеспрямованого підбору відповідних інформативних показників і методів, необхідних для здійснення аналізу, моделювання та прогнозування, підготовки відповідних висновків та рекомендацій для прийняття ефективних управлінських рішень.

Система показників інформаційно-аналітичного забезпечення формується із зовнішніх джерел, показники якої характеризують загальноекономічний розвиток країни, та показників, що описують безпосередньо стан промисловості в Україні. Система показників макрорівня є основою для проведення аналізу та прогнозування умов зовнішнього середовища, що впливають на промислову діяльність. Формування системи показників цієї групи базується на даних державної статистики. Показники, що входять до складу групи, називають показниками макроекономічного розвитку, до яких відносяться:

- темп росту валового внутрішнього продукту;
- розподіл ВВП на споживання та збереження;

- обсяг інвестицій в основний капітал;
- введення в дію основних засобів;
- індекс інфляції;
- облікова ставка Національного банку України та інші;

Друга група показників безпосередньо характеризує стан промисловості в Україні, її ефективність, результативність, динаміку, структурні зрушення. До таких показників належать:

- обсяг реалізованої промислової продукції;
- індекси промислової продукції;
- кількість промислових підприємств;
- валова додана вартість, створена у промисловості;
- кількість працівників зайнятих на промислових підприємствах;
- показники впровадження інновацій промисловими підприємствами;
- фондомісткість та фондовіддача промислових підприємств та інші.

Використання названих показників, які формуються із зовнішніх та внутрішніх джерел, дозволяє проаналізувати, розробити відповідні моделі розвитку та виконати прогноз діяльності промисловості.

Методи моделювання залежностей і тенденцій розвитку мають універсальний характер і застосовуються у переважній більшості напрямів наукового дослідження. Моделювання є методом пізнання, за якого теоретичне або практичне дослідження об'єкта здійснюється опосередковано через побудову та вивчення допоміжного штучного або натурального аналогічному об'єкту, який знаходиться у певній об'єктивній відповідності з пізнавальним об'єктом, здатний замішувати його на певних етапах і дає в результаті дослідження інформацію про сам об'єкт, що моделюється [2, с. 134].

Статистичне моделювання та прогнозування передбачає послідовну реалізацію наступних етапів: економічна постановка задачі; формування інформаційного простору; вибір методу моделювання; побудова моделі, перевірка її значущості і достовірності; розробка прогнозу; інтерпретація результатів; розробка рекомендацій щодо оптимізації управлінських рішень.

Одним з методів моделювання є кореляційно регресійний аналіз, за допомогою якого визначається напрямок та сила зв'язку між досліджуваними явищами, вплив певного фактору на результат. Економічні явища, як правило, визначаються великою кількістю факторів. Кожна економічна змінна залежить не від одного, а від багатьох чинників. Спільний вплив кількох факторів на одну змінну, яка результатує, досліджують за допомогою багатофакторного кореляційно-регресійного аналізу.

Парна регресія може дати добрий результат при моделюванні, якщо впливом інших чинників, що впливають на об'єкт дослідження, можна знехтувати. Якщо ж цим впливом знехтувати не можна, то в такому випадку необхідно виявити вплив інших факторів та включити їх в модель, тобто побудувати рівняння множинної регресії:

$$\bar{y}_x = f(x_1, x_2, x_3, \dots, x_n) , \quad (5.1)$$

де \bar{y}_x – залежна змінна (результативна ознака);

x_i – незалежні змінні (факторні ознаки).

Уведення великої кількості факторних змінних значно ускладнює математичну обробку моделі. Адекватність моделі множинної регресії полягає в її здатності правильно описати взаємозв'язки між факторними та результативною ознаками. Методологічною основою вирішення адекватності є теоретичний змістовний аналіз процесу і обґрунтування типу та структури моделі. Включення в кореляційно-регресійну модель конкретного фактора пов'язане з уявленням про структуру взаємозв'язків між досліджуваними явищами.

Основна мета множинної регресії – побудувати модель з достатньою кількістю факторних ознак і дослідити при цьому вплив кожної з них окремо, а також їхню сукупну дію на результат. Чинники, що включаються в модель, повинні пояснювати варіацію незалежної змінної і при цьому мають бути не пов'язані між собою.

Існує декілька видів множинної регресії, з яких на практиці часто віддають перевагу лінійній моделі, що пов'язано з простотою та логічністю інтерпретації параметрів, проте така модель дуже рідко може точно описати складні соціально-економічні явища та процеси. Лінійна багатofакторна регресія має вигляд:

$$\bar{y}_{1,2,\dots,n} = a_0 + a_1x_1 + a_2x_2 + \dots + a_nx_n, \quad (5.2)$$

де a_0 – вільний член моделі, економічного змісту не має;

$a_1, a_2 \dots a_n$ – коефіцієнти регресії.

Коефіцієнти регресії показують, на скільки одиниць свого виміру збільшується або зменшується результат за збільшення або зменшення фактора на одиницю свого виміру за незмінності інших факторів та за інших однакових умов. Ці коефіцієнти ($a_1, a_2 \dots a_n$) є своєрідною мірою очищеного впливу на результат, тому їх називають ефектом впливу, і щоб визначити цей вплив, необхідно усунути вплив інших факторів, зафіксувавши їх на одному (середньому) рівні.

Окрім лінійної моделі, множинна кореляційна залежність може подаватися в інших формах. Практичний інтерес для цілей економічного прогнозування має степеневі форми моделі, оскільки параметри рівняння є коефіцієнтами еластичності, тобто інтерпретація параметрів моделі дає змогу отримати оцінку залежності у відносних величинах. Отже, параметри вказують на те, на скільки відсотків збільшується або зменшується результат за збільшення або зменшення фактору на 1 % за незмінності інших факторів та за інших однакових умов. За схемою степеневі залежності виконується аналіз і прогнозування з використанням моделі виробничої функції.

$$y_{x_i} = a_0 \cdot x_1^{a_1} \cdot x_2^{a_2} \cdot \dots \cdot x_n^{a_n} - \text{степеневі}. \quad (5.3)$$

Множинний кореляційно-регресійний аналіз дає змогу дослідити вплив декількох факторів на результативну ознаку, визначити силу впливу кожного з них як у статичних, так і у динамічних рядах.

Статистичні методи дослідження тенденції виходять з представлення рівнів ряду динаміки (y_t) у вигляді суми декількох компонент, що відбивають закономірність та випадковість розвитку, зокрема у вигляді суми складових:

$$y_{(t)} = f_{(t)} + v_t + s_t + \varepsilon_t, \quad (5.4)$$

де $f_{(t)}$ – довгострокова тенденція розвитку, детермінована часом або попередніми значеннями еволюції розвитку;

v_t, s_t – періодична та сезонна компоненти відповідно;

ε_t – випадкова компонента.

Періодичні (v_t) або сезонні (s_t) складові визначаються наявністю періодично повторюваних коливань рівнів ряду, які обумовлені або певними циклами розвитку (наприклад, відтворювальні цикли) або сезонними циклами (за періодами року).

Очевидно, що реальні дані не можуть точно відповідати жодній з описаних вище моделей. Кожен їхній рівень формується під впливом тенденції, сезонних, циклічних коливань і випадкової компоненти. У більшості випадків фактичний рівень часового ряду можна представити як суму або добуток трендової, циклічної, сезонної та випадкової компонент.

Основне завдання статистичного моделювання окремого часового ряду – виявлення і надання кількісного вираження кожній з перерахованих вище компонент з тим, щоб використовувати отриману інформацію для прогнозування майбутніх значень ряду або при побудові моделей взаємозв'язку двох або більше часових рядів.

Оцінка сучасного стану промисловості та динаміки виробництва промислової продукції є основою для аналізу, моделювання та прогнозування результатів її діяльності. Промисловість для України є основним джерелом створення ВВП, робочих місць, забезпечує приплив валюти в країну. Отже, питання економічного аналізу виробництва продукції промисловості залишається актуальними і для постіндустріальної економіки, адже дає можливість оцінити ефективність діяльності підприємств галузей промисловості.

У 2018 р. на території України функціонувало 125 859 промислових підприємств, з них лише 237 – суб'єкти великого підприємництва. У 2019 р. кількість підприємств збільшилася до 130 324 одиниць, з яких було 258 підприємств великого бізнесу. Кількість підприємств великого бізнесу почала значно знижуватися з 2014 р., тільки за один рік їхня кількість скоротилася на 93 одиниці, або на 24,4 %, що пояснюється передусім окупацією АР Крим та частковою окупацією Донецької та Луганської областей, де знаходилася значна кількість великих промислових підприємств.

Чисельність зайнятих працівників на промислових підприємствах у 2019 р., порівняно з 2010 р., скоротилася з 3 091,8 до 1 907 тис. осіб, тобто на 38,3 %.

Основний показник, який характеризує діяльність промисловості, – обсяг реалізованої продукції, від якого залежить отримання прибутку, ефективність промислового виробництва підприємства, галузі, економіки загалом. За видами економічної діяльності промисловість охоплює 4 галузі: Добувна промисловість і розроблення кар'єрів, Переробна промисловість, Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря та Водопостачання; каналізація і поводження з відходами (табл. 5.1).

Таблиця 5.1 – Обсяг реалізованої промислової продукції (товарів, послуг) за видами економічної діяльності у 2010–2020 рр., млн грн [7]

	Промисловість загалом	Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	Переробна промисловість	Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря	Водопостачання; каналізація, поводження з відходами
Код за КВЕД – 2010	В+C+D+E	В	С	Д	Е
2010	1 043 110,8	104 081,5	703 340,0	217 430,1	18 259,2
2011	1 305 308,0	143 747,7	852 537,4	289 016,2	20 006,7
2012	1 367 925,5	143 941,9	871 146,6	333 248,2	19 588,8
2013	1 322 408,4	151 575,3	817 734,3	333 400,6	19 698,2
2014	1 428 839,1	154 700,8	903 735,3	351 803,2	18 599,8
2015	1 776 603,7	191 599,3	1 139 213,2	424 705,2	21 086,0
2016	2 158 030,0	240 150,3	1 312 729,0	580 354,1	24 796,6
2017	2 625 862,7	323 530,4	1 627 504,3	646 568,0	28 260,0
2018	3 045 201,9	391 471,1	1 885 406,2	736 102,5	32 222,1
2019	2 480 804,2	394 847,2	1 597 451,8	458 204,1	30 301,1
2020	2 481 148,5	354 563,6	1 602 974,3	488 514,3	35 096,3

У фактичних цінах реалізація промислової продукції за період з 2010 р. по 2020 р. зросла у 2,38 раза, а, порівняно з 2018 р. (більш стабільний рік в останньому періоді), скоротилася на 18,5 %. За видами економічної діяльності найбільші темпи зростання продемонструвала видобувна промисловість і розроблення кар'єрів (обсяги реалізації зросли в 3,41 раза), реалізація переробної галузі зросла у 2,28 раза, обсяги реалізації у видах діяльності D і E зросли відповідно в 2,25 та в 1,92 раза.

Найбільшим середнім темпом приросту характеризується видобувна промисловість, що зростала щорічно з 2010 р. по 2018 р. в середньому на 18 %, найповільніше зростають показники надання послуг з водопостачання, каналізації та поводження з відходами – в середньому на 7,4 %. Переробна промисловість та послуги з постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря зростали щорічно в середньому на 13,1 % та 16,5 % відповідно. Середній приріст реалізованої продукції загалом по промисловості становив 14,3 %.

Індекс промислової продукції – показник динаміки обсягу промислового виробництва, середньозважена величина з відповідних індивідуальних індексів по кожному товару. Розрахунок індексів промислового виробництва базується на даних щодо динаміки виробництва видів продукції за постійним набором товарів-представників (близько 1 200 позицій) і на структурі валової доданої вартості за видами промислової діяльності за базисний рік (табл. 5.2).

Таблиця 5.2 – Індекси реалізації промислової продукції за 2010–2019 рр., % [7]

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Промисловість загалом	112,2	108	99,3	95,7	89,9	87,7	104,0	101,1	103,0	99,5
Видобувна та переробна промисловість	112,6	108,7	99	95,2	89,3	87,9	104,1	102,4	103,0	100,2
Видобувна промисловість та розроблення кар'єрів	105	106,7	101,1	100,8	86,3	89,8	101,1	96,5	103,4	98,4
Переробна промисловість	116,3	109,7	98	92,7	90,7	86,9	105,6	105,2	102,9	100,9

На відміну від обсягу реалізації, індекс виробництва промислової продукції вказує на негативну динаміку виробництва з 2012 р., особливо сильне скорочення відбулося у 2014 та 2015 рр. (на 11,1 % та 12,3 % відповідно (рис. 5.2)). У переробній промисловості ситуація трохи покращилася в 2016–2019 рр., проте, у цей період темпи динаміки щорічно уповільнювалися від 105,6 % до 100,9 %.



Рис. 5.2 – Індекси виробництва промислової продукції [3]

Ефективність функціонування промислового комплексу формують пропорції його галузевої та територіальної структури, які складаються під впливом економічних, політичних, технологічних факторів і умов, що визначають її якісні та кількісні параметри. Диспропорційність економіки промислового комплексу є однією з причин нестабільного розвитку соціально-економічного середовища, низької конкурентоспроможності економіки, тому виявлення та ідентифікація галузевих пропорцій, визначення параметрів збалансованості належать до числа основних передумов ефективного управління структурними змінами [8].

Структурний аналіз промислового комплексу України передбачає виділення як галузевих, так і територіальних пропорцій. Для аналізу галузевої

структури промислової діяльності оцінено структурні зрушення обсягів реалізації промислової продукції за різними видами економічної діяльності (табл. 5.3).

Таблиця 5.3 – Динаміка структури реалізації промислової продукції за видами економічної діяльності України за 2010 та 2020 рр. [7]

	Код за КВЕД – 2010	2010		2020	
		млрд грн	%, до загального підсумку	млрд грн	%, до загального підсумку
Промисловість	V+C+D+E	1 043,1	100,0	2 481,2	100,0
Видобувна промисловість і розроблення кар'єрів	V	104,1	10,0	354,6	14,3
Переробна промисловість	C	703,3	67,4	1 603,0	64,6
Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря	D	217,4	20,8	488,5	19,7
Водопостачання; каналізація, поводження з відходами	E	18,3	1,8	35,1	1,4

У галузевій структурі промисловості України переважає переробна промисловість, проте її частка у 2010 р. становила 67,4 %, у 2020 р. – 64,6 %, тобто відбулося зниження частки реалізації продукції цією галуззю на 2,8 в. п. Знизилася також на 1,1 в. п. питома вага виду діяльності «Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря».

Зростання частки видобувної промисловості з 10 % до 14,3 % носить негативний характер, адже саме під час переробки продукції створюється більша додана вартість. Найменшу питому вагу в структурі реалізованої промислової продукції мають послуги водопостачання, каналізації, поводження з відходами – 1,8 % у 2010 р. та 1,4 % у 2020 р. відповідно.

Узагальнену характеристику структурним зрушенням надано за допомогою коефіцієнтів подібності структур, який розраховується за формулою:

$$K_n = 1 - \frac{1}{2} \sum |d_1 - d_0|, \quad (5.5)$$

де d_1 – питома вага промислової продукції звітного періоду в 2020 р.;

d_0 – питома вага промислової продукції базисного періоду в 2010 р.

Якщо структури однакові, то $K_n = 1$, чим ближче коефіцієнт до 0, тим більша розбіжність між структурами, тим суттєвіші структурні зрушення. Розрахований коефіцієнт подібності структур за видами економічної діяльності склав 0,957, що вказує на незначну різницю між галузевими структурами, що відбулися за таким довгий період (2010–2020 рр.).

Коефіцієнт подібності територіальної структури промислового комплексу України за обсягом реалізованої продукції склав 0,82 і демонструє більш суттєві структурні зрушення, що відбулися в економіці України за рахунок втрати території з огляду на анексію АР Криму, окупацію частки

Донецької та Луганської областей в обсягах реалізації промислової продукції. В результаті визначення змін у територіальній структурі промисловості України встановлено, що найбільшу питому вагу в 2010 р. становила Донецька область – 19,5 %, значну частку також мали Дніпропетровська – 16,0 %, м. Київ – 13,9 %, Луганська і Запорізька – відповідно 7,1 % та 6,4 %. Проте у 2019 р. маємо інші показники: питома вага Донецької області знизилася до 10,6 %, а Луганської – до 0,8 %. Натомість частка Харківської області зросла з 5 % до 7,2 %, частка м. Київ підвищилася з 13,9 % до 16,7 %.

Аналіз інноваційної діяльності як фактора впливу на економічне зростання виробництва промислової продукції в Україні

На зростання виробництва промислової продукції значний вплив здійснює інноваційна діяльність, яка спрямована на використання і комерціалізацію результатів НДР і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоспроможних товарів і послуг.

Відповідно до статистичної методології підприємства, що займалися інноваційною діяльністю (розробляли чи впроваджували нові або вдосконалені продукти та інноваційні процеси) упродовж певного періоду спостереження, вважаються інноваційно активними.

До витрат на інновації зараховуються поточні і капітальні витрати, які здійснили підприємства щодо впровадження інновацій як нових для підприємства, так і нових для ринку, зокрема на внутрішні науково-дослідні роботи (НДР), зовнішні НДР, придбання машин, обладнання та програмного забезпечення, інших зовнішніх знань та інші витрати (з дизайном, навчанням, маркетингом, рекламою та іншою відповідною діяльністю включно) [5, с. 632].

Сутність економічних зв'язків між виробництвом промислової продукції та окремими ресурсами обумовлюють можливість адаптації для аналізу та прогнозування виробничої функції Кобба–Дугласа, яка розкриває функціональну залежність обсягів виробництва промислової продукції від засобів виробництва і праці. Методологічною основою моделі стали положення про наявність продуктивності засобів виробництва (або капіталу, за термінологією західних учених) і про участь у виробництві лише двох факторів (праці та капіталу), а також вільної конкуренції.

Головними ресурсами виробництва виступають витрати живої та уречевленої праці, які безпосередньо впливають на економічне зростання. Взаємозв'язок цих факторів описується виробничою функцією, яка відома як модель Кобба–Дугласа [9, с. 106–107]:

$$\bar{y}_{x_i} = Ax_1^{\alpha_1} x_2^{\alpha_2}, \quad (5.6)$$

де A – вільний член моделі;

x_1 – капітал (основні засоби або капітальні інвестиції);

x_2 – показник живої праці (чисельність зайнятих або продуктивність праці).

Для визначення параметрів A , α_1 , α_2 усі фактори логарифмуються для приведення рівняння до лінійного виду, тобто

$$\ln \bar{y}_{x_i} = \ln A + \alpha_1 \ln x_1 + \alpha_2 \ln x_2. \quad (5.7)$$

Неокласична модель економічного зростання ґрунтується на двох основних ідеях:

- вартість продукції створюють фактори виробництва, а саме праця і капітал, кожен з них робить свій внесок у створення продукції;
- виробнича функція є формою вираження зв'язку між продукцією та факторами виробництва.

Представники цього напрямку довели, що кожен фактор виробництва забезпечує граничну частку виробленого продукту. Якщо збільшити один з них на 1 % за умови незмінності іншого фактора, то відповідна зміна обсягу продукту визначатиме у відсотках внесок цього фактора в економічне зростання.

Голландський науковець, нобелівський лауреат Я. Тінберген вивчав вплив на обсяги виробництва в Німеччині, Великобританії, США не двох, а трьох факторів (праці, капіталу і НТП), тобто він модифікував двофакторну виробничу функцію в трифакторну.

Отже, логіка дослідження доведена спробами науковців представити залежність обсягів виробництва від різних груп факторів, що має суттєве значення в формуванні відповідних виробничих програм, реалізації стратегій розвитку.

Крім факторів безпосереднього впливу, на виробництво продукції впливають і інноваційні фактори (фактори НТП). За їхньою допомогою виробнича функція модифікується. Показник враховується додатковим введенням множника, параметр якого характеризує темп приросту обсягу промислової продукції за рахунок інноваційного фактора.

У цій роботі виробничу функцію Кобба–Дугласа модифіковано за рахунок ще одного комплексного фактора – впровадження інновацій. Але інноваційна складова містить певну кількість показників інноваційного розвитку, які ми пропонуємо агрегувати в один комплексний показник за допомогою методу багатовимірної класифікації. Модифікація моделі пов'язана з характером і способом кількісного опису показників, агрегованих у комплексний фактор економічного зростання.

$$\bar{y}_{x_i} = A X_1^{\alpha_1} X_2^{\alpha_2} e^{\eta}. \quad (5.8)$$

Включення в модель прогнозування обсягів реалізації промислової продукції всіх перелічених показників інноваційної діяльності не представляється можливим. Отож, перед побудовою моделі для урахування впливу показників інноваційної діяльності розраховано інтегральний коефіцієнт впровадження інновацій і включено його в модель у вигляді інтегрального коефіцієнта як незалежну змінну. Зауважимо, що розраховується така модель з додатковим множником за схемою степеневі функції.

Визначення інтегрального коефіцієнта впровадження інновацій

Відомо, що для інтегральної комплексної оцінки діяльності складних соціально-економічних систем, що формуються під впливом множини ознак, використовується метод багатовимірної класифікації. Для побудови інтегрального коефіцієнта, що характеризує рівень впровадження інноваційних технологій, узяті такі показники:

- кількість працівників, задіяних у виконанні наукових робіт, оскільки вони безпосередньо генерують інновації;
- частка промислових підприємств, які впроваджували інновації;
- капітальні витрати на виконання наукових досліджень;
- частка фінансування капітальних витрат за рахунок державного бюджету або за власні кошти підприємств.

На жаль, бюджетне фінансування інноваційної діяльності втратило роль провідного фінансового інструмента прямої державної підтримки науково-технологічного розвитку. Все більша питома вага витрат на інновації здійснюється за власні кошти підприємств.

Побудова інтегрального коефіцієнта передбачає стандартизацію вихідних показників. Для стандартизації значень вихідних ознак за базу порівняння можна взяти максимальні або еталонні значення, розмах варіації або середні значення ознаки. Динаміку показників наведено у табл. 5.4.

Показники впровадження інновацій у підприємства промисловості України демонструють значну розбіжність: спостерігається суттєве зниження кількості працівників, що здійснюють наукові дослідження, їхня кількість у 2020 р., порівняно з 2010 р., зменшилася на 56,6 % та склала лише 79 146 осіб. Витрати на наукові дослідження відрізняються значною нестабільністю впродовж періоду спостереження, в середньому за рік вони склали 12 812,3 млн грн.

Середня частка фінансування витрат за рахунок державного бюджету становить лише 2,1 %. Лівову частину витрат на інновації здійснюють підприємства за власні кошти. Частка промислових підприємств, що впроваджували інновації, зростала від 11,5 % у 2010 р. до 13,6 % у 2013 р. У наступні роки частка витрат бюджету потерпала значних коливань. Все це вказує на достатньо низький рівень інноваційної діяльності в країні (табл. 5.4).

Таблиця 5.4 – Упровадження інновацій у підприємства промисловості, пов'язані з виконанням наукових досліджень за 2010–2020 рр. [7]

Роки	Кількість працівників, що виконують наукові дослідження, осіб	Частка промислових підприємств, що впроваджували інновації, %	Витрати на виконання наукових досліджень, млн. грн.	Частка фінансування інновацій з державного бюджету, %
1	2	3	4	5
2010	182 484	11,5	8 045,5	1,1
2011	175 330	12,8	14 333,9	1,0
2012	164 340	13,6	11 480,6	2,0
2013	155 386	13,6	9 562,6	0,3
2014	136 123	12,1	7 695,9	4,5
2015	122 504	15,2	13 813,7	0,4

Продовження табл. 5.4

1	2	3	4	5
2016	97 912	16,6	23 229,5	0,8
2017	94 274	14,3	9117,5	2,5
2018	88 128	15,6	12 180,1	5,2
2019	79 262	13,5	14 220,9	3,1
2020	79 146	12,9	17 254,6	2,1
Середнє значення	124 989	13,7	12 812,3	2,1

Ураховуючи однаковий напрям впливу наведених факторів на інноваційну діяльність, всі вони були визначені як стимулятори, оскільки за економічною сутністю зростання інноваційних факторів сприяє економічному зростанню. Нормовані (стандартизовані) значення показників розраховано за формулою:

$$p_{ij} = \frac{x_{ij}}{\bar{x}_i}, \quad (5.9)$$

де x_{ij} – значення i -тої ознаки для j -тої одиниці сукупності; $i = \overline{1, m}$;

m – число ознак, за якими визначається багатовимірна середня;

$j = \overline{1, n}$, n – кількість одиниць сукупності для кожної ознаки.

Агрегування стандартизованих показників (табл. 5.5) у багатовимірну середню виконано для кожного року. Інтегральний коефіцієнт інноваційної складової для промислової діяльності розраховано за формулою:

$$\bar{p}_j = \frac{\sum_{i=1}^m p_{ij}}{m}, \quad (5.10)$$

де p_{ij} – нормовані значення показників упровадження інновацій.

Таблиця 5.5 – Стандартизовані значення показників упровадження інновацій у підприємства промисловості України [7]

Роки	Кількість працівників, що виконують наукові дослідження	Частка промислових підприємств, що впроваджували інновації	Витрати на виконання наукових досліджень	Частка фінансування інновацій з державного бюджету	Інтегральний коефіцієнт упровадження інновацій
2010	1,35	0,83	0,66	0,55	0,85
2011	1,30	0,92	1,18	0,53	0,98
2012	1,22	0,98	0,94	0,99	1,03
2013	1,15	0,98	0,79	0,13	0,76
2014	1,01	0,87	0,63	2,27	1,20
2015	0,91	1,09	1,14	0,20	0,83
2016	0,72	1,19	1,91	0,39	1,05
2017	0,70	1,03	0,75	1,27	0,94
2018	0,65	1,12	1,00	2,67	1,36
2019	0,61	0,92	1,15	0,07	1,05
2020	0,63	0,94	1,35	1,00	1,09

Отриманий інтегральний коефіцієнт, що характеризує інноваційну діяльність промислових підприємств в Україні, вказує на відсутність стабільності, залежно від впливу різних факторів, на основі яких було

розраховано багатовимірну середню, рівень впровадження інновацій щорічно змінюється, не демонструє тенденції до зростання або зниження, що наочно підтверджує наведений графік (рис. 5.3).

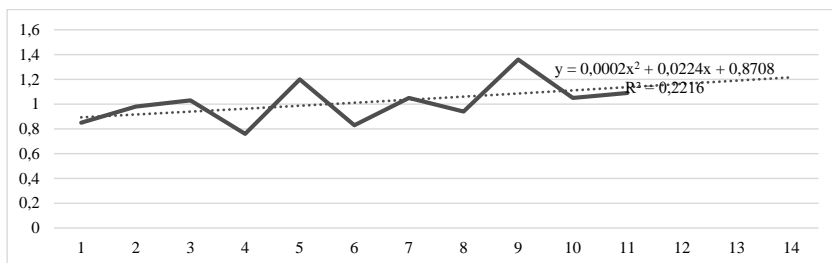


Рис. 5.3 – Інтегральний коефіцієнт упровадження інновацій в промислові підприємства України в 2010–2020 рр. з прогнозом на 2021–2023 рр.

Визначення факторів впливу та моделювання обсягу реалізованої продукції промисловості України дає змогу виконати прогнозування майбутнього стану, оцінити очікувані зміни, запровадити заходи та управлінські рішення, щоб забезпечити економічне зростання країни.

Для визначення основних тенденцій та закономірностей функціонування промисловості в Україні проведено моделювання основного показника діяльності – обсягу реалізації промислової продукції під впливом визначених факторів.

Задля визначення основних тенденцій та закономірностей функціонування промисловості в Україні проведено моделювання основного показника діяльності – обсягу реалізації промислової продукції під впливом визначених факторів.

Виконання такого завдання здійснено в роботі за допомогою множинного кореляційно-регресійного аналізу. Застосування цього методу надасть змогу визначити ступінь впливу факторів на обсяг реалізації продукції промисловості, та залежно від цього зробити прогноз на декілька років уперед. Серед моделей використано модифіковану виробничу функцію.

Використання для дослідження модифікованої виробничої функції передбачає включення в модель таких факторів виробництва: праці, капіталу та інноваційного фактора:

- кількість найманих працівників, задіяних у промисловості, оскільки саме від них залежить обсяг та якість виробленої продукції;
- капітальні інвестиції у промисловість, адже вони є основою для розширення виробництва та збільшення його результативності, оновлення основних засобів, зростання конкурентоспроможності продукції;
- інтегральний коефіцієнт інноваційної діяльності, розрахований як комплексний показник, який об'єднує витрати на інновації, кількість задіяних у наукових дослідженнях працівників, фінансування інновацій із державного бюджету, частку промислових підприємств, що впроваджували інновації. Саме за рахунок інновацій відбувається інтенсивне зростання виробництва,

підвищується ефективність роботи, знижується собівартість продукції (табл. 5.6).

Таблиця 5.6 – Динаміка факторів, що впливають на обсяг реалізованої промислової продукції України, за 2010–2020 рр. [7]

Рік	Обсяг реалізованої продукції промисловості, млрд грн	Кількість найманих працівників у промисловості, тис. осіб	Капітальні інвестиції у промисловість, млрд грн	Інтегральні коефіцієнти впровадження інновацій
	У	X1	X2	X3
2010	1 043,1	3 091,8	55,4	0,85
2011	1 305,3	3 045,9	78,7	0,98
2012	1 367,9	3 037,0	91,6	1,03
2013	1 322,4	3 014,4	97,6	0,76
2014	1 428,8	2 419,3	86,2	1,20
2015	1 496,0	2 053,0	87,7	0,83
2016	1 776,6	2 168,4	117,8	1,05
2017	2 625,9	2 142,6	143,3	0,94
2018	3 045,2	2 101,4	199,9	1,36
2019	3 019,4	1 907,0	176,6	1,09
2020	2 481,2	1 878,3	153,3	1,05

Динаміку кількості найманих працівників у підприємствах промисловості України наведено на рис. 5.6. Наведені дані демонструють чітку тенденцію до зниження числа зайнятих у промисловості. Прогнозування числа зайнятих на 2021–2023 рр. виконано з використанням моделі параболи другого порядку, яка адекватно описує фактичні дані. Перевірка моделі на відповідність критеріям показала, що коефіцієнт детермінації склав 0,8823, тобто варіація чисельності зайнятих у промисловості на 88,2 % обумовлена часом. Помилка апроксимації – 4,8 %, менша за критичну (15 %), критерій Фішера (30) більше табличного значення. Отже, усі показники задовольняють встановленим критеріям. Модель представлена у легенді графіка (рис. 5.4).

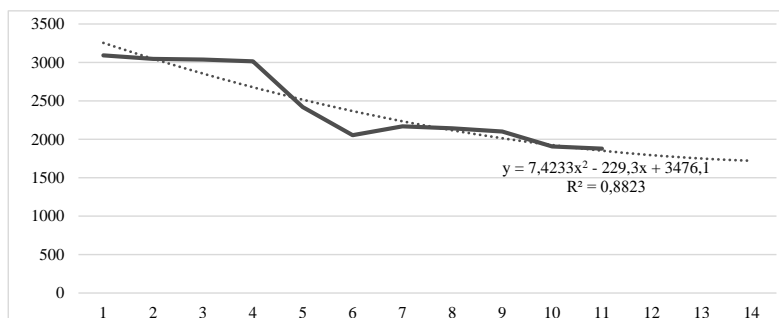


Рис. 5.4 – Динаміка кількості найманих працівників у підприємства промисловості в 2010–2020 рр. з прогнозом на 2021–2023 рр.

За період з 2010 р. по 2020 р. кількість працівників, що задіяні у промисловому виробництві, скоротилася на 40 %, що зумовлено демографічними факторами (старіння населення, перевищення навантаження на 1 особу працездатного віку), падінням числа зайнятих в економіці загалом, міграційним відтоком населення в працездатному віці в зарубіжні країни, достатньо високим рівнем безробіття, зокрема серед молоді, пандемією, загальною фінансовою кризою та іншими факторами.

Динаміка капітальних інвестицій загалом характеризується тенденцією до зростання. Але повільне зростання відбувалося в 2010–2013 рр., далі – падіння у 2014–2015 рр., що пов'язано з наслідками політичної нестабільності, фінансовою кризою, військовими діями, окупацією частини території Донецької та Луганської областей. Крім цих причин, у 2020 р. пандемія спричинила негативний вплив. Натомість обсяги капітальних інвестицій у поточних цінах за весь період, що аналізується, зросли у 2,8 раза, головними причинами цього стало запровадження ринкових цін, зокрема наближення цін на енергоносії до ринкового рівня, підвищена потреба в паливних ресурсах через відмову від імпорту російського газу та втрату контролю над частиною вугільних підприємств Донбасу (рис. 5.5).

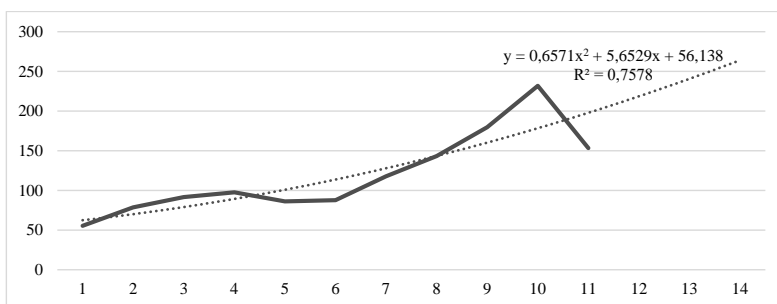


Рис. 5.5 – Динаміка капітальних інвестицій у підприємства промисловості в 2010–2020 рр. з прогнозом на 2021–2023 рр.

Для оцінки тісноти зв'язку між обсягом реалізованої промислової продукції в Україні й факторами впливу розраховано матрицю парних коефіцієнтів кореляції (табл. 5.7).

Таблиця 5.7 – Матриця парних коефіцієнтів кореляції

	Y	x1	x2	x3
Y	1			
x1	-0,778	1		
x2	0,948	-0,724	1	
x3	0,554	-0,423	0,473	1

Розраховані парні коефіцієнти кореляції вказують на обернений сильний взаємозв'язок між реалізацією продукції (результатом) і першим фактором – чисельністю зайнятих у промисловості ($-0,778$); між обсягом реалізації промислової продукції і капітальними інвестиціями виявлено прямий і дуже сильний зв'язок ($0,948$); між інтегральним коефіцієнтом упровадження інновацій і обсягом реалізації продукції пряма суттєва залежність ($0,554$). Фактори моделі між собою незалежні. Ці умови дають змогу включити ці три фактори в рівняння множинної регресії.

Наступним кроком для обґрунтування правильності обрання для цілей прогнозування виробничої функції як рівняння множинної регресії стала побудова трьох моделей: лінійної, моделі виробничої функції та квадратичної й розраховано критерії апроксимації: коефіцієнти детермінації, критерій Фішера та похибку апроксимації для кожного рівняння (табл. 5.9).

Модель лінійної залежності дає змогу отримати параметри у натуральних одиницях виміру, їх легко аналізувати; модель виробничої функції дає результати у відносних одиницях (відсотках) і дає змогу чітко інтерпретувати взаємозв'язок; квадратична модель застосовується, коли величина, що досліджується, змінюється з приблизно рівними темпами динаміки зі зміною напрямку наприкінці ряду. За сукупністю критеріїв апроксимації найбільш адекватною визнана модель модифікованої виробничої функції.

Таблиця 5.8 – Рівняння регресії та їхні формальні критерії апроксимації

Форма	Рівняння	R ²	F-критерій	E _{відн.} , %
Лінійна	$Y = 687,608 - 0,256 * x_1 + 10,961 * x_2 + 513,833 * x_3$	0.927	29,5	7.6
Модифікована виробнична функція	$Y = 1130,798 * X_1^{-0,367} * X_2^{0,702} * X_3^{0,211}$	0.985	42,4	6,8
Квадратична	$Y = 1516,02 - 0,00008223 * x_1^2 + 0,0323 * x_2^2 + 330,523 * x_3^2$	0.892	19,3	8,5

Параметри виробничої функції як коефіцієнти еластичності вказують на те, що за фіксованих (середніх) значень інших факторів збільшення капітальних інвестицій на 1 % призводить до зростання обсягів реалізованої промислової продукції на 0,702 %. Чисельність працівників, зайнятих у промисловості, демонструє чітку тенденцію до зниження, тому в моделі параметр a_1 має знак «мінус». Це означає обернену залежність, тобто зниження числа зайнятих на 1 % за фіксованих значень інших факторів викликає зростання реалізованої продукції на 0,367 % за рахунок ефективного використання витрат праці. Зростання інноваційної складової на 1 % за тих самих умов сприяє підвищенню обсягів реалізації промислової продукції на 0,211 %.

Розрахована відносна похибка апроксимації, що становить 6,8 % вказує на статистичну точність рівняння зв'язку, а критерій Фішера $F_{розрах.} = 42,4$, який перевищує $F_{табл.} = 5,4$, з імовірністю 95 % підтверджує достовірність отриманої залежності. Коефіцієнт детермінації ($0,985$) вказує на те, що зміна

обсягів реалізації промислової продукції на 98,5 % пояснюється зміною витрат праці, капіталу та запровадження інновацій, решта 1,5 % – це вплив неврахованих факторів. Відповідність моделі зазначеним критеріям дають можливість здійснити необхідне прогнозування.

Прогнозування обсягів реалізації продукції промисловості

Розвиток промисловості є вирішальним фактором для економічного зростання країни. Процес розвитку промисловості, спрямований на задоволення потреб населення, зростання обсягів виробництва, підвищення конкурентоспроможності промислової продукції та в підсумку – на зростання рівня життя в країні. Отож, прогнозування діяльності промисловості є необхідною процедурою для прийняття ефективних управлінських рішень в процесі соціально-економічного розвитку країни. Врахування загальних тенденцій розвитку та впливу різних факторів дає змогу розробляти науково обґрунтовані прогнози, на основі яких формулюються стратегічні заходи щодо підвищення обсягів і конкурентоспроможності промислової продукції.

Для побудови прогнозу обсягів реалізованої промислової продукції необхідно оцінити майбутні значення факторів впливу. Для прогнозування факторів було використано трендові моделі, які задовольняють критерії використання кореляційно-регресійного методу (табл. 5.9). Зокрема, для кількості найманих працівників відносна помилка апроксимації становить 4,8 %, критерій Фішера $F_{розрах.} = 30,0$; коефіцієнт детермінації $R^2 = 0,921$. Для капітальних інвестицій $R^2 = 0,758$; $F_{розрах.} = 23,9$, $E_{відн} = 9,7$ %. Для інтегрального коефіцієнта впровадження інновацій $R^2 = 0,2216$; $F_{розрах.} = 11,4$; $E_{відн} = 9,7$ %.

Таблиця 5.9 – Прогнозні значення факторів моделі реалізації промислової продукції

Рік	2021	2022	2023
Кількість найманих працівників у промисловості, тис. осіб	1 793,41	1 749,69	1 720,82
Капітальні інвестиції в підприємства промисловості, млрд грн	218,60	240,68	264,07
Інтегральний коефіцієнт запровадження інновацій в підприємства промисловості	1,163	1,190	1,216

Отримавши очікувані значення факторів моделі, за допомогою побудованого рівняння модифікованої виробничої функції визначено точковий прогноз обсягу реалізації продукції промисловості України до 2023 р.

За результатами прогнозування очікується, що в 2021 р. чисельність працівників у підприємствах промисловості, порівняно з 2020 р., знизиться ще на 4,5 % до 1 793,41 тис. осіб, а капітальні інвестиції в промисловість, зі свого боку, зростуть на 42,6 % до 218,6 млрд грн, інноваційна складова зросте до 1,163.

У 2022 р., порівняно з 2021 р., чисельність зайнятих у промисловості скоротиться на 2,4 %, капітальні інвестиції зростуть на 10,1 %, інтегральний коефіцієнт упровадження інновацій зросте до 1,19.

У 2023 р. чисельність зайнятих у промисловості, в порівняно з 2022 р., знизиться ще на 1,7 %, капітальні інвестиції зростуть на 9,7 %, інтегральний коефіцієнт упровадження інновацій в підприємства промисловості складе 1,216.

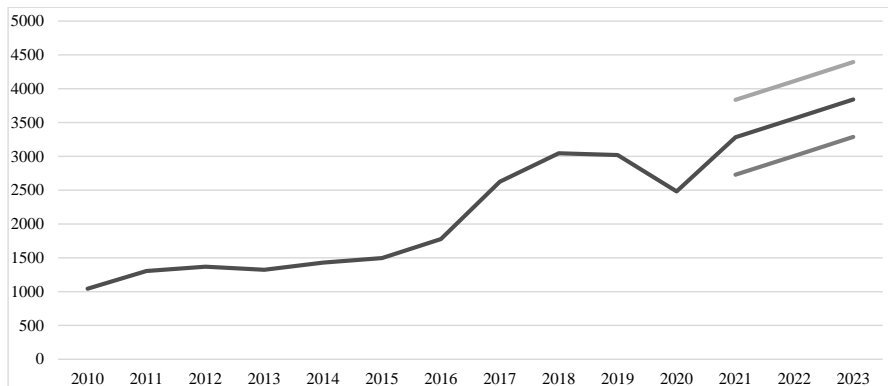


Рис. 5.6 – Обсяг реалізації продукції промисловості в 2010–2020 рр. і прогноз в довірчих інтервалах на 2021–2023 рр.

Прогноз у довірчих межах потребує визначення похибки прогнозу, яка розраховується за формулою:

$$\Delta = t_{\alpha} s_e = t_{\alpha} \sqrt{\frac{\sum (y - \hat{y}_x)^2}{n - m}} = 2,36 \cdot 234,5 = 553,5 \text{ млн грн}, \quad (5.11)$$

де t_{α} – коефіцієнт довіри (залежить від вірогідності, з якою гарантується результат); s_e – стандартна похибка.

Отже, величина інтервалу прогнозу обсягів реалізації промислової продукції склала 553,5 млн грн, тобто з вірогідністю 95 % прогнозні значення обсягу реалізації будуть знаходитися у визначених межах (табл. 5.10).

Таблиця 5.10 – Прогноз обсягу реалізації промислової продукції в довірчих інтервалах на 2021–2023 рр.

Рік	Точковий прогноз обсягів реалізації промислової продукції, млрд грн	Нижня межа прогнозу, млрд грн	Верхня межа прогнозу, млрд грн
2021	3 282,49	2 728,99	3 835,99
2022	3 560,61	3 007,11	4 114,10
2023	3 841,38	3 287,89	4 394,88

Під впливом чисельності найманих працівників, капітальних інвестицій та впровадження інновацій, за умови збереження наявних взаємозв'язків та тенденцій з імовірністю 95 % у 2021 р., порівняно з 2020 р., очікується зростання реалізації промислової продукції в поточних цінах на 32,3 %; у 2022 р., порівняно з 2021 р., з імовірністю 95 % обсяг реалізації промислової продукції підвищиться на 8,5 %; у 2023 р. за тих же умов – на 7,9 % (рис. 5.8).

Отже, проведений аналіз сучасного стану промисловості України вказує на те, що на сьогодні існує багато проблем в діяльності промислового комплексу, серед яких скорочення кількості зайнятих працівників; нестача капітальних інвестицій, відставання у впровадженні інновацій. Відтак необхідно приймати управлінські рішення щодо технічного удосконалення, переобладнання підприємств, зростання рівня кадрового та інноваційного потенціалів виробництва.

Різні інновації об'єднує спільна риса, а саме розуміння того, що в будь-якому разі їхнє впровадження викликає позитивний ефект в будь-якій сфері життя. Інноваційні технології покликані сприяти якісно новому розвитку країни та її регіонів. Важливу роль в цьому процесі відіграють економічні, фінансові та інституціональні фактори. Успішний соціально-економічний розвиток промисловості можливий за умови ефективного використання факторів виробництва – праці, капіталу, поєднання наукового забезпечення щодо впровадження інновацій з іншими елементами господарського комплексу.

Промисловість здійснює значний вплив на економічне зростання країни, виробляє суттєву частку ВВП, забезпечує населення робочими місцями, а також створює нові робочі місця, позитивно впливає на зниження безробіття, стимулює інноваційну діяльність, забезпечує отримання експортних доходів, наповнює податковими платежами державний бюджет, формуючи фундамент для сталого соціально-економічного розвитку країни.

Аналіз інноваційності показав нестабільну ситуацію в країні, що проявляється в скороченні чисельності працівників, зайнятих науковими дослідженнями, в зниженні частки інноваційно активних підприємств, у недостатньому фінансуванні інновацій. Отже, в результаті моделювання та прогнозування було встановлено, що модифікована виробнича функція може бути інструментом в дослідженні української економіки. За умови збереження наявних взаємозв'язків та тенденцій у наступні три роки очікується поступове зростання обсягів реалізації промислової продукції. Цьому може посприяти покращення інноваційного процесу промислового виробництва, підвищення ефективності діяльності не тільки промисловості, а також пов'язаних галузей. Основні зусилля треба спрямувати на модернізацію виробництва, яка має передбачати застосування новітніх матеріалозберігаючих технологій. Це дасть змогу підвищити якість та конкурентоспроможність продукції та надасть можливість розширити також зовнішні ринки збуту.

5.2 Концептуальні підходи управління стійкістю та розвитком макроекономічної системи України

Актуальність цього дослідження визначається тим, що у світовій економіці, починаючи з кінця ХХ ст., розгортаються трансформаційні процеси як системного, так і структурно-галузевого та регіонального характеру. З огляду на це забезпечення стійкості розвитку економічних систем набуває домінуючого значення як у наукових дослідженнях, так і в практичних розробках. Відтак питання управління економічними системами різних рівнів є актуальними, мають вирішальне значення для поточної діяльності і на перспективу як для економіки країни загалом, так і для її галузей, регіонів, окремих підприємств тощо.

Глобалізаційні процеси, що стали невід’ємною реальністю нашого буття, зі свого боку посилюють небезпеку виникнення нових криз в економіці, політиці, суспільстві тощо. З одного боку, кризи вказують на руйнування основ будь-якої економічної системи, а з іншого – дають поштовх до розвитку та оновлення самої економічної системи, появи нових форм її існування. Треба також підкреслити, що розвиток сучасних економічних систем всіх рівнів характеризується системною нестійкістю. Зокрема, незважаючи на динамічний розвиток багатьох макроекономічних систем, між окремими з них збільшується розрив у соціально-економічному розвитку, зростають диспропорції в розподілі економічних ресурсів і споживанні, послаблюється керуваність відтворювального процесу тощо.

Нерозв’язаною залишається проблема вимірювання самих економічних процесів та явищ. І хоча складнощі вимірювання того чи того явища або процесу можуть бути різними, всіх їх можна об’єднати в одну категорію під назвою «інформаційна невизначеність», або «ентропія», якою, зі свого боку, також можна характеризувати рівень складності тієї чи тієї економічної системи.

Усе це обумовлює необхідність ретельного аналізу факторів, що впливають на розвиток макроекономічних систем України. Цього можна досягти шляхом застосування сучасної методології дослідження складних систем, яка дає змогу дослідити глибинні причинно-наслідкові зв’язки між різними факторами розвитку, пізнати їхню сутність, зрозуміти механізм управління ними і визначити роль кожного фактору.

Систематизація факторів забезпечення стійкості та розвитку макроекономічної системи України

З огляду на активізацію в Україні процесів трансформації економіки постає питання визначення стійкості економічної системи України [10]. Це є актуальним, оскільки іноземні інвестори остерігаються мати справу з країнами з нестійкою і нестабільною економікою, розбалансованою фінансовою системою тощо. Отож, проблема розробки моделей забезпечення стійкості макроекономічної системи України набуває особливого значення [11].

Аналізуючи основні показники соціально-економічного розвитку України («Основні показники соціально-економічного розвитку України», Державна служба статистики України) [7], виокремимо основні групи факторів, що об'єктивно впливають на стійкість макроекономічної системи України [12]:

- 1) бюджетно-фінансові фактори;
- 2) соціальні фактори;
- 3) політичні фактори;
- 4) економіко-виробничі фактори;
- 5) енерго-екологічні фактори;
- 6) форс-мажорні фактори.

Проаналізуємо ці фактори докладніше.

1. Бюджетно-фінансові фактори

Основним джерелом доходів кожного бюджету є певні види податків. Податки – економічно доцільне примусове вилучення (привласнення) державою частини необхідного та додаткового продукту з фізичних та юридичних осіб з метою фінансового забезпечення виконання державою властивих їй функцій. Окремим видом податків є внески в обов'язкові державні фонди соціального страхування, пенсійний та інші фонди [13].

Дефіцит бюджету – перевищення витрат бюджету над доходами. Виникнення і зростання дефіциту бюджету зумовлене економічними кризами, мілітаризацією економіки, веденням війн, економічною нестабільністю, безконтрольним зростанням інших витрат з бюджету тощо. На рівні держави бюджетний дефіцит покривається державними внутрішніми та зовнішніми позиками, а також за допомогою грошової емісії. Постійне нагромадження заборгованості перетворюється на державний борг.

Державний борг – борг держави перед громадянами власної країни та іноземними кредиторами. Основними структурними елементами державного боргу є внутрішній (заборгованість держави своїм громадянам та юридичним особам) і зовнішній (заборгованість держави іноземним країнам, міжнародним фінансово-кредитним організаціям, іноземним громадянам) борги. Вважається, що загрозливим для стабільності макроекономічної системи є перевищення державного боргу над ВВП більш ніж у 2 рази.

Грошова маса, що перебуває в обігу, її структура і динаміка вважаються одними з головних макроекономічних показників стану економіки. Для розрахунку обсягу і структури грошової маси використовується агрегатний метод вимірювання пропозиції грошей. За останній час в Україні виявилася тенденція до зростання частки грошової маси в обігу і погіршення фінансового стану підприємств. Стали помітні серйозні деформації у співвідношенні між готівковою і безготівковою частинами грошової маси.

Ставка рефінансування – процентне вираження ціни кредитних ресурсів, які центральний банк розміщує серед комерційних банків для регулювання грошового обігу та кредитування.

Інфляція – збільшення кількості емітованих грошей у сфері обігу, що має наслідком зростання цін, виражених у даній грошовій одиниці. Рівень інфляції

вимірюють за допомогою індексів цін (найчастіше споживчих цін та цін виробників). Основними соціально-економічними наслідками інфляції є перерозподіл доходів між різними верствами населення, падіння рівня життя [14] населення та зниження ефективності функціонування національної економіки. «Інфляція – це податок, що може вводитися без прийняття закону», – зазначив теоретик монетаризму Мілтон Фрідман. Навіть будучи повністю передбачуваною, інфляція є несанкціонованим податком, який приватний сектор сплачує державі [15]. Рівень (індекс) інфляції – це показник середнього рівня зміни за рік цін товарів і послуг відносно базового періоду, виражений у відсотках.

Міжнародні резерви (раніше – це валютні або золотовалютні резерви (англ. Foreign exchange reserves)) – запаси іноземних фінансових активів, які належать державі, перебувають у розпорядженні органів грошово-кредитного регулювання і можуть бути реально використані на регулятивні та інші потреби, що мають загальнодержавне значення. Основним призначенням міжнародних резервів є забезпечення стійкості національної грошової одиниці, яка залежить від багатьох факторів: активності дій спекулянтів на фондових ринках, нерівномірності зовнішньоекономічної діяльності економічних суб'єктів тощо [16].

Індекс Доу-Джонса (англ. Dow Jones average) – узагальнений показник рівня ділової активності та ринкової кон'юнктури у США. Обчислюється за середньоарифметичною величиною курсів акцій 30 промислових корпорацій, 15 підприємств паливно-енергетичної та комунальної інфраструктури, 20 транспортних компаній, а також за загальною середньою величиною курсу акцій всіх 65 корпорацій на кінець торгового дня.

«Тіньова економіка» (англ. Black economy, Ghost economy, Shadow economy) – економічна діяльність, яка розвивається поза державним обліком та контролем, а тому не відбивається в офіційній статистиці. «Тіньові» підприємства не відраховують власні доходи до бюджетів та державних цільових фондів, вони не сплачують податки, максимізуючи власні прибутки. «Тіньова економіка» України – результат системної кризи економіки, що виникла через недосконалість методів здійснення ринкових перетворень [17].

2. Соціальні фактори

До соціальних факторів можна зарахувати: рівень безробіття, середню та мінімальну заробітну плату в країні, величину прожиткового мінімуму, середній рівень пенсій, кількість пенсіонерів, вартість продовольчого кошика (реальну), індекси споживчих цін на товари та послуги, зареєстровану кількість злочинів, допомогу при народженні дитини, індекс людського розвитку (тобто місце, яке займає країна в цьому рейтингу).

Рівень безробіття – це величина, яка розраховується як відношення чисельності безробітних, які зареєстровані в державній службі зайнятості, до кількості населення працездатного віку.

Середня заробітна плата – це статистичний показник, який характеризує середній рівень оплати праці всіх працівників та їхніх окремих категорій.

Прожитковий мінімум – вартісна величина достатнього для забезпечення мінімально можливого функціонування організму людини та збереження його здоров'я набору продуктів харчування, а також мінімального набору непродовольчих товарів та послуг, необхідних для задоволення основних соціальних і культурних потреб особистості [18].

Рівень пенсій – середній рівень грошового забезпечення, що видається громадянам у разі настання пенсійного віку. Виплата пенсій здійснюється за рахунок пенсійного та страхового фондів, приватних пенсійних фондів.

Кількість пенсіонерів – це загальне число осіб, які досягли в країні пенсійного віку та отримують пенсію.

Реальна ціна (вартість) споживчого кошику (продовольчого кошику) – ціна мінімального набору продуктів споживання, непродовольчих товарів і послуг, необхідних для збереження здоров'я людини і забезпечення її життєдіяльності. Визначається експертним шляхом і може відрізнятись від встановленого державою прожиткового мінімуму.

Індекс споживчих цін – зміна вартості основних споживчих товарів і послуг за певний період, виражена у відсотках.

Кількість зареєстрованих злочинів – це загальне число протизаконних суспільно небезпечних діянь, які були зареєстровані правоохоронними органами за певний період.

Мінімальна заробітна плата – законодавчо встановлений мінімальний розмір заробітної плати за просту, некваліфіковану працю, нижче якого не може здійснюватися оплата за виконану працівником роботу. Мінімальна заробітна плата є державною соціальною гарантією, обов'язковою на всій території України для підприємств усіх форм власності і господарювання, основою для визначення державних тарифів у сфері оплати праці, пенсій, стипендій, допомоги та інших соціальних виплат.

Допомога при народженні дитини та по догляду за дитиною до досягнення нею трирічного віку відповідно до Закону України «Про державну допомогу сім'ям з дітьми» та Закону України «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності та витратами, зумовленими народженням та похованням» призначається і здійснюється в розмірах і порядку, визначених Кабінетом Міністрів України [19].

Індекс людського розвитку (індекс розвитку людського потенціалу) – індекс порівняльної оцінки бідності, грамотності, освіти [20], середньої тривалості життя та інших показників країни. Методика розрахунку індексу людського розвитку базується на використанні показників соціальної політики держави, а саме: очікуваної тривалості життя при народженні, рівня письменності дорослого населення та охоплення його всіма видами навчання, величини національного доходу в розрахунку на одну особу за паритетом купівельної спроможності. Ці складові за спеціальною формулою формуються в один загальний індекс ІРЛП, максимальне значення якого дорівнює одиниці. У 2016–2020 рр. ІРЛП України становив у середньому 0,743 (84 місце у світі зі 188 країн). Для порівняння, ІРЛП розвинутих країн складав 0,932, країн

центральної та східної Європи та СНД – 0,821, середньосвітовий індекс – 0,753.

3. Політичні фактори

Рівень довіри владі – показник, який характеризує ставлення громадян країни до влади та її інституцій у вигляді схвалення або несхвалення дій останніх. Рівень довіри владі визначається співвідношенням кількості громадян, що довіряють владі, до загальної кількості громадян країни.

Стабільність влади – здатність інститутів влади ефективно та повною мірою виконувати владні функції протягом тривалого проміжку часу.

Рівень виконання програм – показник, що визначає частку реалізованих програм (економічних, соціальних, науково-технічних тощо) у загальній сукупності програм, прийнятих до втілення.

Відносини України із іншими країнами – характеристика відносин України із іншими країнами. Ці відносини можуть бути сприятливими або несприятливими для розвитку економіки та забезпечення її стабільності.

Можливість виборів та зміни влади – ймовірність порушення політичної стабільності в результаті проведення строкових (або дочасних) виборів та зміни влади в країні.

4. Економіко-виробничі фактори

Валовий внутрішній продукт – показник, що враховує ринкову вартість усіх кінцевих товарів і послуг, вироблених в країні за певний період. Номінальний ВВП – це ринкова вартість товарів і послуг, виражена у поточних цінах. Реальний ВВП вимірюється вартістю виробленого продукту за різні роки відносно до цін базового року. Реальний ВВП характеризує економічний стан країни з урахуванням індексу інфляції.

Обсяг реалізованої продукції (робіт, послуг) – вартість відвантаженої за межі підприємства готової продукції (виконаних робіт, послуг), що зазначена в оформлених зі споживачами або партнерами документах.

Обсяг виробленої продукції сільського господарства – вартість виробленої в країні продукції сільського господарства за рік.

Обсяг продукції будівництва – сукупність виробничих об'єктів та комплексів, житлових будинків у селищах та містах, соціально-культурних об'єктів і комплексів, зведених за певний період.

Експорт товарів – продаж товарів українськими товаровиробниками іноземним суб'єктам господарської діяльності (зокрема з оплатою в негрошовій формі) з вивезенням цих товарів за митний кордон України [21, 22].

Імпорт товарів – купівля (зокрема з оплатою в негрошовій формі) українськими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності товарів у іноземних виробників із ввезенням цих товарів на територію України.

Сальдо – різниця між вартістю експорту та імпорту товарів. Наприклад, якщо у 2015 р. сальдо зовнішньоторговельного балансу в Україні було додатним і складало 0,611 млрд дол. США, то в 2016 р. воно стало від'ємним і досягло рівня 2,888 млрд дол США.

Вантажооборот – це кількість вантажів, перевезених в країні за рік в усіх напрямках. Розраховується сумою добутків ваги окремих вантажних відправлень (в тоннах) на відстань їхнього перевезення (в кілометрах).

Пасажиरोоборот – це кількість перевезених в країні пасажирів в усіх напрямках за рік. Розраховується сумою добутків числа пасажироперевезень (осіб) на відстань їхнього перевезення (в кілометрах) [23].

Оборот роздрібною торгівлі – вартість проданих товарів юридичними особами, які здійснюють діяльність з роздрібною торгівлі, та фізичними особами-підприємцями, а також обсяги продажу споживчих товарів на ринках [7].

5. Енерго-екологічні фактори

До енерго-екологічних факторів можна зарахувати: обсяг виробленої електроенергії, обсяг переробки нафтової сировини, обсяг транспортування нафти, обсяг видобутку нафти, обсяг транспортування газу, обсяг спожитої електроенергії, обсяг видобутку газу, рівень оплати за спожиту електроенергію, рівень оплати за спожитий природний газ усіма категоріями споживачів, викиди забруднюючих речовин у повітря тощо [24].

Обсяг виробленої електроенергії – це електроенергія у кВт·год, яка вироблена за рік всіма видами електростанцій [25].

Обсяг переробки нафтової сировини – це обсяг виробництва нафтопродуктів та сировини для подальшої хімічної обробки.

Обсяг транспортування нафти – це загальна маса нафти, яка транспортується через систему нафтопроводів України.

Обсяг видобутку нафти – обсяги нафти, вилучені з покладів та підняті на поверхню (за звітними даними геологічної документації, погодженими з Держнаглядохоронпраці).

Обсяг транспортування газу – це загальний об'єм газу, який транспортується через трубопроводи та газогони.

Обсяг спожитої електроенергії – це обсяг спожитої в країні електричної енергії споживачами протягом звітного періоду.

Обсяг видобутку газу – обсяги природного газу, вилученого з покладів та піднятого на поверхню (за звітними даними геологічної документації, погодженими з Держнаглядохоронпраці).

Рівень оплати за спожиту електроенергію – кошти, що надійшли від споживачів електричної енергії з початку календарного року до кінця звітного місяця [26].

Рівень оплати за спожитий природний газ усіма категоріями споживачів – кошти, що надійшли від споживачів природного газу за період з початку календарного року до кінця звітного місяця.

Викиди забруднюючих речовин у повітря – обсяги викидів забруднюючих речовин стаціонарними джерелами за інгредієнтами загалом для підприємств (тонн на рік) [27].

6. Форс-мажорні фактори

Форс-мажорні обставини – обставини непереборної сили та інші незалежні від людей та країн обставини.

Форс-мажорні обставини – це стихії, страйки, локаути, оголошені та неоголошені війни, терористичні акти, блокади, революції, заколоти, повстання, масові заворушення, громадські демонстрації, акти вандалізму, блискавки, пожежі, бурі, повені, землетруси, нагромадження снігу або ожеледь тощо, що звільняє сторони від відповідальності за невиконання зобов'язань протягом терміну дії цих обставин.

Природні катастрофи на території України можна класифікувати [28]:

1) тектонічні катастрофи (виверження вулканів, землетруси). На території України немає діючих вулканів класичних типів, хоча у Карпатах і в Криму наявні сліди колишнього вулканізму. Шкоди від землетрусів може зазнати лише Південний берег Криму, зона Карпат і прилеглі до Румунії території. Більшість населення України перебуває поза дією руйнівних землетрусів;

2) топологічні катастрофи (цунамі, шторми, зсуви, повені). Руйнівний вплив цунамі (аномальних хвиль, викликаних землетрусами) на Чорному морі виявляється раз на кілька тисяч років. Значно небезпечнішими є зсуви. Снігові лавини бувають у Карпатах і горах Криму, хоча вони і не сягають рівня небезпечності альпійських гір;

3) метеорологічні катастрофи (морози, спека, зливи, град, вітер тощо). Україна розташована в зоні помірних вітрів. Але іноді швидкості вітру у 25–30 м/с (на півдні до 40–45 м/с) вистачає для пошкодження дахів, лісів, садів, ліній зв'язку;

4) антропогенні катастрофи (аварії, катастрофи). Аварію на Чорнобильській АЕС, що сталася 26 квітня 1986 р., часто називають найбільшою катастрофою, спричиною людською діяльністю. Техносфера є найсерйознішою загрозою для життя українців. Незадовільний стан більшості доріг і транспортних засобів, низький рівень культури і дисципліни багатьох людей на виробництві все ще призводять до великих людських та матеріальних втрат.

Війна – складне суспільно-політичне явище, пов'язане з розв'язанням протиріч між державами, народами, національними і соціальними групами шляхом застосування засобів збройної боротьби, проведенням бойових дій між збройними силами країн тощо. Це специфічна форма вияву соціальних відносин, у якій домінує збройна боротьба як спосіб продовження політики. За визначенням Карла Клаузевіца, «війна є продовження політики іншими засобами» [29].

Останнім часом зросла небезпека застосування міжнародних санкцій [30]. Їхня особливість полягає у тому, що втрати від застосування міжнародних санкцій несуть не тільки країни, проти яких ці санкції були застосовані, а і країни, які самі застосували ці санкції. Міжнародні санкції розподіляються на політичні, економічні і військові. Політичні санкції охоплюють: розрив дипломатичних відносин, припинення членства в міжнародних організаціях. Економічні або торгові санкції можуть припускати повний розрив усіх економічних і фінансових відносин між країнами або запровадження ембарго на імпорт (експорт) певних або всіх товарів.

Колоніальні каральні експедиції були військовими санкціями і ніколи не визнавалися міжнародним правом.

Тероризм (від лат. «terror» – жах) – суспільно небезпечна діяльність, яка полягає у свідомому, цілеспрямованому застосуванні насильства шляхом захоплення заручників, підпалів, убивств, тортур, залякування населення та органів влади, вчинення посягань на життя чи здоров'я невинних людей, погрози вчинення злочинних дій з метою досягнення злочинних цілей тощо.

Епідемія (від грец. ері – «серед» і demos – «народ») – це захворювання, яке поширюється зі швидкістю, яка значно перевищує очікувану, визначену попереднім досвідом.

*Методологічні підходи до аналізу й оцінки факторів розвитку
сучасних економічних систем*

Сучасні економічні системи – це системи, у яких число станів, обумовлених впливом різних факторів розвитку та взаємозв'язків між ними, комбінаторно дуже велике. Ця обставина суттєво впливає на змістовну характеристику факторів і накладає низку обмежень у процесі їхнього дослідження. Поняття «комбінаторно» варто визначати як наявність у системі багатьох варіантів різноманітних факторів та комбінатійних зв'язків між ними, які можуть динамічно змінювати стан системи. Порівняння сукупностей факторів розвитку та зв'язків між ними на основі їхнього «перебирання» часто виявляється принципово неможливим.

Отож, для виявлення найбільш повної сукупності факторів розвитку сучасних економічних систем потрібні специфічні методи дослідження [31, 32]. Одним із таких методів є метод декомпозиції сукупності факторів, сутність якого полягає у поділі їх на конкретні та неконкретні і виявлення тих, які суттєво впливають на розвиток економічної системи в даний момент часу.

Сучасні економічні системи належать до розряду складних, у яких всі функціональні процеси мають динамічний характер і які не можуть бути описані мовою класичної математики з використанням аналітичних формул. Вони можуть бути лише представлені імітаційно-динамічними моделями і структурно-лінгвістичним описом з тим або тим ступенем адекватності. Дослідження складних систем і динамічних процесів, що відбуваються у них, стикається із двома видами ускладнень: внутрішнє та зовнішнє. Внутрішня складність пов'язана з необхідністю врахування синергетичних властивостей в елементах самої системи. Зовнішня складність полягає у тому, що необхідно враховувати вплив всіх зовнішніх факторів, які можуть викликати випадкові відхилення економічної системи від заданої траєкторії розвитку. Результат взаємодії зовнішніх і внутрішніх факторів може мати не тільки детермінований, але й імовірнісний або стохастичний характер.

Поняття «детермінований» означає передбачуваний характер процесу, який можна описати у вигляді чіткого алгоритму розвитку системи залежно від керуючих впливів. До детермінованих факторів належать такі внутрішні фактори, як: завдання, економічна структура, технології, люди й економічна

культура. Їхні стани можуть бути описані на основі використання структурно-лінгвістичного та імітаційно-динамічного методів подання інформації.

Певною мірою детермінованими є зовнішні фактори прямого впливу, для опису яких також використовуються методи інформаційного опису, структурно-лінгвістичні та імітаційно-динамічні методи подання інформації. До зовнішніх факторів прямого впливу належать: а) інноваційні процеси; б) економічні цикли; в) спадковість; г) конкурентний відбір.

Під інноваційним процесом розуміють послідовний ланцюг дій, що охоплює всі стадії створення інновацій та їхнє впровадження у виробництво, побут тощо [33]. Інноваційний процес є однією з основних передумов економічного розвитку економічних систем, збагачуючи їх новими науковими, технологічними, естетичними та іншими видами суспільно-історичного досвіду. Інноваційний процес визначається подвійною природою інновацій: з одного боку, це безпосередній досвід, сформований в рамках конкретного виду діяльності (науково-дослідної, виробничої тощо), а з іншого боку, це новий досвід, що був отриманий в результаті творчої діяльності людини в теорії, практиці, дослідженні певних явищ тощо.

Інноваційний процес є механізмом «переходу» нововведень зі сфери ідей у сферу практичного використання. Такий «перехід» може здійснюватися у формі прагматизації нововведень, у результаті чого вони перетворюються у норми практичної діяльності, нові знання тощо. Важливою функцією інноваційного процесу є створення таких технічних, технологічних, культурних норм і зразків, які будуть відтворюватися наступними поколіннями людей. Цей висновок дуже важливий – саме тут простежується тісний зв'язок інноваційного процесу з розвитком економічної системи. Відтак інноваційний процес доцільно описувати, використовуючи такі показники, як величина витрат на проведення науково-дослідних робіт, життєвий цикл інновацій, питома вага витрат на наукові дослідження у загальному обсязі виробництва продукції та інші.

Інноваційний процес можна розглядати з різних позицій [34]:

а) як послідовно-паралельне виконання різних робіт зі створення інновацій, їхнє впровадження і комерціалізацію;

б) як сукупність стадій інноваційного циклу від виникнення ідеї до її старіння і припинення використання (включно з такою стадією, як дифузія);

в) як процес фінансування [35] й інвестування новацій у процесі їхньої розробки, впровадження та поширення.

Інноваційний процес як послідовно-паралельне виконання різних робіт зі створення інновацій, їхнього впровадження і комерціалізації складається із 4-х етапів:

1-й етап: фундаментальні і пошукові дослідження. Ці дослідження здійснюються в академічних інститутах, у вищих навчальних закладах, спеціалізованих лабораторіях. Зазвичай, фінансування цих досліджень здійснюється на бюджетній, безповоротній основі.

2-й етап: прикладні дослідження, проведення дослідно-конструкторських та експериментальних робіт, які спрямовані на доказ того, що здобуті

фундаментальні знання можуть знайти своє практичне використання. Цей етап закінчуються створенням макетів нової техніки, що є збільшеним або зменшеним варіантом майбутньої конструкції.

3-й етап: проведення конструкторських та технологічних робіт. Ці роботи проводяться в науково-дослідних інститутах, спеціалізованих лабораторіях, підрозділах великих підприємств тощо. Вони фінансуються за рахунок замовника, за власні кошти або із бюджету. На цій стадії інноваційного процесу нові знання матеріалізуються, тобто, створюються дослідні зразки нової техніки, здійснюється їхнє випробування тощо.

4-й етап: виробництво і комерціалізація нововведень. Цей етап складається з низки робіт:

- підготовка та освоєння виробництва нової продукції (підготовка кадрів, купівля матеріалів, необхідного обладнання, підготовка виробничих площ, налагодження технології тощо);
- дослідження ринку, тобто вивчення готовності ринку до сприйняття новації;
- конструювання, тобто формування дизайну нової продукції, розробка маркетингових заходів, обґрунтування політики ціноутворення;
- ринкове планування, тобто визначення обсягу попиту на нову продукцію, формування асортиментного ряду, встановлення можливих ринків збуту, оцінювання витрат на виготовлення продукції та можливих доходів від її продажу;
- ринкове випробування – рекламна кампанія, виготовлення пробної партії продукції на її випуск на ринок, визначення ціни, внесення змін у тактику маркетингу, зміна дизайну тощо;
- комерціалізація – формування портфеля замовлень на виготовлення нової продукції, укладення угод з постачальниками та споживачами, удосконалення системи контролю якості, методів стимулювання збуту продукції тощо.

Деякі науковці вважають, що оцінити інноваційний процес можна за допомогою показників, які характеризують стан виробництва, маркетингу, фінансів, закупівель, збут продукції тощо [36].

Економічні цикли. Відомий український економіст М. Д. Кондратьєв характеризував економічні цикли як «хвилеподібні процеси, які характеризують зміни, що мають у кожний даний момент часу свій напрям... Це зміни, за яких явище, перебуваючи в цей момент у даному стані, рано або пізно може знову повернутися до початкового стану» [37].

Якщо розглядати економічні цикли як безперервний процес, то їх можна відобразити у вигляді кривої лінії, напрямом якої в різні моменти часу буде різний. Розглядаючи таку криву, легко бачити, що, відштовхуючись від точки, що стоїть на певній висоті, через певний період часу можна знову пройти через точку, що стоїть на цій же висоті. Однак, це буде інша точка, оскільки в часі будь-які схожі процеси не можуть бути абсолютно необоротними. «Абсолютної необоротності в економічному житті не існує, ... у ньому є ...

деякі свідомо необоротні процеси, причому, правильніше буде говорити про них, як про відносно необоротні», – відзначав М. Д. Кондратьєв [37].

Циклічний розвиток будь-якої економічної системи є відбиттям універсального закону взаємозв'язку понять «час» і «простір». З давніх часів люди представляли час двома символами: у вигляді стріли часу й колеса часу. Перший символ означає функціональну спрямованість руху, а другий – циклічність. Сполучення спрямованості й циклічності створює цілісну картину уявленнє про повний економічний цикл функціонування економічної системи.

Це поняття відбиває сучасну концепцію про саморозвиток систем, яка характеризується: 1) закінченістю певної стадії економічного циклу стосовно передбачуваних очікуваних результатів; 2) дисинхронністю економічних циклів, тобто повторюваністю певних стадій з урахуванням невеликих, незначних відхилень; 3) наявністю спадковості, тобто механізму передачі інформації від одного стану до іншого, що трактується як формування «етногенетичної пам'яті» системи; 4) цілісністю впорядкованості елементів (підсистем) на різних стадіях економічного циклу; 5) керованістю елементів системи на всіх стадіях економічного циклу.

Спадковість. Спадковість впливає з уявлення про економічну систему, яка постійно самоорганізується та самоудосконалюється, а її поетапний розвиток визначається конкретними внутрішніми та зовнішніми обставинами. Перехід до нової стадії процесу розвитку обумовлюється повнотою і якістю проходження системою попередньої стадії розвитку.

На попередніх (початкових) стадіях економічного циклу в системі накопичуються певні функціональні властивості та «зразки поведінки», що характеризують зміну параметрів системи в часі. Наприклад, це може бути зміна структури, культури, технологій, цілей, завдань, економічної ніші, стратегічного економічного потенціалу тощо. Якщо зазначені властивості і зразки поведінки не були сформовані, то перехід системи на наступну стадію економічного циклу неможливий.

Інформацію про спадковість можна отримати, вивчаючи існуючі традиції, тенденції і особливості здійснення економічної діяльності. Визначення спадковості можливе через розгляд і ретроспективний аналіз «ланцюга цінностей» економічної системи, таких як-от аналіз «дерева цілей», кодексів, статутів, стандартів, культури (місії, знаків відмінностей, символіки, геральдики, етичних норм тощо).

На сьогодні важко знайти методологію оцінки економічної доцільності використання тієї або тієї традиції, звичаю, етичних норм тощо. Априорі можна стверджувати: саме спадковість відіграє істотну роль у розвитку економічних систем, визначає його вектор і форму (прогрес, регрес). На своєчасному виявленні нових властивостей економічної системи, аналізі передумов їхнього виникнення, моделюванні розвитку економічної системи з урахуванням цих властивостей базується прогностична оцінка поведінки системи на різних стадіях економічного циклу, а значить і можливості її розвитку. Із цих позицій спадковість, будучи органічною складовою економічного розвитку, є не стільки фактором розвитку, скільки його механізмом.

Зі спадковістю органічно пов'язана адаптація як зворотна реакція економічної системи на вплив зовнішніх факторів, під час якої і відбувається поява нових властивостей і нових «зразків поведінки» економічної системи. Термін «адаптація» (від лат. *adapto* – пристосування) означає, що об'єкт-система має здатність до пристосування, яке дає змогу системі змінювати свій стан, структуру і поведінку в процесі взаємодії із зовнішнім середовищем. Тлумачення адаптації як наслідку боротьби за існування і природний відбір було сформульоване ще Ч. Дарвіном [38].

Адаптація пов'язана з таким елементом, як «зворотний зв'язок». Батько кібернетики Н. Вінер писав: «Зворотний зв'язок може бути простим, як зворотний зв'язок безумовного рефлексу, або він може бути зворотним зв'язком більш високого порядку, коли минулий досвід використовується не тільки для регулювання окремих дій, але також всієї лінії поведінки об'єкта. Подібний зворотний зв'язок, що регулює лінію поведінки, може представляти і часто дійсно представляє те, що, з одного боку, відомо як умовний рефлекс, з іншого боку – як пізнання» [39]. Виходить, що для того, щоб забезпечити прогресивний розвиток економічної системи, необхідне якомога повніше пізнання навколишнього світу, оцінювання якого дасть змогу своєчасно ухвалювати управлінські рішення як реакцію системи на імпульси зовнішнього світу (або реакцію системи на зовнішні фактори впливу).

Спочатку термін «адаптація» використовувався в біологічній науці для характеристики процесу пристосування організмів до певних умов зовнішнього середовища [40]. У біології широко застосовується також термін «адаптивна поведінка». Відомі фахівці з біології О. Солбріг і Д. Солбріг пишуть: «Є багато способів, за допомогою яких характер поведінки може підвищити пристосованість організму. В одну із загальних категорій, які стосуються підтримки існування організму, входять форми поведінки, що підвищують його життєздатність і збільшують тривалість його життя» [41]. Адаптивною у цій науці називають поведінку, яка може підвищити життєздатність, пристосованість організму.

У кібернетиці адаптацією вважають зворотний зв'язок, який забезпечує реагування складної ієрархічної самоврядної системи на умови середовища, які змінюються. В технічних системах під адаптацією розуміється «процес нагромадження і використання інформації в системі, спрямований на досягнення певного оптимального (стійкого) стану системи або забезпечення її стабільного функціонування за початкової невизначеності і зовнішніх умов, що змінюються» [42]. В кібернетиці також існує поняття «адаптивна система» – це «система, яка може пристосовуватися до змін внутрішніх і зовнішніх умов» [42].

Адаптивність економічної системи характеризує її здатність забезпечувати максимально можливий оборот економічних ресурсів з максимальною віддачею. Для економічних систем часто використовується поняття «адаптивна організаційна структура», під якою розуміють організаційну структуру управління, здатну швидко змінювати свої цілі,

завдання, функції, властивості і поведінку залежно від стану зовнішнього середовища, яке динамічно змінюється.

Адаптивність у складних відкритих системах може бути досягнута різними способами. Насамперед, це системи самонавчання, що використовують закономірності біологічних, фізичних і психологічних «механізмів» навчання людини як головного фактора будь-якого розвитку. Для економічних систем адаптивність – це механізм одержання перемоги в конкурентній боротьбі.

Конкурентний відбір. Основою терміна «конкурентний відбір» є термін «природний відбір». В еволюційній біології природний відбір – це процес, що «визначає диференціальний внесок індивідуумів у наступне покоління» [41]. Відомий еволюціоніст Н. В. Тимофеев-Ресовський характеризує природний відбір у такий спосіб: «... процес, що обумовлює ймовірність досягнення певними індивідуумами репродуктивного віку» [43].

Концепція теорії еволюції шляхом природного відбору полягає у тому, що генотипи з більш високою пристосованістю залишають пропорційно більше число нащадків, і що відповідно їхні гени будуть представлені в наступному поколінні з більшою частотою. Цей біологічний механізм реалізований у вигляді методу математичної оптимізації і має назву «генетичний алгоритм» [44].

В економічній науці у чистому вигляді поняття «конкурентний відбір» не існує. Більш уживаним є термін «конкуренція». Під конкуренцією розуміють економічний процес взаємодії, взаємозв'язку і боротьби, суперництва між окремими виробниками або постачальниками товарів і послуг за найбільш вигідні умови виробництва і збуту. Існує також означення конкурентоспроможності як здатності будь-якого товару або послуги отримувати переваги, порівняно з аналогами, за ознаками якості, ціни тощо.

Поняття «конкурентний відбір» також можна використовувати для характеристики розвитку сучасних економічних систем. Конкурентний відбір характеризує здатність економічної системи робити чітко окреслений внесок у наступний економічний цикл розвитку, відтворювати свої економічні ресурси, підвищувати свій стратегічний економічний потенціал у кожному економічному циклі розвитку та досягати стійкості.

Конкурентний відбір виникає тоді, коли дві або більше економічні системи використовують одні і ті самі економічні ресурси, які є обмеженими. Такий відбір може виникати як наслідок безпосереднього впливу конкурентів один на одного, наприклад, у результаті виробництва однотипних видів продукції. Подібна взаємодія зазвичай призводить до звуження економічної ніші будь-якої економічної системи.

Існують декілька способів конкурентного відбору: 1) на основі впливу на економічні ресурси; 2) на основі впливу на процеси відтворення економічних ресурсів; 3) на основі силового тиску, стресу; 4) на основі регулювання відносин «донор–реципієнт»; 5) на основі контролю за станом економічної діяльності.

Конкурентний відбір на основі впливу на економічні ресурси виявляється в тому, що, оскільки економічна система повинна використовувати як власні, так і залучені економічні ресурси, вона може зменшувати кількість тих ресурсів, до яких має безпосередній доступ або має вплив на власника більшої кількості цих ресурсів. Прикладом можуть бути конфлікти держав (навіть таких, які мають спільні інтереси), що виникають через перерозподіл важливих для них ресурсів, визначальних для розвитку (наприклад, Ізраїль та Ліван, Ірак та Іран) тощо.

Конкурентний відбір на основі впливу на процеси відтворення економічних ресурсів полягає у тому, що конкуруюча економічна система може активно впливати на економічні зміни, які відбуваються ззовні або у природі. Наприклад, аномальні зміни геокліматичного стану Землі привели до появи нових технологій видобутку та виробництва багатьох ресурсів. Набирає обертів так звана «продуктова» експансія, коли виготовляються модифіковані продукти харчування, які, на думку багатьох експертів, впливають на здоров'я людей, а значить і на процес відтворення наступних поколінь.

Конкурентний відбір на основі силового тиску, стресу полягає у тому, що конкуруючі економічні системи намагаються перемогти в конкурентному відборі за допомогою силового впливу як безпосередньо зі своєї сторони, так і опосередковано, створюючи стресові ситуації усередині системи-конкурента. Основними методами, які використовуються в цьому разі, є методи психологічного впливу. З-поміж них: інформація, що подається у вигляді «секретної інформації», «пропаганда від протилежного»; резонансні масові акції, масовий та індивідуальний терор, військові вторгнення, розпалювання збройних конфліктів тощо.

Конкурентний відбір на основі регулювання відносин «донор–реципієнт» виникає у тому разі, коли існуючі макро-, мезо- і мікроекономічні системи можуть виступати або донорами, або реципієнтами економічних ресурсів. За умови добровільного об'єднання відносини між такими економічними системами зазвичай стають договірними, неконкурентними. Такі неконкурентні відносини можуть виникнути і у разі примусового об'єднання певних економічних систем. Прикладом «силового об'єднання» може бути система держав Великобританія–Мальвінські острови (метрополія–колонія). В цьому випадку колонії мають досить чіткі характеристики: адміністративну підпорядкованість, чітке розмежування економіко-фінансової сфери, вузьку промислову або сировинну спеціалізацію тощо.

Конкурентний відбір на основі контролю за економічною діяльністю припускає вплив системи на цільовий розподіл і використання економічних ресурсів у бажаному напрямі. Такими впливами можуть бути: контроль за банківською системою, за резервними валютами, за обсягами торгівлі; контроль за виробництвом життєво важливих продуктів, за володіння ринками капіталу, за морськими шляхами сполучення, за прогресивними технологічними досягненнями і розвитком; контроль за елітною освітою, за володіння міжнародними засобами комунікації тощо [45].

Наведені вище фактори є факторами внутрішнього і зовнішнього середовища прямого впливу. Фактори зовнішнього середовища непрямого впливу, їхня характеристика і методи формалізованого опису зведені в табл. 5.11.

Таблиця 5.11 – Декомпозиція зовнішніх факторів непрямого впливу на розвиток сучасних економічних систем

Найменування фактора		Структурно-лінгвістичне подання	
Зовнішні	Фактори-умови непрямого впливу	Науково-технічні	Науково-технічний прогрес Мікроінноваційний процес
		Політичні	Політичний устрій
		Макроекономічні	Макроекономічний процес Світовий ринок
		Соціокультурні	Світова культура Світовий соціум Соціокультурний процес
		Демографічні	Народонаселення світу Тривалість життя населення Середній вік населення Рівень народжуваності Здоров'я людини
		Екологічні	Природні ресурси Світова екологія
		Управлінські	Місія, цілі й завдання Управлінський потенціал Структурний потенціал

Після того, як встановлені зовнішні фактори непрямого впливу, потрібно обґрунтувати вибір підходів до оцінювання їхнього впливу на стан та розвиток економічної системи, для чого потрібно обрати відповідні індикатори [46].

Як відомо, методологічні підходи типу «аналіз трендів» і «аналіз абсолютних величин» ефективно працюють в умовах стійкого і незмінного середовища. Переважно, такі ситуації з огляду на час розвитку економічної системи є досить нетривалими. Окрім того, наведені вище методологічні підходи не враховують зони підвищеного ризику [47] та зміну тенденцій – векторів розвитку. Досить широко для оцінювання впливу «непрямих» зовнішніх факторів на розвиток економічної системи використовуються структурні економіко-математичні моделі, які засновані на вивченні взаємозв'язків між параметрами і дають змогу встановлювати, у який спосіб зміна одних параметрів впливає на зміну інших. Недоліком цих структурних моделей є їхня відносно висока вартість у частині витрат ресурсів на їхню розробку. Використання структурних економіко-математичних моделей є більш виправданим для макро- і мезоекономічних систем, водночас використання цих моделей для мікроекономічних систем (підприємств) є малоефективним.

У сучасних умовах більш ефективним методом опису економічних систем є методи теорії нечіткої логіки, використання яких підтверджено численними дослідженнями [44], оскільки на розвиток економічних систем

будь-якого масштабу впливає сукупність багатьох факторів, які в структурних моделях враховувати важко.

Як відомо, основними сигналами, за допомогою яких передається інформація, що використовується індивідами або суб'єктами ринку для ухвалення відповідних рішень, є ціни. Відомий представник фрайбурзької школи ордолібералізму Ф. Хайек писав: «...за допомогою таких часткових і фрагментарних сигналів (тобто, цін), які жодна окрема людина не в змозі передбачати або знати, пристосовується структура діяльності загалом (нехай навіть таке пристосування не буде цілком досконалим). От чому виживає саме ця структура, а ті, хто її використовують, ще й процвітають» [48].

Як відомо, структурні моделі добре працюють поблизу станів стійкості. Вдалині ж від них економічна система може поводитися непередбачувано. В реальному житті сучасні економічні системи в стані стійкості перебувають доволі рідко, оскільки в під час розвитку постійно відбуваються незворотні зміни, які характеризуються якісними перетвореннями [49, 50, 51]. Співвідношення останніх виражається поняттями «еволюція» і «революція». Еволюція і революція – необхідні моменти будь-якого розвитку: еволюція готує революцію, а остання є її кінцевим моментом.

На рис. 5.7 представлено алгоритм оцінювання впливу факторів на розвиток сучасних економічних систем, який базується на використанні сучасних методів опису їхньої діяльності. Вплив наведених факторів на розвиток тієї чи тієї економічної системи (за заданих припущень) можна імітувати на комп'ютері, перевіряючи логіку і внутрішню погодженість закладених у модель показників. Однак дійсною перевіркою моделі може бути тільки експеримент, проведений в економічній системі.

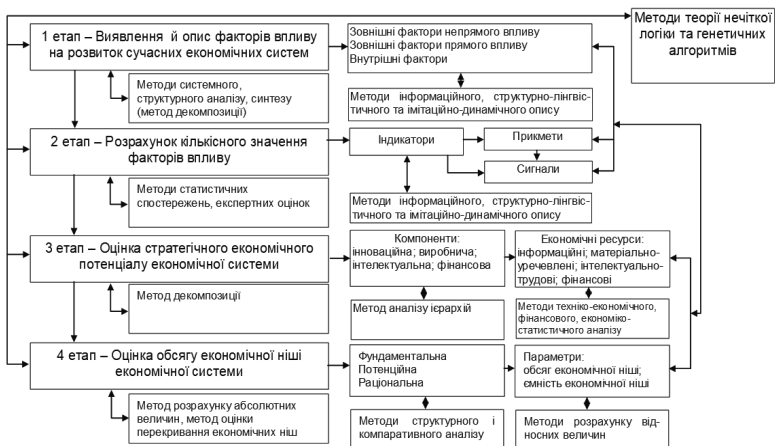


Рис. 5.7 – Алгоритм оцінювання впливу факторів на розвиток сучасних економічних систем

Отже, можна стверджувати, що розвиток сучасних економічних систем є результатом взаємодії великої кількості різноманітних факторів. Припущення

про циклічність як єдину основну форму розвитку є неповним. На кожній стадії економічного циклу, у кожному циклі існують подібні ситуації та стани. Але для того, щоб стверджувати про те, що «це вже було», необхідно врахувати вплив факторів часу і простору, оскільки постійна зміна властивостей, зв'язків, відносин в економічних системах об'єктивно викликає появу нових властивостей, незалежно від стадії або циклу розвитку. Окрім того, змінюється і сутність самих факторів розвитку, оскільки ці фактори також піддаються зміні. Відтак ці фактори одночасно є силою, яка «провокує розвиток», а також є «результатом цього розвитку». Проаналізувати, оцінити ці фактори, а ба більше управляти ними дуже складно. Часткове розв'язання цієї проблеми можливе шляхом використання у моделях, що описують розвиток економічних систем, таких понять, як «стратегічний економічний потенціал» і «стійкість».

Функціональні моделі розвитку національної економіки

Важливою задачею, яка практично завжди постає перед будь-якою економічною системою, є забезпечення можливості проведення порівняльного аналізу запропонованих варіантів вирішення певних економічних проблем, кінцевим етапом якого є вибір таких варіантів рішень, реалізація яких найбільшою мірою сприятиме досягненню максимуму результатів при мінімумі витрат в умовах забезпечення інтересів економіки загалом та збереження поведінкових переваг суб'єктів економічної діяльності або їхніх груп [52].

Щоб мати практичну можливість порівнювати варіанти розвитку реальної економічної системи, необхідно розробити формальну модель та відповідні агреговані показники, які можуть забезпечити досягнення системою відповідного оптимуму, не руйнуючи при цьому її цільовизначення. Розробка такої предметної області ґрунтується на функціональному описі економічних об'єктів, економіки загалом та взаємозалежностей між витратами ресурсів і кінцевими результатами, що відбивають ефективність функціонування економічної системи.

Розглянемо у загальному вигляді діяльність економічних структур у період трансформації економіки і суспільства. З економічних позицій трансформаційний період характеризується складною структурою взаємодії різних форм власності, організації виробництва, управління тощо. Отож, на перший план виходить співвідношення державної та приватної власності (на землю, природні багатства, сировинні ресурси, повітряний простір тощо) та рівень їхньої керованості з боку держави.

З огляду на це виникає необхідність уведення порівняльної оцінки розвитку економічних структур, їхньої діяльності з позицій економіки загалом та з позицій окремого суб'єкта економічної діяльності. Тобто потрібно знайти компроміс між поведінковою перевагою суб'єктів приватної власності і цільовизначенням економіки країни загалом. Орієнтація економічних структур з приватною формою власності на одержання прибутку будь-якою ціною може за певних умов призвести до падіння ефективності національної економіки, розвитку кризових процесів тощо.

У низці випадків ухвалення суб'єктами приватної власності управлінських рішень в області ціноутворення, використання природних, енергетичних ресурсів, діяльності фінансового сектора економіки тощо може стати загрозою національній безпеці держави.

Аналіз стану національної економіки та динаміки її розвитку показує, що процеси трансформації економіки, форм власності, використання природних ресурсів, результатів минулої праці тощо вимагають посилення контрольних і регулюючих функцій з боку держави.

Особливе значення в умовах трансформаційного періоду має державне регулювання та управління державною власністю, зокрема енергетичним комплексом, ресурсами, транспортом, науково-виробничими комплексами та іншими важливими об'єктами.

Для економічного розвитку суспільства велике значення має активна участь держави у використанні трудових ресурсів.

Трудові ресурси держави, визначені чисельністю і кваліфікацією працездатних її членів з урахуванням всієї сукупності їхніх фізичних і духовних здібностей, завжди мають чітко окреслену величину. Ця величина не залежить від суспільно-економічних відносин, вона є визначальною базою як для розвитку окремих економічних об'єктів, так і для розрахунку потенційних можливостей національної економіки. При цьому величина валового внутрішнього продукту країни залежить не тільки від кількості, але й від кваліфікації трудових ресурсів, які його створюють. Обмеженість трудових ресурсів держави обумовлює появу певного граничного рівня задоволення її потреб у цих ресурсах у кожному окремому періоді часу.

Для здійснення трудового процесу необхідне з'єднання людських факторів із предметними, тобто самої праці із предметами і засобами праці. Результати виробничого процесу, як і всієї економіки за однакових умов організації виробництва, залежать не тільки від величини витрат праці протягом відповідного періоду, але й від вхідного якісного й кількісного складу всіх видів наявних матеріальних ресурсів.

В економіці в будь-який момент, взятий за початковий, запаси кожного з досить різноманітних ресурсів є об'єктивно обмеженими. Це стосується рівною мірою тих ресурсів, які створені як людською працею, так і існуючих в природі без усякого сприяння з боку людини. Першими у цьому разі розглядаються такі ресурси, які враховуються у вартісній формі у складі основних і оборотних засобів: в будинках, спорудах, обладнанні, матеріальних запасах тощо, що знаходяться на підприємствах і у сфері обігу.

Роль природних ресурсів (що мають або не мають вартісної оцінки в діючій системі обліку) у кінцевих результатах трудових процесів визначається тим, що «продукт процесу праці є ресурсом природи, пристосованим до людських потреб за допомогою зміни форми» [53].

Тобто роль ресурсів у створенні кінцевого продукту переважно залежить від їхнього якісного і кількісного складу, місця розташування, а не від міри участі людини в їхньому створенні.

Наприклад, важливим фактором розвитку є наявність придатних для сільськогосподарського виробництва земель із необхідним рівнем стійкої родючості, а не те, що ця родючість є природною або досягнутою в результаті здійснення агротехнічних і меліоративних заходів у попередні періоди. Важливою є наявність водойм, придатних для судноплавства та запасів в них риби в даний момент, а не те, що ці водойми і запаси є природними або створеними штучно за допомогою будівництва гідротехнічних споруджень і здійснення заходів щодо риборозведення у попередні роки.

У будь-який момент, взятий для планування за початковий, кількісна обмеженість кожного із природних ресурсів, як і кожного з накопичених до цього моменту матеріальних запасів, створених людською працею, також визначає об'єктивну обмеженість теоретично досяжних протягом цього періоду результатів праці за певних її витрат.

Під час розгляду питань порівняльної ефективності варіантів організаційно-управлінських рішень завжди передбачається наявність найальтернативніших варіантів, що розрізняються за величиною і часом здійснення витрат. Здійснення цих витрат тим або тим з варіантів, що зіставляються, може починатися завжди лише з деякого моменту, більш пізнього щодо часу ухвалення рішення про вибір одного з цих варіантів.

Усі витрати, зроблені в економіці до цього моменту, як і кількісний і якісний склад продукції, що випускалася до цього моменту, не залежать від того, який з розглянутих варіантів рішень був взятий для виконання або відхилений. Саме цей момент повинен бути початковим для моделювання процесу розвитку економічної системи.

Весь майбутній період розвитку економіки в принципі можна розглядати як необмежено тривалий. Рішення, ухвалені у звичайній господарській практиці, тією чи тією мірою визначають умови розвитку на досить тривалі періоди, значно більші за тривалість звичайних періодів поточного й перспективного планування. Це стосується зокрема будівництва будинків і споруд із проектною довговічністю 50–100 років і більше. Однак під час аналізу варіантів ухвалених рішень доцільно розглядати весь часовий період у вигляді послідовних інтервалів часу тривалістю в один рік.

Така тривалість інтервалу відповідає природній періодичності багатьох економічних процесів, пов'язаних із сезонністю сільськогосподарського й деяких видів промислового виробництва, а також сезонною частиною потреб населення. Отже, методологію порівняльного аналізу організаційно-управлінських рішень можна використовувати у двох напрямках.

По-перше, для забезпечення ефективної діяльності економічних об'єктів на рівні виробничо-економічних систем, виробничих комплексів реального сектора економіки, кредитно-фінансових систем тощо. На цьому рівні ефективність ухвалених рішень і індикатори критеріального простору визначаються, виходячи з інтересів конкретного економічного об'єкта, хоча максимізація результатів його діяльності здійснюється за умов часткового обмеження поведінкових переваг об'єкта, наприклад, рішеннями певних державних органів.

Другим напрямом використання методології формування порівняльних оцінок ефективності ухвалених рішень є аналіз і регулювання діяльності економічних об'єктів в інтересах системи загалом, наприклад, в інтересах національної економіки, регіону, суспільства. У цьому разі порівняльні оцінки й параметри критеріального простору потрібні для побудови системи обмежень (часткового обмеження переваг діяльності економічних суб'єктів), що здійснюються на законодавчо-правовому рівні засобами ліцензування, квотування, оподаткування тощо.

Розглянемо концептуальні засади розробки варіантів управлінських рішень з позицій другого напрямку. Будемо вести відлік часу t у роках, починаючи від початкового моменту, який розглядається, тому в усіх випадках $t \geq 0$. Введемо такі позначення: P_{0i} – наявність кожного з матеріальних ресурсів i ($i = 1, 2, \dots, m$) у натуральному вимірі в початковий момент ($t = 0$), тобто до початку першого року; P_{ti} – те ж саме, але до кінця кожного року t ($t = 1, 2, \dots, \infty$); $\Delta P_{ti} = P_{ti} - P_{(t-1)i}$ – приріст ресурсу i протягом року t (додатний – за збільшення запасу, від'ємний – за його зменшення); C_t – загальні ресурси трудових витрат у році t ; M_{tj} – обсяг задоволення кожної з кінцевих потреб j ($j = 1, 2, \dots, n$) у році t .

Взаємозв'язок між показниками, що характеризують результати функціонування національної економіки країни протягом року t , представимо схемою, у якій сукупності показників записані у скороченій векторній формі (див. рис. 5.8):

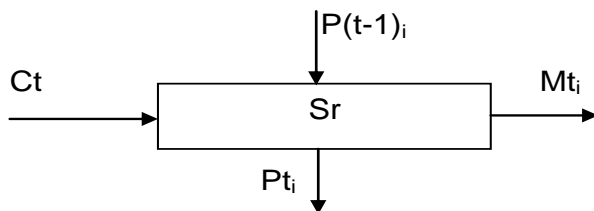


Рис. 5.8 – Взаємозв'язок між показниками функціонування національної економіки країни протягом року t

Якщо умовно прийняти, наприклад, що є 2 види ресурсів i ($m = 2$) і задовольняються 2 види потреб j ($n = 2$), то ця схема в розгорнутій векторній формі для першого року набула б вигляду, наведеного на рис. 5.9.

У графічній формі взаємозв'язок між показниками функціонування національної економіки в розгорнутій векторній формі наведений на рис. 5.10.

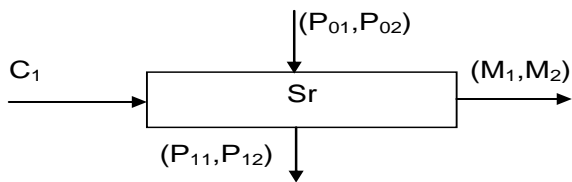


Рис. 5.9 – Взаємозв'язок між показниками функціонування економіки в розгорнутій векторній формі

Очевидно, що набір величин, які входять до сукупності показників $\{C_t, (P_{(t-1)_i}), (P_t), (M_{t_j})\}$ або $\{C_t, (\Delta P_t), (M_{t_j})\}$, вичерпно характеризують результати функціонування національної економіки країни протягом року t . Для нашого прикладу таким набором величин у першому році стала б сукупність показників $\{C_t, P_{01}, P_{02}, P_{11}, P_{12}, M_1, M_2\}$ або $\{C_t, \Delta P_{11}, \Delta P_{12}, M_1, M_2\}$.

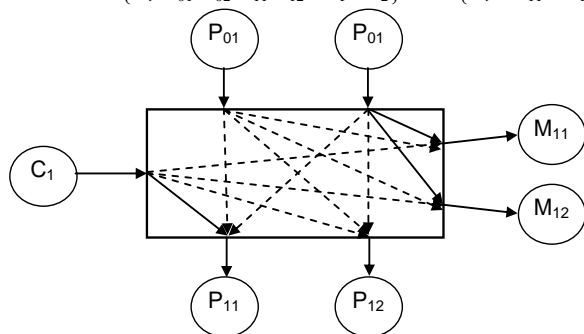


Рис. 5.10 – Графічне зображення взаємозв'язків показників функціонування національної економіки

Розподіл трудових і матеріальних ресурсів між галузями економіки і видами виробництва у межах даного року t (на схемах йому відповідають обведені прямокутники, а на рис. 4.3 – пунктирні стрілки) сам по собі не має безпосереднього відношення до результатів функціонування національної економіки країни. Він є лише засобом досягнення найкращих результатів за даного складу і загальних величин цих ресурсів. Пропорції розподілу ресурсів не мають самостійного значення, відіграють підпорядковану роль у процесі оптимізації функціонування національної економіки і не повинні встановлюватися, виходячи з апіорних міркувань, які не впливають із процесу оптимізації або суперечать йому.

Отже, якщо два варіанти річного прогнозу розвитку національної економіки характеризуються однакою якісним і кількісним складом сукупності показників $\{C_t, (P_{(t-1)_i}), (P_t), (M_{t_j})\}$ або $\{C_t, (\Delta P_t), (M_{t_j})\}$, то це є достатньою ознакою однакової економічної ефективності, як би істотно вони

не розрізнялися за розподілом трудових і матеріальних ресурсів між галузями й об'єктами в межах даного року.

Обсяг вхідних матеріальних ресурсів, який відображається вектором $(P_{(t-1)_i})$, є об'єктивно якісно і кількісно визначеним, не залежить від ухвалених у цей момент рішень і виступає в ролі зовнішніх обмежень, створених як природою, так і попередньою діяльністю людства. Це стосується і трудових ресурсів C_t , оскільки в межах окремого року існує певний рівень їхнього використання, обмежений законодавчо встановленим річним фондом робочого часу, пенсійним віком працівників тощо.

Величину C_t можна розглядати обмеженою як зверху, так і знизу. З однієї сторони, в економіці країни протягом певного періоду не може використовуватися трудових ресурсів більше, ніж є, але, з іншого боку, держава бере на себе обов'язок забезпечити роботою все працездатне населення. Внаслідок цього величина C_t обумовлюється не тільки верхньою, але й нижньою межею чисельності працездатного населення, що може і повинне бути зайняте в економіці країни.

Більш реалістичним є підхід, за якого за величину C_t береться сумарний фонд робочого і вільного часу працездатного населення, причому вільний час у складі цього фонду відображається у моделі одним із видів потреб j , яку необхідно задовольнити.

При детальному розгляді даної моделі необхідно враховувати й імовірні розбіжності в інтенсивності праці, у рівні фізичних і розумових здібностей працівників (за рівних витрат робочого часу) і деякі інші фактори.

Якщо сукупність величин $\{C_t, (P_{(t-1)_i})\}$ відображає об'єктивні обмеження, які накладаються на умови розвитку національної економіки країни у даному році, то як достатні ознаки рівної економічної ефективності різних варіантів річного прогнозу можна розглядати однаковий якісний і кількісний склад сукупностей показників $\{(P_{t_j}), (M_{t_j})\}$ або $\{C_t, (\Delta P_{t_j}), (M_{t_j})\}$.

Інакше кажучи, якщо два варіанти річного прогнозу розвитку економіки забезпечують однаковий рівень задоволення всіх кінцевих потреб суспільства й однаковий якісний і кількісний склад матеріальних та трудових ресурсів або їхній однаковий приріст протягом року, то це вважається достатньою ознакою однакової економічної ефективності цих варіантів.

Сформульована у такий спосіб умова достатності є необхідною умовою для практичних висновків про однакову або неоднакову економічну ефективність річних прогнозів розвитку національної економіки.

Сукупність величин $\{(\Delta P_{t_j}), (M_{t_j})\}$ за низкою ознак аналогічна, хоча і не тотожна натурально-речовинному складу ВВП країни, відрізняючись від нього за такими показниками:

а) у складі вектора (M_{t_j}) знаходиться величина випуску предметів споживання, призначених для задоволення невиробничих потреб суспільства,

а самі обсяги цих потреб задовольняються у даному році t в результаті функціонування галузей як матеріального, так і нематеріального виробництва;

б) у складі вектора (ΔP_t) враховуються як зміни за рік у складі основних і оборотних засобів, створених людською працею, так і зміни в природних ресурсах;

в) у складі всієї сукупності $\{(\Delta P_t), (M_t)\}$ відбиваються різні сторони функціонування не тільки сфери власне матеріального виробництва, а всієї економіки країни (зокрема втрати, не пов'язані з діяльністю виробничих об'єктів, включно з втратами і псуванням продукції матеріального виробництва у сфері обігу).

Такий набір величин, які характеризують певний економічний процес, є найбільш доцільним. Надалі, при побудові моделей розвитку національної економіки будемо використовувати як числові показники, так і вербальні поняття, що належать до сфери власне матеріального виробництва. Наприклад, комплекс невиробничих потреб, які необхідно задовольнити (відображені вектором (M_t)), назвемо фондом споживання, а комплекс зростання матеріальних ресурсів, відображених вектором (ΔP_t) , назвемо фондом нагромадження, маючи на увазі в обох випадках їхній натурально-речовинний зміст.

Наведений вище аналіз загального характеру взаємозалежності витрат і результатів у річному прогнозі розвитку національної економіки з певними припущеннями можна використовувати і для вивчення питань, пов'язаних з управлінням стійкістю розвитку будь-яких економічних систем, включаючи і стійкість розвитку національної економіки.

В трансформаційний період суттєве значення для економічного зростання має активізація і упорядкування процесів державного регулювання розвитку економічних об'єктів – суб'єктів економічної діяльності – і цілих галузей економіки. Аргументами цього твердження є:

1. Зацікавленість держави в розвитку вітчизняного виробництва. Як показує світовий досвід (США, Японія, держави Західної Європи), розвиток національної економіки пов'язаний, у першу чергу, з рівнем розвитку вітчизняного виробництва, із захистом ринку від неконтрольованого доступу імпортованих товарів. У цьому зв'язку ухвалення рішень, які забезпечують розвиток національної економіки, а також рішень, пов'язаних з мінімізацією кризових процесів, інфляції, цінових диспропорцій тощо, вимагає створення засобів і методів оцінки стану загальнонаціональних ресурсів та ефективності їх використання.

2. Необхідність регулювання процесів ціноутворення, особливо при наявності великих монополій, утворених на основі приватизації великих виробничих комплексів (наприклад, «Укртелеком» і інші). Як показала практика реформування національної економіки в Україні, саме нерегульованість ціноутворення на продукцію цих монополій призвела до падіння ефективності економіки в цілому.

3. Необхідність державної підтримки окремих галузей та регіонів, про що можуть свідчити:

- темпи розвитку продуктивних сил окремих територій, регіонів, галузей економіки, включно зі створенням умов для розвитку бізнесу (податкові пільги, цільове кредитування, інвестиції [54] тощо);

- рівень регулювання зовнішньоекономічної діяльності, тобто економічне регулювання експорту-імпорту продукції тощо.

Для забезпечення розвитку економіки, у тому числі за рахунок розвитку продуктивних сил, необхідно створити на державному рівні систему прогнозування розвитку найважливіших виробництв, галузей, економіки в цілому, великих підприємств з державною і приватною формами власності.

При побудові моделей розвитку національної економіки потрібно враховувати, що:

- засоби виробництва створюються для того, щоб за їх допомогою виробляти предмети споживання, а витрати на розширення бази матеріальних ресурсів в кожному році t повинні розглядатися як засоби задоволення невиробничих потреб суспільства в наступні роки;

- економічна значимість кожного з елементів матеріальних ресурсів виражається вектором (P_{it}) і визначається його роллю в задоволенні майбутніх невиробничих потреб.

Побудову економічної моделі розвитку національної економіки (як макроекономічної системи) будемо розробляти в такій алгоритмічній послідовності.

По-перше, обсяги задоволення всіх невиробничих потреб за ряд років ($t = 1, 2, \dots, T$) представимо у вигляді відповідного числа векторів-рядків $\{M_{ij}\}$ і складемо з них динамічну матрицю кінцевих невиробничих потреб, які задовольняються протягом цих років:

$$\begin{pmatrix} M_{11}, & M_{12}, \dots, & M_{1j}, \dots, & M_{1n} \\ M_{21}, & M_{22}, \dots, & M_{2j}, \dots, & M_{2n} \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ M_{T1}, & M_{T2}, \dots, & M_{Tj}, \dots, & M_{Tn} \end{pmatrix} = (M_{ij}) \quad (5.12)$$

$j = 1, 2, \dots, 3.$

Далі, ресурси трудових витрат за ті самі роки представимо у вигляді вектора-стовпця:

$$\begin{pmatrix} C_1 \\ C_2 \\ \dots \\ \dots \\ C_T \end{pmatrix} = (C_i). \quad (5.13)$$

Матеріальні ресурси на кінець року T подамо у вигляді вектора-рядка:

$$(P_{T1}, P_{T2}, \dots, P_{Ti}, \dots, P_{Tm}) = (P_{Ti}), i = 1, 2, \dots, m, \quad (5.14)$$

а перехідні матеріальні ресурси на кінець кожного року t ($t = 1, 2, \dots, (T - 1)$) – у вигляді матриці:

$$\begin{pmatrix} P_{11}, & P_{12}, \dots, & P_{1j}, \dots, & P_{1m} \\ P_{21}, & P_{22}, \dots, & P_{2j}, \dots, & P_{2m} \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ P_{T1}, & P_{T2}, \dots, & P_{Tj}, \dots, & P_{Tm} \end{pmatrix} = (P_{ij}) \quad (5.15)$$

$i = 1, 2, \dots, m.$

Тоді взаємозв'язок між показниками, які характеризують результати функціонування економіки країни за декілька років, зобразимо схемою (рис. 5.13).

Набір розглянутих вище величин, що входять у сукупність $\{(C_{ti}), (P_{0i}), (P_{Ti}), (M_{ij})\}$, дає вичерпне уявлення про результати функціонування економіки країни за T років. Тоді як набір величин, що входять у матрицю (P_{ij}) і відображають проміжні стани і пропорції розподілу ресурсів між галузями і об'єктами, є вхідною базою для аналізу ефективності використання ресурсів національної економіки. Наприклад, збільшення видобутку і реалізації нафти за кордоном для вітчизняних видобувних підприємств є більш ефективним, ніж видобуток та реалізація нафти на вітчизняному ринку. Відтак підприємства, здебільшого, скорочують обсяги реалізації на внутрішньому ринку або підвищують ціни на продукцію. Отже, підвищення ефективності діяльності підприємств нафтовидобутку призводить до втрати ефективності інших галузей, наприклад, сільського господарства, та економіки країни загалом.

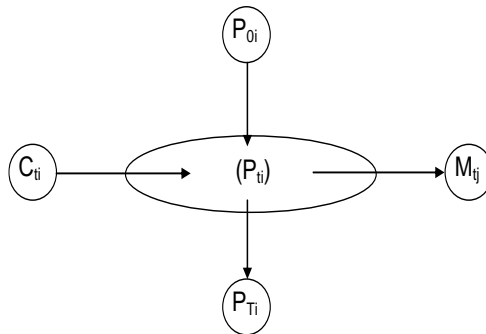


Рис. 5.11 – Взаємозв'язок між показниками, що характеризують результати функціонування економіки країни за декілька років

Варто зазначити, що якщо два варіанти прогнозу розвитку економіки характеризуються однаковим якісним і кількісним складом величин, що входять у цю сукупність, то це є достатньою ознакою їхньої однакової ефективності, у якій би спосіб вони не розрізнялися в межах даного періоду за розподілом будь-яких ресурсів між галузями і об'єктами і за складом матриці (P_{ii}) перехідних запасів матеріальних ресурсів. Це стосується і тих ресурсів, які характеризуються кожним вектором-рядком (P_{ii}) , $i = 1, 2, \dots, T-1$, а отже і тих, які складають фонд нагромадження кожного року $t (\Delta P_{ii})$.

Комплекс вхідних матеріальних ресурсів відображається вектором (P_{oi}) , який характеризує ті об'єктивні обмеження, що були створені природою і попередньою діяльністю людства і які є однаковими для кожного з розглянутих варіантів і не залежать від того, який з них буде ухвалений. Що стосується вектора C_{ii} , то прогнозні варіанти розвитку національної економіки можуть орієнтуватися на різний рівень використання ресурсів у різні періоди.

Розглядати вхідні величини як об'єктивні обмеження в прогнозних варіантах можна лише за умови, що під символом C розуміється сумарна кількість працездатного населення країни. Розрахунковим шляхом можна одержати більш конкретні значення, наприклад, величину фонду робочого часу, якщо відома узагальнена виробнича функція типу $Y = F(A, K, L)$ [55–58].

Ця функція відображає залежність кінцевого результату діяльності економічної системи від трьох взаємопов'язаних предметних змінних і в загальному вигляді описується формулою Кобба–Дугласа $Y = e^{at} K^{a_1} L^{a_2}$, де e^{at} – предметна змінна; K – обсяг використаного протягом року t основного капіталу; L – кількість одиниць витраченої протягом року живої праці, обчисленої у вартісному вимірі; a_1, a_2 – параметри відповідних предметних змінних, причому $(a_1 + a_2 = 1)$; A – рівень розвитку науково-технічного прогресу.

Наведена вище двофакторна модель $Y = F(K, L)$ була використана економістами для макроекономічного опису складних економічних систем на рівні національних економік. Наприклад, у низці розвинутих країн при використанні двофакторної моделі $Y = F(K, L)$ за результатами статистичної звітності 1950–1975 рр. (тобто за 25-річний період) [59] були отримані моделі виробничих функцій, наведені в табл. 5.12.

Отже, використання двофакторної моделі для прогнозування розвитку економічних систем є обґрунтованим і дасть змогу одержати економічні характеристики розвитку національної економіки країни загалом.

Важливо зауважити, що використання наведених вище моделей виробничих функцій дає змогу визначати не тільки прогнозні, а і теперішні показники, за яких у країні можливе економічне зростання, зробити прогнозні оцінки темпів зростання тощо. Головний показник розвитку національної економіки загалом (регіону) визначається виразом:

$$E(Y) = E[A(t)] + \min [E(K), E(L)]. \quad (5.16)$$

Розраховане значення виробничої функції дасть змогу робити прогностичні оцінки зміни стану економічної системи у середньостроковій і довгостроковій перспективі як для окремих економічних об'єктів, так і для агрегованих економічних показників економіки країни загалом (або її регіонів).

Таблиця 5.12– Моделі виробничих функцій, складених на основі аналізу 25-річної статистичної звітності

Об'єкт	Формула виробничої функції
Японія	$Y = L^{0.5752} K^{0.4248} e^{-2.1203-0.0068t+0.0017t^2}$
Західна Європа	$Y = L^{0.1539} K^{0.8461} e^{-2.3116-0.0213t}$
Північна Америка	$Y = L^{1.3906} K^{-0.3906} e^{1.3116+0.0229t}$
Південно-Східна Азія	$Y = L^{0.2024} K^{0.7976} e^{-2.4514-0.01446t}$
Середній Схід	$Y = L^{0.3045} K^{0.6995} e^{-1.3977-0.024t}$

Достатньою ознакою рівності (однаковості) економічної ефективності варіантів перспективного плану розвитку національної економіки країни є однаковий якісний і кількісний склад показників, які входять у сукупність $\{(C_t), (P_{it}), (M_{jt})\}$.

Отже, якщо два варіанти прогнозу розвитку національної економіки країни забезпечують однаковий рівень задоволення всіх конкретних потреб суспільства в кожному році прогнозованого періоду, однаковий рівень зайнятості працездатного населення в кожному році даного періоду, однаковий (або практично рівноцінний) якісний і кількісний склад всіх ресурсів на кінець періоду, то це є достатньою ознакою однакової економічної ефективності запропонованих варіантів розвитку.

Важливого значення набуває вибір критерію, за яким буде здійснюватися оцінювання рівня економічної ефективності. За такий критерій можна обрати рівень і динаміку економічного зростання національної економіки країни загалом.

Сформульована у такий спосіб достатня ознака рівності (однаковості) варіантів економічної ефективності розвитку національної економіки відповідає загальному критерію, оскільки забезпечує рівноцінне вирішення соціально-економічних завдань на всіх етапах розглянутого періоду, створення ефективно діючої матеріально-технічної бази, забезпечення найбільш ефективних пропорцій розвитку галузей економіки тощо.

Розглядаючи процеси прогнозування і формування порівняльної оцінки функціонування національної економіки, можна зробити такі висновки:

– критеріальні показники, за допомогою яких здійснюється порівняльна оцінка ефективності функціональної діяльності окремих економічних об'єктів – суб'єктів економічної діяльності – і національної економіки загалом, переважно, не збігаються, а в низці випадків є суперечливими;

– ефективність функціонування національної економіки має багатоаспектний характер, формалізація якого представляється складною функцією багатьох змінних, що утворюють багатоцільову функцію та формують відповідний зміст і структуру, засоби і методи державного регулювання національної економіки;

– досяжність цілей, закладених у поняття «ефективна національна економіка», реалізується тоді, коли управлінські рішення на державному рівні (включно із законодавчо-правовою базою, державною підтримкою і регулюванням) будуть відповідати вимогам максимальної узгодженості інтересів економічних об'єктів і економіки загалом. Водночас визначення окремих показників стану економіки у процесі вибору переваг розвитку економіки загалом на основі порівняльних оцінок і заданих цільовизначень має низку особливостей, які можна розглядати як фактори обмеження.

По-перше, за ринкових умов регулюючий вплив держави на економічну діяльність суб'єктів економічної діяльності значною мірою є обмеженим. Навіть у державах з розвинутою економікою під час вибору декількох масштабних цілей виникають проблеми з їхнім забезпеченням достатнім обсягом фінансових, трудових і матеріальних ресурсів. Відтак необхідно провести ранжування цілей і виокремити цільові функції першочергових переваг, що можна зробити шляхом використання нерівності Я. Тинбергена.

По-друге, використання регуляторів, які є у розпорядженні державних органів, суперечливо впливають на перспективи розвитку національної економіки. Наприклад, інтенсивні заходи держави, спрямовані на стабілізацію інфляційних процесів, можуть призвести до погіршення стану на ринку праці, обмеження грошової маси, збільшення процентних ставок, уповільнення зростання виробництва тощо. Отже, одночасне досягнення декількох цілей шляхом застосування тільки одного інструментарію є дуже сумнівним. Ба більше, протиріччя, породжені державним регулюванням, можуть призвести і до непередбачених результатів.

Отже, розумніше, коли досягнення певної мети держави відбувається за рахунок проведення державою виваженої узгодженої політики одночасно в різних взаємопов'язаних сферах: бюджетній, податковій, регулюванні бізнесу, регулюванні експорту-імпорту тощо.

По-третє, розробка управлінських рішень часто є результатом появи поточних проблем в економіці, тобто у разі, коли ситуація диктує необхідність вирішення конкретної проблеми, переважно не залишаючи часу для розробки та відбору альтернатив. Ці процеси особливо характерні для економік, що потрапили у смугу криз і нестабільності. Причинами цього можуть бути як помилкові рішення, ухвалені на попередніх етапах регулювання, так і зовнішні фактори: відмова в зовнішніх кредитах, інвестиціях, природні катастрофи тощо.

Отже, можна стверджувати, що розробка прогнозів розвитку національної економіки є одним з головних завдань державного регулювання.

Для оцінювання порівняльної ефективності організаційно-управлінських рішень, які ухвалюються на основі прогнозу розвитку національної економіки,

можна сформувати систему моделей суб'єктів економічної діяльності. До них належать прості структурні об'єднання різнорідних економічних систем (виробничо-технологічні комплекси, фінансово-промислові групи, внутрішньодержавні і міжнародні концерни тощо), а також більш складні моделі, які утворюються шляхом інтеграції уособлених національних економік. Прикладами зазначених моделей є такі інтеграційні об'єднання, як-от Європейський Союз, Центральньоамериканський спільний ринок та інші.

Розвиток інтеграційних процесів викликає необхідність обґрунтування доцільності такого інтегрування та достовірності оцінки його ефективності [60].

Відсутність такої оцінки, зі свого боку, ускладнює досяжність поставлених цілей, що визначають кінцеві результати інтегрування економік в рамках нового економічного утворення. Існуючі на сьогодні оцінки ефективності інтегрування не дають змоги повною мірою встановити причинно-наслідковий зв'язок повноти та ефективності ухвалених рішень, провести аналіз впливу окремих держав-учасників інтеграції на її подальше функціонування.

У цих умовах виникає низка об'єктивних труднощів, які, з одного боку, пов'язані з необхідністю обґрунтування методології, структури й змісту процесів і способів інтеграції, з іншого боку – з відсутністю інструментарію моделювання інтеграційних процесів та отримання прогнозних оцінок як на рівні виробничо-економічних структур (ВЕСТ), так і на рівні предметно-орієнтованих економічних структур (ПРОС).

Зокрема, у країнах, що входять до СНД, відсутність об'єктивних оцінок результатів інтеграційних процесів не дає змоги зробити обґрунтовані висновки про доцільність застосування тих чи тих форм і методів інтеграції економічних структур. Відтак актуальним завданням є систематизація взаємозв'язків економічних об'єктів, які беруть участь в інтеграційних процесах (див. рис. 5.12 і табл. 5.13).

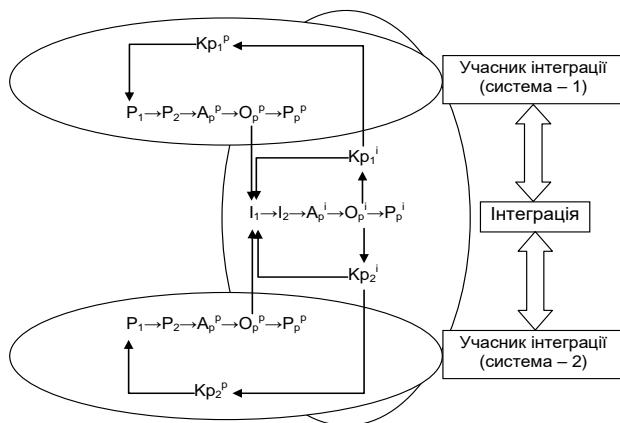


Рис. 5.12 – Концептуальні взаємозв'язки об'єктів, що беруть участь в інтеграційних процесах

Таблиця 5.13 – Опис взаємозв'язків об'єктів інтеграційних процесів

Позначення об'єкта	Склад і опис об'єктів і процесів
1	2
P_1	Принципи і методи реформування економіки
P_2	Результат реформування економіки і суспільства загалом
A_p^p	Аналіз результатів реформування та аналіз діяльності економічних об'єктів держави, в якій відбуваються процеси реформування
O_p^p	Комплексна оцінка результатів реформування інфраструктури держави за обраним критеріальним простором
K_{p1}^p	Корегування процесів реформування інфраструктури держави на підставі оцінки результатів реформ
P_p^p	Виконання комплексу робіт, спрямованих на поглиблення реформування інфраструктури держави
I_1	Методологія, принципи і способи здійснення інтеграції
I_2	Прогнозні оцінки результатів інтеграції, включно з комплексним прогнозом досягнення її цілей
A_p^i	Аналіз прогнозних інфраструктурних характеристик і параметрів інфраструктури держави – результатів інтеграції, включно з соціально-економічним, політичним станом держави і суспільства загалом, зокрема прогноз і аналіз впливу інтеграції держави на міжнародне становище
P_p^i	Розробка і проведення заходів законодавчо-правового регулювання інтеграційних процесів; прогноз геополітичного становища і взаємозв'язку держав у світовому економічному середовищі
K_{p1}^i, K_{p1n}^i	Коригування інтеграційних процесів з одночасною розробкою рекомендацій з коригування реформування інфраструктури кожного учасника інтеграції
O_p^i	Комплексна оцінка результатів реформування інфраструктури держави в обраному критеріальному просторі

Наведений на рис. 5.12 концептуальний опис причинно-наслідкових зв'язків між економічними об'єктами певної економічної системи є основою для побудови семантичної мережі інтеграційних процесів, яка дає можливість науково обґрунтувати доцільність тих чи тих процесів інтеграції. Складовими (або рівнями) такої структури інтеграційних процесів є причинно-наслідковий ланцюг відносин: «система → об'єкт → зв'язки → структура → функціональні залежності → діяльність (дії) → результат».

Першим етапом побудови семантичної мережі інтеграційних процесів є пошук показників, які б дали змогу уникнути невизначеності, нечіткості подання об'єктів і їхніх складових, що будуть задіяні у даній мережі. Ці показники повинні відповідати вимогам повноти і несуперечності, мати чітке трактування і забезпечувати взаємозв'язок процесів «використання засобів і методів формального підходу → результат → висновки».

Формальний підхід, заснований на принципі системності при описі об'єктів і процесів та формуванні оцінок результатів інтеграційних процесів, можна представити такими складовими:

- змістовним визначенням (вербальною моделлю) процесів трансформації соціально-політичної та економічної інфраструктури держави, включно з реформуванням державних інституцій і економіки загалом;
- оцінкою кінцевих результатів соціально-економічного, політичного реформування, формування нових соціально-економічних і політичних

інститутів, включно із законодавчо-правовою базою, інституціональними об'єктами, механізмами й інституції державного регулювання (управління) тощо;

– економіко-математичним описом механізмів внутрішньодержавної і міждержавної взаємодії, описом принципів функціонування державних інституцій.

Виходячи з наведеної концепції формалізації підходу до оцінки результатів інтеграційних процесів, варто зазначити, що одним із важливих етапів є етап, який охоплює:

– вибір основних показників і формування універсального показника (наприклад, стійкості системи), що найповніше характеризує соціально-економічний і політичний стан держав-учасниць інтеграції;

– аналіз результатів реформування, кількісні параметри якого виражені сукупністю порівнянних показників, та оцінка їхньої динаміки;

– порівняльний аналіз методів реформування і встановлення відмінностей соціально-економічного, політичного стану держав-учасників на початок інтеграційного процесу, зокрема аналіз і виявлення відмінностей стану і структур споживчого ринку, ринку ресурсів (включно з ринком праці), фондового і фінансового ринків; стану законодавчо-правової бази, податкової і кредитно-фінансової систем тощо;

– аналіз ролі і рівня участі держав-учасниць інтеграції в управлінні економікою і суспільними відносинами.

Проведення таких досліджень – необхідний етап обґрунтування доцільності початку інтеграційних процесів. На цьому етапі потрібно виділити найбільш значимі економічні об'єкти, від інтеграційної трансформації яких залежить ефективність функціонування національної економіки країни загалом.

Здійснення цієї роботи дасть змогу оцінити фактичний стан держав-учасниць інтеграції, прорахувати їхній вплив на процес, форми, етапи інтеграції, оскільки інтеграція спричинить одночасне коригування результатів реформування економіки кожної з країн.

З огляду на складність і масштабність задач даної роботи варто зазначити, що найбільша віддача від моделювання прогностичних оцінок можливості і доцільності інтеграції буде досягнута тоді, коли поряд з кількісними і якісними оцінками реформування будуть використовуватися формалізовані моделі, які описують ці об'єкти та процеси.

Отже, можна вважати, що сутністю наукового обґрунтування процесів інтеграції є побудова моделей та проведення на їхній основі моделювання процесів інтеграції, аналіз результатів якого дасть змогу:

– сформулювати повні, достовірні оцінки процесів та результатів інтеграції, дати об'єктивну оцінку правильності й обґрунтованості ухвалених рішень, виявити концептуальні і функціонально-організаційні помилки інтеграції;

– визначити вплив держав на результати інтеграції, вивчити

функціонально-логічний зв'язок результатів інтеграції з інтеграційними процесами, що забезпечить розробку методології інтеграції і дасть змогу уникнути помилок, які можуть виникнути на початкових етапах інтеграції.

З огляду на це, механізми управління розвитком сучасних економічних систем (включно з управлінням національною економікою загалом) і отримані при цьому результати потрібно ретельно проаналізувати з погляду впливу на них інтеграційних процесів, особливо з огляду на прагнення України до вступу в Європейський Союз.

Державне регулювання як складова розвитку економічних систем та забезпечення їхньої стійкості

Важливою особливістю змішаної економіки є її державне регулювання, тобто певне централізоване упорядкування національної економіки. У науковій літературі досить часто використовуються поняття: «регулювання економіки», «регулювання ринку», «регулювання економічних відносин», «державне регулювання» тощо, які більшістю економістів трактуються неоднозначно. Найбільш загальним є поняття «регулювання економіки», під яким розуміють «вплив держави на економіку» для досягнення поставлених цілей та недопущення (попередження) розвитку кризових ситуацій. Регулювання економіки є складовою частиною управління і може бути названо оперативним управлінням, але іноді під регулюванням розуміють управління загалом. У ринковій економіці діє низка регуляторів, які автоматично забезпечують таке саморегулювання.

У загальнотеоретичному плані наближеним до поняття «регулювання» є поняття «управління». Однак управління економікою відрізняється від управління технічними, біологічними та іншими системами. Економіку не можна назвати об'єктом управління в тому розумінні, як це робиться, наприклад, у механічних системах, оскільки вирішальну роль в економічній системі відіграє свідома діяльність людини [61].

Будь-який економічний процес є результатом зусиль багатьох суб'єктів економічної діяльності, дії яких не можуть бути точно регламентовані і погоджені, тому і реакція на них не завжди може бути спрогнозована. За таких умов доцільно говорити не про управління, а про регулювання економіки. Через свої регулюючі впливи держава намагається узагальнити потреби і інтереси суспільства і спрямувати розвиток економіки у бажаному напрямі.

Регулювання розвитку економічних систем не є абсолютно новим об'єктом дослідження. Водночас ще є методологічні розбіжності у відповіді на питання про співвідношення самоорганізації і рівня регулювання економіки з боку держави, а також про можливість і реальність розв'язання цієї проблеми засобами економічної політики.

Фактори, які визначають необхідність державного регулювання розвитку економіки, поділяються на дві групи. Перші, так звані «провали ринку», пов'язані з невідповідністю попиту і пропозиції на товари, послуги тощо; з порушенням ринкової рівноваги, неповним врахуванням витрат і результатів; неефективністю виробництва матеріальних благ тощо. Другі, так звані

«провали держави», обумовлені рефлексивною поведінкою людей, проведенням неефективної внутрішньої і зовнішньої політики, корупцією тощо (див. рис. 5.13).

Намагання держави здійснювати регулювання розвитку економіки об'єктивно пов'язане з її внутрішньою природою. Як будь-яка організація, держава в особі своїх інституцій схильна до самовідтворення і контролю. Отже, державу доцільно уявити свого роду монополією, поведінка якої багато в чому схожа з поведінкою будь-якої іншої монополії на ринку.

Дослідження проблем економічного розвитку дало змогу виокремити й інші фактори, що викликають необхідність застосування державного регулювання. Їхню суть можна обґрунтувати за допомогою встановлення причин і умов, що складають сутність ринкової економіки [62].

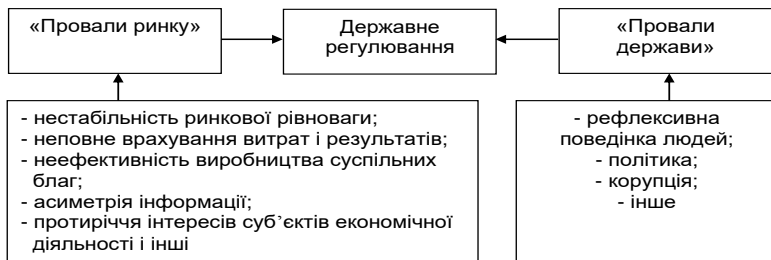


Рис. 5.13 – Причини, що обумовлюють необхідність державного регулювання економіки

Зокрема, оскільки для будь-якої економічної системи характерною є обмеженість ресурсів і можливостей, то доцільно ці обмеженості поділити на внутрішні й зовнішні (див. рис. 5.14). Внутрішні обмеженості – це обмеження попиту відносно пропозиції; пропозиції – відносно попиту; доходів – відносно потреб, потреб – відносно доходів тощо. Зовнішні обмеженості можуть бути охарактеризовані взаємною обмеженістю ресурсів (щодо їхніх доступних запасів за заданої технології), взаємною обмеженістю потреб (щодо рівня їхнього задоволення за заданого бюджету) тощо. Диспропорції між виробничими можливостями й можливостями потреб породжують взаємну обмеженість ресурсів і потреб.

Очевидно, що ринок – це модель, яка демонструє в економічному вигляді суперечливі інтереси між продавцями (виробниками) та покупцями (споживачами) і формує внутрішнє рушійне протиріччя цієї економічної системи. У рамках такої моделі попит обмежений щодо виробництва (пропозиції); виробництво обмежене щодо попиту; доходи обмежені щодо потреб, потреби обмежені щодо доходів. Але всі ці обмеження є внутрішніми факторами обмеженості, які об'єктивно виникають і діють у рамках самої ринкової системи. Відтак з їхньою допомогою неможливо зробити висновок про необхідність запровадження державного регулювання економіки.

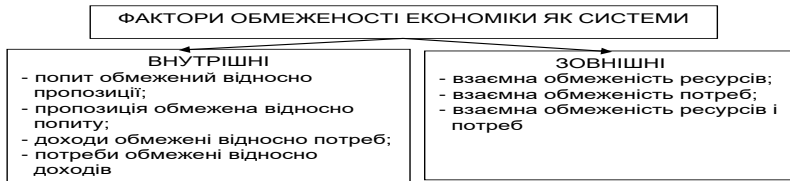


Рис. 5.14 – Необхідність державного регулювання економіки з погляду обмеженості економіки як системи

Зовнішні обмеженості в економічних системах обумовлені ступенем доступності ресурсів (трудових, природних, матеріальних), обмеженістю територій (території проживання) і часовими періодами. До зазначених обмеженостей доцільно також додати обмеженість соціального характеру – неефективність наявних інституцій державної влади та місцевого самоврядування. Завдяки цим факторам економічні системи і набувають свого реального вигляду.

Аналіз зовнішніх обмежень дозволяє визначити межі, в яких доцільно здійснювати державне регулювання економіки. Ці межі виявляються у [63]:

- взаємно обмежених ресурсах (щодо їх доступних запасів при заданій технології);
- взаємно обмежених потребах (щодо рівня їх задоволення при заданому бюджеті);
- взаємно обмежених ресурсах і потребах (щодо технологічних можливостей виробництва при наявних запасах ресурсів і сформованому рівні задоволення потреб).

Під взаємною обмеженістю ресурсів розуміється, що частина певних ресурсів не може бути задіяна у виробничому процесі, у той час як інші ресурси можуть бути задіяні повністю. Прикладами взаємної обмеженості ресурсів є технологічне безробіття, вимушене зростання кількості інституціонального населення (злочинців, інвалідів, безпритульних тощо), зростання чисельності державних службовців, збільшення нереалізованих грошових надлишків, що зберігаються у формі скарбів, тощо.

Взаємна обмеженість потреб означає неможливість включення до споживчого набору частини важливих потреб. Це відбувається в силу різних причин, наприклад, через деформації у системі цін і в структурі споживчого кошику, дискримінаційну цінову політику, яку проводять монополії, і т. ін.

Описані вище групи обмежень, що викликані ресурсними і просторово-часовими умовами економічного життя, знаходять своє безпосереднє відображення у соціальній сфері. Існуючі в ній інституції можуть як пом'якшувати наслідки економічних обмеженостей, так і загострювати їх. Тому ринкова форма господарювання вимагає створення інституцій, які б мали змогу активно впливати на розвиток соціальної сфери держави. Саме на це ще в першій половині ХХ століття вказували Дж.М. Кейнс [64], К. Полані [65] і багато інших економістів.

Таким чином, можна констатувати наявність об'єктивних перешкод для абсолютного поширення ринкового механізму на економічну систему країни в цілому. Можливості ринкового механізму обмежені, і тому теорія вільного ринку, незважаючи на «стрункість своєї конструкції» в наш час не є єдиним інструментарієм дослідження реального стану економіки [66].

Саме обмеженість ринкової системи породжує появу змішаної економіки. У свою чергу, змішана економіка впливає на саму ринкову систему, неминуче обмежуючи і деформуючи її з усіма позитивними і негативними наслідками.

Фактори, що визначають необхідність державного регулювання ринкової економічної системи, представлені на рис. 5.15.



Рис. 5.15 – Фактори, що визначають необхідність державного регулювання економіки

В наш час необхідність розширення функцій держави з регулювання розвитку економіки при збереженні ринкових свобод і механізмів є об'єктивним соціально-економічним процесом, оскільки багато фундаментальних проблем сучасної економіки не можуть бути вирішені тільки за допомогою ринкових механізмів.

Насамперед це відноситься до соціальної сфери. Рівень життя, освіти, кваліфікації робочої сили, стан наукових досліджень, здоров'я населення, екологічна ситуація [67], соціальне забезпечення і т.п. безпосередньо впливають на темпи економічного зростання. Високий рівень матеріального і духовного добробуту [68] громадян, домінування середнього класу в структурі суспільства, реалізація принципів соціального партнерства безпосередньо впливають на прогнозування довгострокових економічних перспектив країни і її соціально-політичну стабільність.

Державне регулювання економікою є досить різноманітним за формами та методами здійснення і в різні періоди розвитку національної економіки супроводжується різними соціально-економічними наслідками. Не є винятком, коли результати державного регулювання виявляються прямо протилежним: замість стабілізації, що передбачалася, спостерігається спад, замість збільшення реального сектора економіки – його згортання, замість захисту вітчизняних виробників – погіршення стану вітчизняного ринку тощо.

У зв'язку із цим виникає проблема забезпечення ефективності державного регулювання, яку доцільно розглядати, по-перше, в аспекті відповідності отриманого результату поставленій соціально-економічній меті; по-друге, шляхом зіставлення результатів досягнення поставленої мети з витратами; по-третє, з огляду на двоякість і суперечливість впливу багатьох інструментаріїв державного регулювання на стан економічної системи.

В даний час державне регулювання економіки здійснюється за складних умов, що обумовлено, з одного боку, значними можливостями сучасних технологій і, з іншого боку, підвищенням рівня невизначеності і ризику. До останньої третини ХХ століття темпи зміни економічного середовища не відрізнялися істотно від швидкості реакції на них суб'єктів економічної діяльності. Навіть, якщо зміни економічного середовища були несподіваними, то суб'єкти економічної діяльності досить легко пристосовувалися до них, оскільки багато проблем мали свої аналоги в минулому.

У зв'язку із цим доцільно говорити про адаптаційну ефективність державного регулювання, тобто ефективність, пов'язану з реакцією економіки на події і зміни, що відбуваються у зовнішньому середовищі. Тобто можна стверджувати, що державне регулювання економіки являє собою активний вплив держави у напрямі «попередження» проблем, які можуть виникнути.

Для того, щоб розробити ефективну систему управління економікою, необхідно чітко уявляти, які цілі ставить перед собою той чи інший орган управління. Множина цілей державного регулювання визначається певною цільовою функцією (метою). Визначення конфігурації цільової функції являє собою складний багатофакторний процес, пов'язаний з розробкою різних стратегій. При цьому важливо знати, чи буде уряд прагнути до одночасного досягнення всіх обраних цілей або обмежитись певними пріоритетами, визначить певну черговість цілей за ступенем важливості. Однозначної відповіді тут немає. Так, лауреат Нобелівської премії з економіки Р. Фріш відзначав, що механізм формування цільової функції є найважливішою проблемою сучасної економічної науки, далекої від свого задовільного вирішення [69].

Світова практика державного регулювання показує, що доцільно формувати цільову функцію на основі переваг, виділяючи завдання першорядної важливості. Так, уряду в умовах нестійкої економіки доводиться піклуватися не стільки про розробку ефективної довгострокової стратегії, скільки про досягнення короткострокових цілей. По-друге, регулюючий потенціал держави в ринковій економіці також обмежений. Для досягнення одночасно декількох масштабних цілей державі може не вистачити коштів і інструментарію [70]. Як показує досвід більшості країн, по мірі нагромадження досвіду державного регулювання відбувається поступове скорочення розмірності цільової функції.

В 60-ті роки ХХ сторіччя цільова функція включала вісім елементів: обсяг державних видатків, темпи зміни реальної заробітної плати, рівень зайнятості населення, індикатор розподілу доходів, розміри інвестицій, сукупний попит, рівень виробництва, сальдо платіжного балансу. В 70-ті роки цільова функція

охоплювала вже тільки чотири мети: досягнення «повної» зайнятості, стабільність цін, відсутність некерованого дефіциту платіжного балансу, стійкий рівень економічного розвитку. У наш час багато урядів розвинених країн обмежуються розв'язком двох стратегічних завдань: досягненням стійкого економічного росту і боротьбою з некерованою інфляцією.

Обмеження складових цільової функції пов'язано з тим, що більшість регуляторів, які є у розпорядженні держави, різнопланово впливають на економіку. Зокрема, складно підібрати економічний інструментарій і визначити таку його комбінацію, щоб заходи держави, спрямовані, наприклад, на стабілізацію інфляційного процесу, не призвели б до погіршення ситуації на ринку праці, особливо в короткостроковий період. Потрібно враховувати, що обмежувальна грошова політика, яка сприяє гальмуванню інфляції, одночасно викликає збільшення процентних ставок, що веде до сповільнення зростання виробництва. І навпаки, виділення бюджетних асигнувань на створення робочих місць і виплату допомоги, з одного боку, полегшує стан на ринку робочої сили, з іншого боку, призводить до посилення інфляційного тиску.

У цих умовах доцільно встановити пріоритети державного регулювання, обрати одну проблему (припустимо, зменшення інфляції) і домагатися її вирішення. Одночасно необхідно використовувати економічні і «політичні амортизатори», щоб можливі негативні наслідки від застосування тих чи інших заходів державного регулювання відчувалися на ринку якомога слабкіше.

Дослідження дали підстави трактувати державне регулювання економічної системи не як прагматичну і змушену реакцію на економічні катаклізми й недосконалості ринку, а як необхідну складову об'єктивного процесу розвитку економіки.

Дослідженнями на основі аналізу показників розвитком економіки України встановлено, що фактори впливу на стійкість економічної системи України доцільно згрупувати за такими ознаками: бюджетно-фінансові; соціальні; політичні; економіко-виробничі; енерго-екологічні; форс-мажорні. Для аналізу й оцінки цих факторів запропоновано використовувати метод декомпозиції, сутність якого полягає у знаходженні факторів, які можна ідентифікувати, описати й обрати ті, які найсуттєвіше впливають на розвиток макроекономічної системи України.

Виокремлено такі основні фактори прямого впливу на розвиток сучасних економічних систем, як інноваційний процес, економічні цикли, спадковість, конкурентний відбір. Дано трактування поняття конкурентного відбору як процесу, що визначає диференційний внесок економічної системи у наступний економічний цикл розвитку. Конкурентний відбір обумовлює можливість економічної системи відтворювати свої економічні ресурси і на кожному економічному циклі розвитку підвищувати свій стратегічний економічний потенціал та досягати стійкості. Як гіпотези, автором запропоновано кілька способів конкурентного відбору: 1) на основі впливу на економічні ресурси; 2) на основі впливу на процеси відтворення економічних ресурсів; 3) на основі

силового тиску, стресу; 4) на основі регулювання відносин „донор-реципієнт”; 5) на основі контролю економічної діяльності.

З умов посилення трансформаційних процесів в економіці розглянуто концептуальні засади розробки управлінських рішень з позицій методології формування порівняльних оцінок ефективності ухвалених рішень в основі якого є аналіз і регулювання діяльності економічних об'єктів в інтересах системи в ці-лому, наприклад в інтересах національної економіки, регіону, суспільства. Сформовано моделі прогнозування розвитку економічної системи на основі виробничих функцій, що дало змогу визначити зміни стану економічної системи у середньостроковій і довгостроковій перспективі. Для оцінки порівняльної ефективності організаційно-управлінських рішень, які ухвалюються на основі прогнозу розвитку економіки, сформульовано систему моделей суб'єктів економічної діяльності. До них відносяться прості структурні об'єднання різнорідних економічних систем (виробничо-технологічні комплекси, фінансово-промислові групи, внутрішньодержавні і міжнародні концерни і т.п.), а також більш складні моделі, які утворюються шляхом інтеграції уособлених національних економік. Прикладами таких моделей є такі інтеграційні об'єднання, як Європейський Союз, Центральноамериканський спільний ринок та інші. Визначено середньостроковий вплив інтеграційних процесів на розвиток економічної системи в рамках національної економіки.

Важливим результатом виконаного дослідження вважаємо визнання державного регулювання економіки складовим елементом розвитку сучасних економічних систем та їх стійкості. В роботі визначено адаптаційну ефективність державного регулювання економіки, тобто ефективність, пов'язану з реакцією економіки на події і зміни, що відбуваються у зовнішньому середовищі, на ос-нові якої можна стверджувати, що державне регулювання економіки являє собою активний вплив держави у напрямку „попередження” проблем, які можуть виникнути. Дослідження також дали підстави трактувати державне регулювання розвитком економічних систем не як прагматичну і змушену реакцію на економічні зміни і недосконалість ринку, а як необхідну складову об'єктивного процесу розвитку економіки.

5.3 Європейський досвід розвитку біоорієнтованої економіки

Для вирішення проблеми регулювання збільшення кількості населення у світі, швидкого виснаження ресурсів, збільшення екологічного тиску і зміни клімату Європі необхідно змінити її підхід до виробництва, споживання, переробки, використання вторинної сировини і біоресурсів. Європейська Стратегія–2020 для розвитку біоорієнтованої економіки є ключовим елементом стабільного та постійного зростання в Європі. Проведення досліджень у сфері біоорієнтованої економіки та інновацій дає змогу модернізувати методику управління відновлюваними ресурсами та відкрити

нові ринки продовольчої продукції та біопродукції. Розвиток біоорієнтованої економіки в Європі має потужний потенціал: вона стимулюватиме економічне зростання та збільшення кількості робочих місць у промислових та сільських регіонах і зменшить залежність від енергоносіїв [71].

Стратегія розвитку біоорієнтованої економіки відбита в ініціативах Європи–2020 «Інноваційний Союз» [72] та «Ресурсний потенціал Європи» [73].

Європа стикнулася з безпрецедентною експлуатацією її природних ресурсів, значною та безповоротною зміною клімату і нескінченною втратою біоресурсів, що негативно впливає на стабільність та якість життя.

Очікується, що протягом наступних 40 років населення земної кулі збільшиться більш ніж на 30 %, з 7 млрд у 2012 р. до 9 млрд у 2050 р. Подолання цих складних викликів потребує проведення досліджень для досягнення швидких та стійких змін у способі життя, використанні ресурсів, що стосується всіх ланок суспільства та економіки. Добробут європейського населення та його майбутнє залежить від того, наскільки якісно будуть проведені необхідні трансформації.

Протягом останніх десятиліть було запропоновано та започатковано багато інструментів політичного впливу для трансформації європейської економіки. Проте, складна взаємозалежність викликів може привести до взаємних компромісів, наприклад, щодо використання біомаси.

Вирішення таких складних питань потребує розробки багатьох підходів. Для стимулювання злагодженості між підходами, зменшення дублювання та прискорення швидкості трансферу інновацій необхідна взаємодія. Точніше, необхідне стимулювання взаємодії між дослідженнями та інноваціями і пріоритетами політики підтримки розвитку біоекономіки в Європі.

Біоорієнтована економіка створює базис для використання відновлюваних біологічних ресурсів та конверсії їх в товари з високою доданою вартістю, такі як продукти харчування та біопаливо. Її сектори та галузі мають потужний інноваційний потенціал завдяки використанню широкого спектра наукових результатів, промислових технологій та явних і прихованих знань.

При розвитку біоорієнтованої економіки очікуються такі позитивні зміни:

- до 2020 р. ринок біоорієнтованої продукції складатиме 200 млрд Євро;
- до 2030 р. буде створено 1 млн робочих місць у сфері сільського господарства;
- буде зменшена залежність від імпортованих ресурсів;
- буде зменшено шкідливі викиди у атмосферу на 50 %, порівняно з вичерпаними ресурсами [74].

Експертами ЄС репрезентовано таке бачення секторальної структури біоорієнтованої економіки (рис. 5.16).



Рис. 5.16 – Секторальна структура біоорієнтованої економіки [75, с. 10]

Зростання кількості населення земної кулі до 2050 р. приведе до зростання попиту на продукти харчування на 70 %. Стратегія біоорієнтованої економіки зробить значний внесок у глобальний підхід подолання вищезначених викликів шляхом розвитку бази знань для стійкого розвитку освіти та науки. Також ця стратегія зробить певний внесок у виробництво та споживання корисних продуктів харчування.

Харчовий сектор та сектор домогосподарства продукують щорічно 90 млн т сміття або 180 кг на особу, не враховуючи сектори сільського та рибного господарств. Стратегія підтримує розвиток продуктових ланцюгів відповідно до Програми «Ефективні ресурси Європи» та Ініціативи «Блакитне зростання» [76].

Сільськогосподарський, лісний, рибний комплекси потребують наявності деяких важливих лімітованих ресурсів для виробництва біомаси. В цьому разі йдеться про ґрунти, морський простір, воду, а також мінерали та енергоносії для виробництва добрив. Вони також потребують витрат, пов'язаних з вичерпанням ресурсів екосистем. Виробництво та використання біомаси наражає ці ресурси на певну загрозу, що спонукає ЄС розвивати «розумне» стабільне фермерство.

Метою Стратегії біоорієнтованої економіки є посилення бази знань та прискорення трансферу інновацій для досягнення зростання виробничого потенціалу, а також стимулювання стабільного використання ресурсів та зменшення впливу на довкілля. Зменшення біорізноманіття значною мірою може зменшити якість ресурсів, що негативно впливає на розмір доходу первинного виробництва в лісному та рибному господарствах. Проте Стратегія підтримує запровадження управління екосистемами. Вона націлена на отримання синергетичного ефекту від об'єднання з CAP, CFP, IMP та політики ЄС щодо захисту довкілля та ефективного використання ресурсів, захисту біодиверсифікації та середовища проживання, а також надання екосистемних послуг.

Глобальні виклики потребують глобальних вирішень. Стратегія біоорієнтованої економіки націлена на підтримку глобального підходу до більш стабільного використання ресурсів. В цьому разі мається на увазі розвиток глобального розуміння необхідності правильного виробництва та використання біомаси, запровадження якнайкращої практики відкриття нових ринків, різноманітності виробництва та адресування довгострокових інструментів захисту довкілля [72].

Інвестування досліджень та інновацій у відповідь до цих викликів має спонукати Європу до захисту довкілля, клімату та стабільності. Це дасть змогу Європі зайняти лідируючі позиції на ринках, а також відігравати важливу роль у підтримці цілей Загальної сільськогосподарської політики, Європейської стратегії біоорієнтованої економіки, Стратегії «Європа–2020» та її ініціатив «Інноваційна спілка» та «Ефективні ресурси Європи» [73].

Біоорієнтована економіка потребує розробки політики підтримки різних рівнів: глобального, європейського та регіонального, які роблять внесок у досягнення її цілей та отримання результатів. Стратегія біоорієнтованої економіки закликає до більш інформативного діалогу, а саме підвищення ролі наукового сектора, тіснішої взаємодії між наявними політиками розвитку біоорієнтованої економіки на рівні ЄС та національних рівнях. Це має стимулювати приватних інвесторів до вкладання коштів у проекти секторів біоорієнтованої економіки. Ба більше, мають бути створені інформаційні системи, побудовані на існуючих базах даних для моніторингу прогресу (рис. 5.17).



Рис. 5.17– Взаємодія зацікавлених сторін у розвитку біоорієнтованої економіки [75]

Стратегія біоорієнтованої економіки націлена на підтримку проведення досліджень та фінансування інноваційної діяльності з урахуванням її пріоритетів. Інноваційна складова є дуже важливою під час розробки політики на підтримку розвитку біоорієнтованої економіки. Майбутнє Європейське інноваційне партнерство (ЄІП) в цьому напрямі буде відігравати ключову роль, так само, як і Об'єднані програмні ініціативи (ОПІ). Діалог біоорієнтованої економіки, який підтримує формування та використання баз знань, а також стимулює взаємодію між інструментами політики на рівнях ЄС, регіональному та національному рівнях, також пропонує стимули для залучення інвестицій в сектори біоорієнтованої економіки.

Таблиця 5.14 – Концепція Європейської біоорієнтованої економіки [76]

Виклик	ЄС потребує глобальної стратегії, яка буде здатна імплементувати біоорієнтовану економіку в різноманітні галузі країн-членів. Для досягнення успіху важливо використовувати регуляторну фрагментацію, яка охоплюватиме всі сектори. Ця проблема є дуже важливою для ЄС, вирішення якої обумовлює зайняття ЄС лідируючих позицій на конкуруючих ринках
Можливості	13 лютого 2012 р. Європейська Комісія прийняла цю стратегію для розвитку біоорієнтованої економіки. Вона презентує проміжний етап розробки визначення потенціалу та цінності біоорієнтованої економіки для розвитку ЄС. Трансформація світової економіки до моделі використання відновлюваних ресурсів – це дуже амбітна мета. ЕшгораВіо сподівається, що стратегія біоорієнтованої економіки, запропонована Європейською Комісією, є першим важливим кроком до сильної та стабільної Європейської біоорієнтованої економіки
План дій	Для визначення потенціалу біоорієнтованої економіки політики рівнів ЄС та національного мають інтегрувати стратегію в аграрну, енергетичну, кліматичну політику; імплементувати пріоритетні рекомендації Лідируючих ринкових ініціатив (ЛРІ) у сферу виробництва біологічних продуктів, а також для стимулювання комерціалізації результатів досліджень в біологічні продукти. Лідируючі ринкові ініціативи (ЛРІ) для біологічних продуктів надають рекомендації щодо доступу до зворотнього зв'язку, досліджень та розробок, доступу до ринків, фермерів, виробників, політиків через комунікаційні програми

Глобальне розповсюдження соціальних викликів, які адресує біоорієнтована економіка, мають вирішуватися на глобальному рівні. Стратегія біоорієнтованої економіки оцінюватиме Європу щодо її переходу до такого устрою. Сучасне міжнародне співробітництво в цій сфері має базуватися на результатах наукових досліджень та інноваціях, а також має пропонувати методи обміну науковими знаннями та запровадження найкращої практики щодо захисту харчового сектора, зміни клімату та збереження ресурсів.

Біоорієнтована економіка має підтримуватися приватними та суспільними інвестиціями, що сприятиме когерентності між національними, європейськими та глобальними дослідженнями та інноваціями. Дослідження та їхні результати дуже часто є відірваними через дефіцит інформації та інституціональні та концептуальні бар'єри між дослідниками, інноваторами, виробниками, споживачами, політиками та суспільством. Мережі трансферу знань, технологічні брокери та соціальні установи можуть ліквідувати цей дефіцит.

Дуже багато результатів досліджень залишаються непотрібними та невпровадженими через правові аспекти та правила патентування. Крім того, інвестування потребує виробництво промислових зразків і розвиток підприємництва та консультативних послуг протягом всієї мережі пропозицій.

Потреба в публічному фінансуванні біоекономічних досліджень та інновацій була розрахована в «Горизонті–2020»: майже 4,7 млрд євро необхідно для відповіді на виклик: «Захист продовольчого сектора, стабільний сільськогосподарський сектор, дослідження моря та біоорієнтована економіка».

Подальша підтримка буде надана для вирішення викликів: «Зміна клімату, ефективне використання ресурсів та сировинних матеріалів», «Збереження та ефективне використання енергії» та «Здоров'я, демографічні зміни та добробут». Європейський інститут інновацій та технологій (EIT) адресує питання щодо подальшого розвитку біоорієнтованої економіки, а саме це стосується програми КІС «Food4future». Це відбуватиметься у сукупності з дослідженнями та інноваціями і наявними промисловими технологіями (біотехнології, нанотехнології) та підтримкою нових технологій. Забезпечення зацікавлених сторін базами знань та необхідними інструментами, які охоплюють наявні технології, є також дуже важливим для імплементації широкого спектра політичного впливу на підтримку розвитку біоорієнтованої економіки в Європі.

«Сектори біоорієнтованої економіки мають великий інноваційний потенціал завдяки своєму використанню у широкому спектрі наук (у біологічних, соціальних науках, агрономії, екології, у науці про продукти харчування), у передових та промислових технологіях (біотехнології, нанотехнології, інформаційно-комунікаційній технології (ІКТ) та машинобудуванні), а також у локальному і неявиному знанні» [77]. Це найбільш широке та загальне визначення, хоча і воно не позбавлене певних недоліків, оскільки у ньому прямо не зазначається концепт стійкої економіки (економіки замкнутого циклу).

З цього приводу дослідницька група проєкту The EU FP 7 SAT-BBE project: Systems Analysis Tools Framework for the EU Bio-Based Economy Strategy зазначає, що хоча відкрито це і не описано, все ж береться до уваги важливий процес переходу від економіки з однообіговим використанням продукції до економіки замкнутого циклу, використовуючи потоки сільськогосподарських відходів на фермах (наприклад, органічне добриво), відходів після жнив (наприклад, солома, рослинні відходи) та під час роздрібною торгівлі (наприклад, харчові втрати). Замість того, щоб розглядати відходи як коефіцієнт вартості, пов'язаний з існуючими зараз заборонами на скидання відходів, з органічними відходами та з такими, що біологічно розкладаються, можна поводитися як з відходами виробництва або коефіцієнтом відображення сільськогосподарських продуктів та рибного господарства. Ба більше, це поняття передбачає обумовлений екосистемою екологічний економічний та промисловий погляд на біоекономіку, тобто такий, в якому замість горючих копалин використовуються замітники на біосировині не лише для отримання енергії, а і для виготовлення матеріалів, одягу, пластику та хімікатів, а також для надання неринкових послуг.

Отже, перехід до біоорієнтованої економіки опосередковано впроваджує перехід до економіки замкнутого циклу, забезпечуючи стійке використання сільськогосподарських відходів та відходів виробництва, сприяючи новому конкурентному потенціалу суміжних секторів, зменшуючи потенційну шкоду

навколишньому середовищу та беручи до уваги цінність неринкових послуг [78].

Важливим питанням наразі є розробка інструментарію для оцінки впливів біоорієнтованої економіки. Нижче у таблицях подано впливи у трьох областях стійкого розвитку, тобто природоохоронні, економічні та соціальні впливи.

Впливи можуть бути позитивними та негативними, і вони відбуваються на різних стадіях протягом усього циклу використання ресурсів: виробництво, видобуток, транспортування, обробка, споживання, повторне використання, переробка та утилізація. Ба більше, впливи можуть бути різними, залежно від того, на якому рівні вони оцінюються (де знаходиться межа системи) [78].

Дорожня карта ЄК зазначає, що все, що треба – це «... „панель індикаторів” показників води, землі, матеріалів та вуглецю, а також показників, які вимірюють впливи на навколишнє середовище та наш природній капітал або екосистеми, необхідно ще брати до уваги глобальні аспекти споживання ЄК». Європейською Комісією безперервно ведеться робота над цими показниками та цілями [77].

У лютому 2013 р. було розпочато проєкт BISO (Bioeconomy Observatory) з метою заснування Обсерваторії для оцінки розвитку біоорієнтованої економіки. Ця обсерваторія повинна зібрати відповідні об'єми даних та інформаційні джерела, а також використовувати різноманітні моделі та інструменти, щоб забезпечити чітку базу для встановлення основних даних, контролю та моделювання сценарію біоорієнтованої економіки [79].

Проєкти SAT-BBE та BISO є взаємодоповнюючими. Проєкт SAT-BBE розвиває Комплекс Системного Аналізу для того, щоб біоорієнтована економіка могла вирішувати коротко- та довгострокові завдання для ефективної та стійкої стратегії ЄС. Між іншим він розвиває інструмент концептуального аналізу для контролю за розвитком біоорієнтованої економіки і, у такий спосіб, може бути основою для проєкту BISO щодо типів та джерел даних та інструментів, які треба взяти до уваги. Зі свого боку, BISO збирає та приводить у відповідність дані та інструменти, які знаходяться поза концептуальним комплексом, щоб спроєктувати їх в SAT-BBE в інформаційну систему. Аналогічно до цього проєкт SAT-BBE може мати певну користь від проєкту BISO у тому сенсі, що останній забезпечує ясну картину щодо доступності даних та інструментів, які можуть бути корисними для розвитку комплексу концептуального аналізу біоорієнтованої економіки.

Якщо розглядати детальніше, то метою SAT-BBE є розвиток інструменту системного аналізу для контролю та оцінки розвитку біоорієнтованої економіки, який базується на кількісних та якісних аналітичних моделях та інструментах. Набір інструментів дасть змогу оцінити та спрямувати вплив кампанії та інших питань на розвиток біоорієнтованої економіки, залучивши людей, світ та аналізуючи показники прибутку. Отже, увага приділяється не лише економічним аспектам, а також іншим результатам, наприклад, використанню земельних ресурсів, продовольчій безпеці, біологічній диверсифікації та викидам парникових газів. Комплекс інструментів системного аналізу має на меті зрозуміти функціональні вимоги

біоорієнтованої економіки та виміряти необхідний ступінь трансформацій економіки загалом для її розвитку. Аналіз систем передбачає здатність зрозуміти зв'язки між частинами, природу обох частин та їхній зв'язок.

Цілком очевидно, що стратегія стійкого розвитку біоорієнтованої економіки ЄС потребує створення Обсерваторії для оцінки розвитку біоекономіки (BISO). Це – інформаційна система, що дає змогу Комісії та іншим зацікавленим сторонам оцінити прогрес та вплив біоорієнтованої економіки. Вона повинна звести докупи відповідні об'єми даних та інформаційні джерела і використати інструменти оцінки, моделювання та прогнозування, що спрямовані на забезпечення чіткої бази для встановлення основних даних, контролю та моделювання сценарію для біоорієнтованої економіки загалом. Головною метою проєкту BISO є контроль біоорієнтованої економіки у минулому, збираючи, структуруючи та зберігаючи досліджені дані в інформаційній системі. Проєкт SAT-BBE очікує результатів того, які типи даних та моделей знадобляться для контролю розвитку біоорієнтованої економіки. Метою SAT-BBE є проєктування комплексу системного аналізу, що дасть змогу зацікавленим сторонам проводити політичний аналіз, досліджувати сценарії та дати оцінку впливу з урахуванням довгого строку розвитку біоорієнтованої економіки ЄС.

Вищезазначені цілі показують, що обидва проєкти повинні досягти комплементарних цілей та можуть бути корисними один одному (табл. 5.15): проєкт SAT-BBE забезпечує знаннями за типом показників, критеріями, які є корисними для проведення очікуваних досліджень оцінки впливу; при цьому він може дати раду щодо того, яка інформація має бути представлена в інформаційній системі BISO; BISO надає інформацію, спираючись на відповідні показники та інструменти біоорієнтованої економіки, та зосереджує їх в інформаційній системі, щоб вони стали доступними.

Таблиця 5.15 – Порівняння проєктів BISO та SAT-BBE [73]

	Обсерваторія для оцінки розвитку біоорієнтованої економіки (BISO)	Інструмент Системного Аналізу біоорієнтованої економіки (SAT-BBE)
Мета	зібрати та організувати відповідні набори даних, показники та якісні і кількісні методи, виконати картографування активності ЄС, спостереження за технологією, політичними перспективами біоорієнтованої економіки та оцінкою ринку у сферах, пов'язаних з біоорієнтованою економікою	ідентифікувати, як описати (у межах даних та показників), контролювати та моделювати частину біоорієнтованої економіки в системі економіки за допомогою розвитку відповідного набору інструментів. Визначити концепти біоорієнтованої економіки та секторів, що не пов'язані з нею, ідентифікувати та проаналізувати головні взаємодії та зворотні впливи між біоорієнтованою економікою та іншими частинами системи, а також вивчити схожі впливи та переваги і недоліки «рушійних сил» біоорієнтованої економіки
Головна діяльність	формування системи, централізація, обмін існуючими даними, показниками та інструментами, які стосуються біоорієнтованої економіки	демонстрування, як існуючі дані та кількісні моделі, їхній майбутній розвиток та покращення, якісний аналіз (наприклад, аналіз прогнозування) можуть бути використані для опису розвитку біоорієнтованої економіки, її взаємодії з усією економікою, її впливів на природні ресурси та їхню якість. Виявити дослідницькі прогалини, спираючись на існуючі дані та інструменти
Тривалість	березень 2013 р. – лютий 2016 р.	жовтень 2012 р. – березень 2015 р.

Консорціум	Об'єднаний дослідницький центр (JRC) зі штаб-квартирою у Брюсселі (Бельгія), Інститут перспективних технологічних досліджень (PPTS) у Севільї (Іспанія), Об'єднаний дослідницький центр Комісії Європейських Співтовариств (ISPR) (Італія)	LEI-WUR (Нідерланди), Утрехтський університет (Нідерланди), Європейський інститут лісу (Фінляндія), Вуппертальський інститут (Німеччина), Міжнародний інститут прикладного системного аналізу (IIASA) (Австрія), Міжнародний дослідницький інститут продовольчої політики (IFPRI) (США), Інститут досліджень навколишнього середовища – Амстердамський вільний університет (Нідерланди), інститут Thünen Institute (Німеччина)
Зовнішня співпраця	послуги комісії ЄС, Країни-члени ЄС, Міжнародні організації, Треті країни (не ЄС), Промислові асоціації та експертні групи	послуги Європейської Комісії, Зовнішні експертні групи

На окрему увагу заслуговує розробка науковцями проєкту SAT-BBE сценаріїв майбутнього розвитку біоорієнтованої економіки – на основі використання викопних ресурсів та біоорієнтований сценарій (табл. 5.16).

Таблиця 5.16 – Імовірний розвиток секторів біоорієнтованої економіки в умовах сценаріїв «На основі копалин» та «Біопрогресивний»

Категорія	Сценарій «На основі копалин»	Сценарій «Біопрогресивний»	Показники ефективності
Сільське господарство			
Рослинництво	Нижчий ріст продуктивності з опорою не на збільшення врожаю, а на розширення території	Швидший ріст продуктивності з меншим розширенням посівних площ та вищою інтенсивністю врожаю	Частка розвитку виробництва у збільшенні врожаю
Тваринництво	Повільніший ріст продуктивності через застійний коефіцієнт відтворення годування	Швидший ріст продуктивності зі швидким підвищенням ефективності використання кормів	Обсяг виробництва продуктів тваринництва на одиницю корму
Рибна промисловість	Повільніше розширення росту аквакультури через стійкі захворювання та невелике використання інновацій у заміниках корму на рибну муку	Швидше розширення росту аквакультури зі швидким зменшенням використання терапії антибіотиками та використанням стійких інновацій у заміниках корму	Обсяг рибного виробництва на одиницю корму
Лісова промисловість			
Целюлозно-паперова промисловість	Застійний характер рівнів продуктивності та повільне введення інновацій у використанні лісових відходів	Стійкий ріст продуктивності зі стійкими інноваціями у використанні лісових відходів для отримання палива та з іншими цілями	Додана вартість, отримана на одиницю площі лісу
Біоенергетика	Повільне введення інновацій у біоенергетику та тривала залежність від палива першого покоління з обмеженим ростом у передовому паливі та обмежене використання побічних продуктів	Швидше введення інновацій у біоенергетику зі стійкою заміною та тривалого покоління більш передовими целюлозними технологіями та розширення асортименту побічних продуктів	Частка затраченої енергії у відновлюваних енергоресурсах, кДж на кг сировини
Біохімікати	Застійний характер розвитку біохімічних продуктів з обмеженим використанням інновацій у процесах перетворення та розвитку корисних побічних продуктів	Швидкий розвиток та введення інновацій в асортимент та корисність біопродуктів з покращенням ефективності та поширенням у торгівлі побічних продуктів	Частка продукції хімічного сектора у передових біохімікатах

Як видно з табл. 5.16, сценарій «На основі копалин» передбачає замкнуті, сегментовані та неконсолідовані тенденції політик національних урядів та інститутів, які приводять до низьких рівнів впровадження новітніх технологій, відкритості у торгівлі та обміну ідеями, міграції, економічного росту; до небажання формувати спільні вигідні політичні або фінансові об'єднання. Цей сценарій відбиває вищі рівні росту кількості населення, локальні зосередження бідності, неповноцінне харчування та соціально-депресивне населення у межах країн або регіонів. Він забезпечить невеликий інтелектуальний розвиток всесвітньої біоорієнтованої економіки.

«Біопрогресивний» сценарій засновано на тенденціях до більш відкритого торгового обміну, обміну ідеями та інноваціями, що дає змогу інноваціям поширюватися швидше, а населенню, у більш глобалізованому середовищі, — отримати користь із зовнішніх результатів, що стосуються швидшого технологічного прогресу та продуктивності, і зростання економічної ефективності. Показники новітніх технологій та покращень продуктивності є високими, існує більша свобода для пересувань населення, більш лібералізовані ринки праці та конкурентна заробітна плата, вищий рівень економічного розвитку, загалом нижчий ріст кількості населення, що супроводжується вищим рівнем освіти, загалом вищі рівні добробуту населення. Він забезпечить швидкий інтелектуальний розвиток глобальної біоорієнтованої економіки.

Для кожного сценарію впливи на показники розвитку вираховуються порівнянням результатів сценаріїв на основі базового сценарію, який за відправну точку, зазвичай, бере історичні тренди економічної та технічної продуктивності та росту кількості населення, спираючись на поточні середньостатистичні демографічні прогнози ООН, а також проекти економічного росту Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР). Також базовий план передбачає, що поточні політики, пов'язані з біоенергетикою, залишаються незмінними, і що головні технології, які зараз використовуються у сільськогосподарському, лісовому, біохімічному та біотехнологічному секторах, зберігаються для наступних десятиліть.

Щоб повною мірою використати переваги Біопрогресивного сценарію, треба подолати можливі недоліки, а також мінімізувати негативні впливи. Найважливіші недоліки, що очікуються у сферах економіки, суспільства та навколишнього середовища, стосуються зростання попиту на землю та конкуренції за продовольчі культури. Це може призвести до соціально-економічних зіткнень, що вплинуть на рівень працевлаштування, економічний ріст, продовольчу безпеку, ціни на сільськогосподарські продукти та їжу. Також будуть впливи на навколишнє середовище, такі як кліматичні зміни (через механізм непрямих змін у землекористуванні), впливи на біодиверсифікацію земельної та водної екосистем. Можливі стратегії або реакції на шляхи вирішення природоохоронних недоліків – це, наприклад, збільшення використання органічних, лісосічних та / або сільськогосподарських відходів, а також розвиток процесу отримання палива, електричної, теплової енергії та хімікатів з біомаси.

Розробка таких сценаріїв дає можливість отримати повнішу оцінку та зробити розрахунок потенційних шляхів розвитку біоорієнтованої економіки ЄС.

Цікавим для дослідження є проєкт BERST (BioEconomy Regional Strategy Toolkit). Його метою є дослідження потенціалу розвитку біоорієнтованої економіки в регіонах Європи. Цим проєктом поставлено такі завдання:

визначити наявний потенціал розвитку біоорієнтованої економіки в регіонах Європи;

визначити майбутній потенціал розвитку біоорієнтованої економіки;

вирішити, як скоротити відстань між наявним та майбутнім потенціалом використання біоекономічного потенціалу;

визначити, як розвивати розумні стратегії біоорієнтованої економіки в регіонах ЄС.

Цей проєкт охоплює виконання 5 комплексів робіт (WP – Work package):

WP1: визначення критеріїв, що характеризують біоекономічний потенціал;

WP2: структурування визначених інструментів та заходів;

WP3: розроблення каталогу для презентації регіонів-лідерів;

WP4: розробка регіональних профілів на основі критеріїв WP1;

WP5: створення регіональної мережі біоорієнтованої економіки (рис. 5.18).

До критеріїв, що впливають на розвиток біоорієнтованої економіки в регіоні, належать такі: доступність біомаси, наявність енергетичних ресурсів, кваліфікація робочої сили, кількість малих та середніх підприємств, розміри кластерів, кількість населення, наявність транспортної інфраструктури, споживчий попит, доступність фінансування, наявність земельних ресурсів, регулювання, наявність університетів та дослідних інститутів, система захисту прав інтелектуальної власності, внутрішнє виробництво біомаси, публічна підтримка та сприйняття [80, с. 12].



Рис. 5.18– Підхід BERST до аналізу кластерів біоорієнтованої економіки [80, с. 1]

Проект BERST враховує такі особливості:

- зацікавлені сторони вбачають розвиток біоорієнтованої економіки у трансформації біомаси в конкурентоспроможні біопродукти продукти;
- регіональна діяльність у сфері біоорієнтованої економіки відбувається у вигляді кластерів, які створюються шляхом кооперації регіональних зацікавлених сторін;
- у біоекономічному кластері фірми пов'язані шляхом формальних зв'язків, неторгових взаємозалежностей, таких як норми, потужні соціальні мережі приватних та публічних інститутів.

WP1: визначення критеріїв, що характеризують біоекономічний потенціал.

Завдання: визначити фактори, які впливають на розвиток біоорієнтованої економіки в регіоні; розробити базу даних для аналізу потенціалу та продуктивності біоорієнтованої економіки.

Методологія. На основі аналізу існуючої літератури та емпіричних даних зацікавлених сторін визначено низку критеріїв, важливих для розвитку регіональної біоорієнтованої економіки.

Для розуміння стану даних критеріїв визначено та зібрано кількісні індикатори, які є специфічними для кожного підсектора біоорієнтованої економіки.

Надано аналіз стану даних критеріїв по кожному регіону та підсектора.

Результати. Визначено вісім підсекторів біоорієнтованої економіки та надано приклади регіонів (табл. 5.17).

Таблиця 5.17 – Підсектори біоорієнтованої економіки відповідно до проекту BERST [80, с. 3]

№	Підсектор біоорієнтованої економіки	Регіон
1	Сектор первинної обробки біомаси	Захід Шотландії
2	Виробництво продуктів харчування та кормів	Штраубінг (Німеччина)
3	Будівництво	Південний захід Нідерландів
4	Хімічна промисловість та виробництво полімерів, біо-переробка	Північний Рейн (Вестфалія)
5	Целюлозо-паперова промисловість	Центральна Фінляндія
6	Текстильна та легка промисловість	Гент (Бельгія)
7	Енергетика	Центральна Фінляндія
8	Біотехнології	Тулуза (Франція)

Результати. З урахуванням факторів та індикаторів впливу на розвиток біоорієнтованої економіки визначено регіони, які мають найбільший потенціал розвитку певних підсекторів біоорієнтованої економіки.

Ключові висновки. Визначено ключові критерії для розвитку біоорієнтованої економіки (виділено вісім підсекторів);

розроблено структуру для аналізу: визначено сильні та слабкі сторони для потенційного розвитку біоорієнтованої економіки.

WP2: структурування визначених інструментів та заходів.

Завдання: створити онлайн-каталог, який дасть змогу зацікавленим сторонам знати інструменти та заходи підтримки розвитку біоорієнтованої економіки; підтримати представників бізнесу розвивати власні стратегії та бізнес-плани.

Методологія. Структуру онлайн-каталогу розроблено організацією VITO (європейська незалежна дослідницька організація у сфері чистих технологій та стійкого розвитку) у співпраці з регіональними партнерами.

Наповнення каталогу здійснено регіональними партнерами, зовнішніми зацікавленими сторонами, партнерами з організації VITO.

Результати: розроблення каталогу та його функціональність.

Каталог має таку цінність: надає інформацію по конкретному регіону, інструменту, сектору, наявним фінансовим ресурсам, доступності біомаси та регіонам-лідерам з розвитку біоорієнтованої економіки [80].

WP3: розроблення каталогу для презентації регіонів-лідерів.

Завдання: вивчити досвід регіонів-лідерів з розвитку біоорієнтованої економіки в регіонах; визначити фактори, які обумовлюють успішність розвитку біоорієнтованої економіки в певному регіоні; дослідити розвиток біоекономічних кластерів в регіонах BERST та визначити бар'єри.

Методологія. При аналізі розвитку біоекономічних кластерів припущено, що зацікавлені сторони регіону, де розташований кластер, запроваджують стратегію розвитку шляхом трансформації біомаси в біопродукцію. Ця трансформація потребує часу і розділена на два етапи.

Концентрація на активах біоекономічного кластера (рис. 5.19).

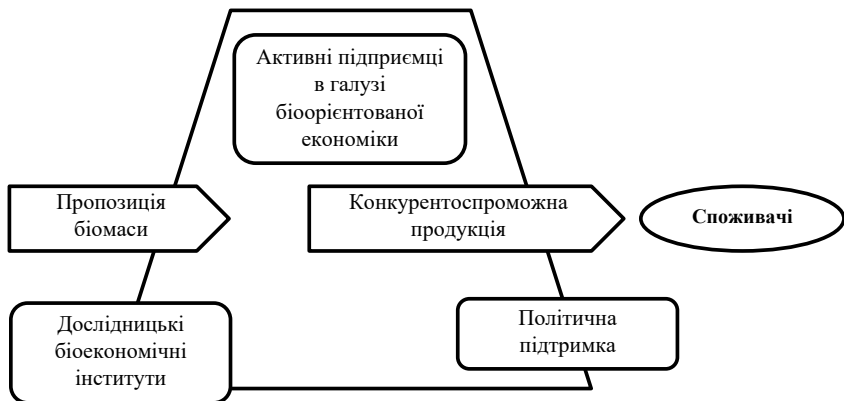


Рис. 5.19 – Структурно-логічна схема проекту BERST [122, с. 9]

Створення довгострокового горизонту розвитку кластера, де виділено три фази (рис. 5.20).

Визначено такі фактори, що стримують розвиток біоекономічних кластерів в регіонах BERST:

- недостатньо активна участь підприємців у кластерах;
- недостатній рівень інноваційної культури підприємців;
- низький рівень кооперації та довіри між бізнесом та дослідницькими інститутами;

складнощі, пов'язані з постачанням та пропозицією біомаси, такі як різноманітність якості, наявність великої кількості постачальників та конкуренція з іншими користувачами біологічних ресурсів.

WP5: створення регіональної мережі біоорієнтованої економіки.

Регіональна мережа Біорегіонів створюється методом об'єднання практик (Community of Practice – CoP), куди залучаються практики, політики, представники бізнесу, менеджери кластерів та дослідники для обміну досвідом щодо розвитку біоорієнтованої економіки в регіонах Європи. Метою є підвищення взаємного розуміння зацікавлених сторін та об'єднання зусиль для регулювання розвитку біоорієнтованої економіки на державному, регіональному та загальноєвропейському рівнях.

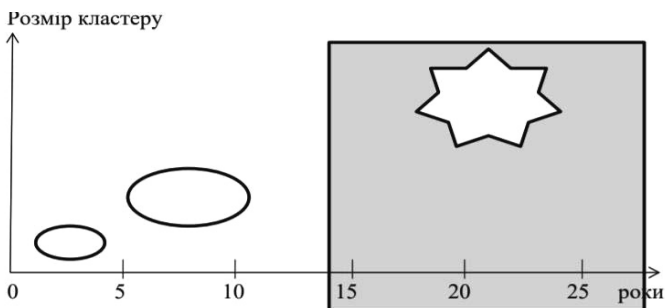


Рис. 5.20 – Динаміка розвитку біоекономічного кластера [80, с. 2]

Мають бути отримані наступні результати:

- тісна взаємодія дослідних інститутів на рівні регіонів;
- створення мережі, до складу якої входитимуть майже 200 членів;
- обговорення проєкту BERST на найвищих рівнях;
- регулювання на рівні інституцій ЄС.

Європа має багатий досвід у підтримці розвитку біоорієнтованої економіки, який має бути досліджений та запроваджений у вітчизняній практиці. Як зазначалося раніше, Європейською Комісією розроблено цілу низку програм, ініціатив та проєктів коротко-, середньо- та довгострокового спрямування. Їх проаналізовано та зроблено певні висновки. Далі в даному дослідженні буде представлено Концепцію розвитку біоорієнтованої економіки в Україні в умовах сталого розвитку, в якій враховано зарубіжний досвід та вітчизняні особливості формування біоекономічних секторів.

5.4 Сценарії розвитку соціально-економічних систем в умовах глобальних викликів

Спадщина поточної пандемії ще довго буде посилювати виклики, які стоять перед політиками, які намагаються врівноважити підтримку відновлення економіки зі збереженням цінової стабільності та фінансової стійкості. У міру відновлення, уряди країн мають зрозуміти необхідність продовження програм сприяння реформам, спрямованим на стале зростання та зелену економіку.

Світовий банк у своєму Глобальному огляді (червень, 2021) пропонує три сценарії глобального відновлення економіки – базовий, негативний та «повне відновлення» [81].

Обмеження тривалого глобального відродження COVID-19, описані у базовому прогнозі, передбачають глобальне відновлення на рівні вищому, ніж у будь-який період після глобальних рецесій за останні 80 років. За прогнозами Світового банку, глобальна економіка зростатиме у 2021 р. на 5,6 % – це найвищий темп після будь-якої рецесії за 80 років. Прогнозується, що це відновлення буде нерівномірним і значною мірою відбиватиме різке зростання у великих економіках, особливо у Сполучених Штатах, завдяки значній фінансовій підтримці, проте на тлі вкрай нерівного доступу до вакцин у світі.

Проте, існує значна невизначеність навколо базової траєкторії зростання у період після відновлення глобальної активності 2021 р. Сценарій «хибного відновлення» передбачає повільне зростання, починаючи з 2022 р., періодичні спалахи COVID-19, які можуть впливати на настрої інвесторів, одночасно із ризиками зростання інфляційного тиску на тлі підвищеної макроекономічної вразливості [82].

Очікується, що країни з розвинутою економікою зростуть на 5,4 % у 2021 р. Зростання країн, що розвиваються, відбуватиметься у 2021 р. на рівні 6 % через покращення попиту на зовнішніх ринках та підвищення цін на товари, передусім сировину.

Стрімкий темп зростання, передбачений на 2021 р., відбиває різні ступені впливу з боку держав на економіку країн через поєднання поточної макроекономічної підтримки та відстроченого попиту, пов'язаного із послабленням пандемії. У відповідь на шок COVID-19 центральні банки послабили національні грошові одиниці, проводячи ліберальну грошову політику, знизили процентні ставки, у багатьох випадках зобов'язуючи тримати їх на низькому рівні протягом тривалого періоду.

Фіскальні органи також оголосили про серію широкомасштабних пакетів підтримки у країнах із розвинутою економікою і, меншою мірою, у країнах, що розвиваються. Крім того, пандемія та пов'язані із нею обмежувальні заходи змусили домогосподарства скоротити витрати на послуги, що призвело до значного накопичення особистих заощаджень, особливо у країнах із розвинутою економікою.

Після 2021 р. базовий прогноз передбачає поміркованість глобального відновлення з продовженням збереження розбіжності між країнами з розвинутою економікою та країнами, що розвиваються.

Очікується, що країни із розвинутою економікою продовжать відновлення на рівні стабільних темпів [83]. Світовий банк прогнозує, що зростання в США збережеться на високому рівні, частково через ймовірність того, що Федеральна резервна система збереже політичні ставки близько нуля до початку 2023 р., відповідно до очікувань ринку. На противагу цьому, у темпах відновлення у країнах, що розвиваються, очікується стриманість і нерівність, зростання становитиме у 2022 та 2023 рр. у середньому лише на рівні 4,5 %, що трохи вище темпів зниження потенційного виробництва за той самий період. Факторами гальмування відновлення у цій групі країн, за експертними оцінками, будуть: повільний темп вакцинації, відміна макроекономічної підтримки, стабілізація цін на сировину і повільне зниження потоків у світовому туризмі.

Негативний сценарій Світового банку передбачає, що глобальне відновлення може зупинитися, коли буде підтримуюча державна політика припинена, відкладений попит буде вичерпано, подібно до тієї ситуації, що спостерігалася після глобальної рецесії 2009 р. [81]. Тривала пандемія з новими штамми може обмежити можливість подальшого покращення приватного споживання та інвестицій.

Стрімке зростання попиту на фінансові ресурси у Сполучених Штатах може спричинити додаткову емісію та відповідний інфляційний тиск. Відповідне посилення обмежувальної грошово-кредитної політики з боку Федеральної резервної системи може спричинити переоцінку ризиків фінансовими ринками та загострення макроекономічної ситуації.

Уповільнення може бути достатньо різким і у країнах, що розвиваються, через зростання недовіри з боку приватного сектора до стійкості цих ринків під час пандемії. Значний вплив капіталу з цих країн може призвести до різкого знецінення національних валют, що зі свого боку посилить боргове навантаження та стимулювання інфляції.

За негативним сценарієм Світового банку, країни, що розвиваються, можуть увійти у новий період гальмування зростання з 6,0 % до 2,9 % у 2022 р. Зростання у Китаї, за прогнозами, залишатиметься стійким, в середньому на рівні 5 % у 2022 та 2023 рр.

Загалом негативний сценарій передбачає, що глобальне зростання різко сповільниться майже на 3 процентні пункти з 5,6 % у 2021 р. до 2,7 % у 2022 р. та далі – до 2,1 % у 2023 р. [81]. Це означає, що відновлення після пандемії COVID-19 перейде у рецесію.

Водночас, згідно із оптимістичним сценарієм, глобальне відновлення може виявитися більш сталим, ніж очікується, наприклад, за рахунок політики підтримки світового зростання у 2021 р. разом із розширенням справедливого доступу до глобальної вакцинації, що може каталізувати період швидкого зростання, в якому приватний сектор стане потужним двигуном, починаючи з 2022 р.

Зокрема цей сценарій передбачає, що прийняття технологій прискориться разом зі зростанням інвестицій та залученості робочої сили, що спричинить зміцнення потенційного випуску продукції.

Стрімке зростання економіки знань може прискорити формування нового виробничого капіталу, що підвищить продуктивність праці. Водночас цей сценарій передбачає, що розробники політики, зіткнувшись із високим рівнем суверенного боргу та уповільненням довгострокових перспектив зростання, будуть мати змогу реалізувати реформи, що сприятимуть зростанню, включно з реформами щодо зміцнення економічного управління, диверсифікації економік, що залежать від товарів чи туризму, та сприяння перерозподілу ресурсів на користь більшої продуктивності [84]. Цей комплексний пакет реформ сприятиме зростанню потенційного виробництва у країнах, що розвиваються, починаючи з 2022 р.

Отже, будь-який сценарій передбачає ризик того, що COVID-19 буде продовжувати поширюватися по всьому світу, а боротьба з пандемією буде першочерговим завданням для політиків. Початок тривалого відновлення економіки не буде можливим, поки не буде досягнуто стримування пандемії шляхом широкого доступу населення планети до вакцинації.

У 2021 р. спостерігаються ознаки можливого пост-пандемічного відновлення: посилення зовнішнього попиту сприяло збільшенню експорту сировини та товарів, підтримуючі фінансові умови з боку міжнародних організацій та урядів країн допомогли полегшити тягар важкого боргового навантаження у багатьох країнах, що розвиваються, та багатьох корпорацій.

Проте, разом із відновленням економіки, згідно з новим звітом Міжнародного енергетичного агентства (МЕА), викиди вуглекислого газу, пов'язаного із енергоспоживанням, за підсумками 2021 р. зростуть на 1,5 млрд т, що є другим за величиною зростанням в історії.

МЕА заявило, що очікується, що викиди CO₂ зростуть майже на 5 % у 2021 р., до 33 млрд т, скасувавши більшість минулорічних скорочень викидів, викликаних пандемією COVID-19. Цьогорічний стрибок викидів парникових газів стане найбільшим щорічним зростанням після відновлення економіки у 2010 р. після світової фінансової кризи [85].

МЕА заявило, що ключовим чинником збільшення викидів є зростання споживання вугілля, прогнозуючи, що спалювання вугілля у 2021 р. наблизиться до історичного піку 2014 р. Також прогнозується, що використання природного газу зросте до рівня 2019 р., попит на нафту також стрімко зростає за даними МЕА.

«Якщо уряди в усьому світі не почнуть швидко скорочувати викиди, ми, ймовірно, зіткнемося із ще гіршою ситуацією в 2022 р.», – зазначається у доповіді виконавчого директора МЕА [85].

Глобальні викиди CO₂ за підсумками 2021 р. можуть різко зрости, незважаючи на прогнозоване збільшення виробництва електроенергії з вітрової енергії (на 17 %) та зростання виробництва сонячної енергії (на 18 %), як повідомляє МЕА. Очікується, що поновлювані джерела енергії, включно з гідроенергетикою, забезпечать 30 % світової генерації електроенергії у 2021 р.

А втім, викиди CO₂ зростають через бурхливе зростання економік в Азії, насамперед у Китаї, де продовжується будівництво вугільних електростанцій.

Концентрація CO₂ в атмосфері у 2021 р. становить 417 частин на мільйон (PPM), і за останній рік вона збільшилася на 3 PPM. Вчені зазначають, що це збільшення є одним з найшвидших темпів зростання викидів CO₂ за мільйони років, навіть перевищуючи епохи, коли великі виверження вулканів заповнювали атмосферу вуглецевим газом. Якщо люди не обмежать викиди CO₂, концентрація парникових газів в атмосфері може бути вдвічі більшою, ніж на рівні доіндустріальної ери, до середини століття, що матиме катастрофічний вплив на клімат.

На сьогодні залишилося лише невеличке вікно для виправлення помилок минулих поколінь. Зрушення в бік екологічного виробництва та споживання не можна відкладати до тих пір, поки глобальна економіка відновиться. Необхідні активізація координації дій урядів щодо інвестицій у відновлення економіки на принципах екологічного та інклюзивного розвитку, заходи із подолання прогалін у системах охорони здоров'я, освіти, перспективи працевлаштування молоді та системи соціального захисту. Песимістичного сценарію майбутнього можна уникнути, подолавши ці прогаліни та відкриваючи рівні можливості для всіх.

Виміряти природний стан у багатьох випадках важко, а ще важче оцінити наслідки, які сучасний вплив навколишнього середовища матиме на майбутні покоління. Проте дослідження останніх 10 років [86, 87] довели, що природні цикли, екосистеми та природні ресурси руйнуються та змінюються під впливом людини, а екологічні проблеми є катастрофічними.

З часів індустріалізації людська діяльність дестабілізувала земні системи та природні цикли та змусила навколишнє середовище вийти зі стану рівноваги. Попередні зміни навколишнього середовища проходили повільніше і відбувалися переважно локально, тоді як поточні зміни мають драматичну геологічну швидкість і глобальний характер. При досягненні переломних моментів з різкими змінами навколишнього середовища результат техногенного навантаження на екосистему планети може мати незворотні та катастрофічні наслідки для розвитку людства.

Людство стикається з великими викликами: кліматичні кризи, фінансові кризи, глобальна бідність, руйнування озонового шару, вимирання видів, епідемії, вирубка лісів, збройні конфлікти, нестача прісної води, соціальна тривога, стихійні лиха тощо. Різні аспекти глобальних викликів часто розглядаються окремо, але всі вони пов'язані між собою, і їх потрібно вирішувати одночасно для створення сталого майбутнього.

Пануюча економічна система була описана в працях багатьох вчених [88, 89] як така, що має лінійний підхід – система зі схильністю до накопичення відходів та марнування природних ресурсів, що будується на припущенні їхньої наявності у достатку.

Вирішальним елементом нинішньої економічної системи є значне використання викопного палива. Саме відносно легкий доступ до дешевої енергії значною мірою сприяв прискоренню економічного зростання з часів

індустріалізації. За даними Міждержавної панелі дослідження кліматичних змін [90], три чверті залишків викопних ресурсів повинні залишатися в землі, якщо ми хочемо використати розумний шанс обмеження зростання температури в світі до двох градусів.

А. Вікман та Дж. Рокстром роблять висновок, що наявна тривала потрійна економічна криза – глобальна фінансова криза, економічні кризи держав та кризи природної економіки – примушує нас визнати, що звичайна (лінійна) економічна модель не виконує своєї ролі [89].

Д. Гріггс стверджує, що економіка та суспільство мають підтримуватися у системах життєзабезпечення Землі. Він надав формулювання визначення сталого розвитку у такий спосіб: «Розвиток, який відповідає потребам сьогодення, захищаючи при цьому систему життєзабезпечення Землі, від якої залежить добробут нинішнього та майбутніх поколінь» [91].

За словами Дж. Міллера та С. Сполмена, «стійкість – це здатність природних систем Землі та культурних систем людини виживати, процвітати та адаптуватися до мінливих умов навколишнього середовища в дуже довгостроковому майбутньому. Йдеться про людей, які повинні мати достатню відповідальність, щоб передати кращий світ усім майбутнім поколінням» [92].

«Нашою кінцевою метою повинно бути досягнення екологічно стійкого суспільства – суспільства, яке задовольняє поточні та майбутні потреби основних ресурсів свого населення у справедливий спосіб, не порушуючи можливості майбутніх поколінь задовольняти свої основні потреби», – зазначають автори [92].

З цими визначеннями стає зрозумілим, що забезпечення умов навколишнього середовища є необхідною умовою процвітаючого людського суспільства. Або, інакше кажучи, «соціально сталий розвиток – це мета, екологічна сталість – фундаментальна вимога, а економіка має розглядатися як інструмент» [93].

Концепція циркулярної економіки передбачає використання законів функціонування екосистем як зразок для побудови промислових процесів, з фокусом на перехід до екологічно безпечних продуктів та відновлюваної енергії. На сьогодні ця концепція є єдиною, що передбачає радикальний перехід до нового способу організації виробництва і забезпечення подальшої життєдіяльності людини, що дасть змогу людству досягти цілей сталого розвитку, якщо «відкрите вікно» можливостей буде використане.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ П'ЯТОГО РОЗДІЛУ

1. Стратегія сталого розвитку України до 2030 р. URL: // https://www.undp.org/content/dam/ukraine/docs/SDGreports/UNDP_Strategy_v06-optimized.pdf
2. Сидорова А. В., Глушенко А. М. Статистичне забезпечення управління змінами на підприємствах великого бізнесу: монографія. Вінниця: ДонНУ імені Василя Стуса, 2017. 169 с.
3. Савчук Д. Ю. Управління змінами як ключовий фактор успіху підприємства. *Збірник наукових праць Міжнародної науково-практичної конференції Економіка і менеджмент 2021: перспективи інтеграції та інноваційного розвитку* (Дніпро, 8–9 квітня 2021 р.).
4. Закон України «Про інноваційну діяльність». URL: // <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/40-15>
5. Статистичний щорічник «Регіони України». Методологія. Ч. 2. 2020. С. 622.
6. Розвиток промисловості для забезпечення зростання та оновлення української економіки: наук.-аналіт. доповідь / за ред. д-ра екон. наук Л. В. Дейнеко; НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогноз. НАН України». Київ, 2018. 158 с.
7. Державна служба статистики України. URL: ukrstat.gov.ua
8. Єгоров В. О. Завдання структурної політики в контексті економічної стратегії України: матер. Всеукр. наук.-практ. конф. «Економічна стратегія та політика реалізації європейського вектору розвитку України: концептуальні засади, виклики та протиріччя». 25 травня 2018 р. Київ: «Прінт Сервіс», 2018. С. 70–73.
9. Шумська С. С. Інструмент виробничої функції в дослідженні української економіки. *Економіка та прогнозування*. 2007. № 4. С. 104–123.
10. Козловський С. В. Забезпечення стійкості та розвитку сучасних економічних систем. Вінниця: ТОВ «Нілан-ЛТД», 2017. 554 с.
11. Козловський С. В. Моделювання стійкості економічної системи України на основі нечіткої логіки. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2010. Вип. 9(112). С. 62–73.
12. Козловський С. В. Систематизація макроекономічних факторів впливу на стійкість економіки України. *Економіка та держава*. 2012. № 1. С. 22–26.
13. Основы экономической теории / под общ. ред. С. В. Мочерного. Київ: О-во «Знання», 2000. 601 с.
14. Pyash O., Hrynkevych S., Illich L., Kozlovskiy S., Buhaychuk N. Economic Assessment of the Relationship Between Housing and Communal Infrastructure Development Factors and Population Quality of Life in Ukraine. *Montenegrin Journal of Economics*. 2020. Vol. 16(3). P. 93–108. URL: http://www.mnje.com/sites/mnje.com/files/093-108_-_olha_ilyash_kozlovski_et_al._-_ukr._-_rgr.pdf
15. Фридмен М. Количественная теория денег. Москва: Эльф-пресс. 1996. 131 с.
16. Офіційний сайт Національного банку України. URL: <http://www.bank.gov.ua/>

17. Офіційний сайт Міністерства економіки України. URL: <http://www.me.gov.ua/>
18. Офіційний сайт Верховної Ради України. URL: <http://portal.rada.gov.ua/>
19. Офіційний сайт Міністерства праці та соціальної політики України. URL: <http://www.mlsp.gov.ua/>
20. Kholiavko N., Zhavoronok A., Marych M., Viknianska A., Kozlovskiy S., Herasyumiuk K. Countries disposition in the global scientific and educational area: management and clustering. *International Journal of Management*. 2020. Vol. 11(5). P. 400–415. URL: <http://dx.doi.org/10.34218/IJM.11.5.2020.039>
21. Калетнік Г. М., Козловський В. О., Заболотний Г. М., Козловський С. В. Зовнішньоекономічна діяльність: теоретичні та практичні аспекти Київ: «Хай-Тек Прес», 2012. 352 с.
22. Міжнародний бізнес / за заг. ред. Т. В. Орехової. Вінниця: ТОВ «Нілан-ЛТД», 2017. 428 с.
23. Офіційний сайт Міністерства транспорту та зв'язку України. URL: <http://www.mintrans.gov.ua/>
24. Калетнік Г. М., Козловський С. В., Заболотний Г. М., Слупський Б. В. Державне управління розвитком електроенергетики в контексті Європейської інтеграції України: монограф. Вінниця: Меркьюрі-Поділля, 2012. 284 с.
25. Офіційний сайт Міністерства палива та енергетики України. URL: <http://mpe.kmu.gov.ua/>
26. Офіційний сайт Національного інституту стратегічних досліджень. URL: <http://www.niss.gov.ua/>
27. Офіційний сайт Міністерства охорони навколишнього природного середовища України. URL: <http://www.menr.gov.ua/>
28. Козловський С. В. Управління сучасними економічними системами, їх розвитком та стійкістю. Вінниця: Меркьюрі-Поділля. 2010. 432 с.
29. Клаузевиц К. О войне. Москва: Эксмо; Санкт-Петербург: Мидгард, 2007.
30. Kozlovskiy S., Grynyuk R., Baidala V., Burdiak V., Bakun Y. Economic Security Management of Ukraine in Conditions of European Integration. *Montenegrin Journal of Economics*. 2019. Vol. 15(3). P. 137–153. URL: <http://dx.doi.org/10.14254/1800-5845/2019.15-3.10>
31. Алексеева М. Б. Основы теории систем и системного анализа. Санкт-Петербург, 2002. С. 48.
32. Петровська О. С. Сучасна модель економічного розвитку національної економіки. *Економічна теорія*. 2008. № 1. С. 30–40.
33. Социальные технологии: толковый словарь / отв. ред. В. Н. Иванов. Москва: Луч-Центр социальных технологий, 1995.
34. Козловський В. О. Інноваційний менеджмент. Вінниця: ВНТУ, 2007. 210 с.
35. Kozlovskiy S., Grynyuk R., Baltremus O., Ivashchenko A. The methods of state regulation of sustainable development of agrarian sector in Ukraine. *Problems and Perspectives in Management*. 2017. Vol. 15(2-2). P. 332–343. URL: [https://doi.org/10.21511/ppm.15\(2-2\).2017.03](https://doi.org/10.21511/ppm.15(2-2).2017.03)

36. Смирнова Г. А. Инновационный потенциал предприятий, его оценка и методы реализации. *Инновации*. 2010. № 7.
37. Кондратьев Н. Д. Проблемы экономической динамики / под ред. Л. И. Абалкин. Москва: Экономика, 1989. С. 59.
38. Дарвин Ч. Происхождение видов путем естественного отбора. Москва: Азбука-Аттикус, 2017. 704 с.
39. Винер Н. Кибернетика и общество. Москва: Тайдекс Ко, 2002. С. 39.
40. Краткий философский словарь / под ред. А. П. Алексеева. 2-е изд., перераб. и доп. Москва, 2001.
41. Солбринг О. Популярная биология и эволюция. Москва: Мир, 1982. 526 с.
42. Энциклопедия кибернетики / отв. ред. В. М. Глушков. Т. 1. Киев, 1974. С. 67.
43. Тимофеев-Ресовский Н. В. Краткий очерк теории эволюции. Москва: Изд-во «Наука», 1969. С. 141.
44. Козловський С. В., Козловський В. О. Макроекономічне моделювання та прогнозування валютного курсу в Україні. Вінниця: ВАТ «Вінницька обласна друкарня», «Книга-Вега», 2005. 240 с.
45. Barnett J. R. Exclusion as National Security Policy. *Parameters*. 1994. № 24. P. 54.
46. Меленюк В. О. Вдосконалення механізмів державного регулювання соціального розвитку України. *Економіка та держава*. 2009. № 2. С. 103–106.
47. Kozlovskiy A., Bilenko D., Kozlovskiy S., Lavrov R., Skydan O., Ivanyuta N. Determination of the risk-free rate of return on an investment efficiency based on the fractal markets hypothesis. *Forum Scientiae Oeconomia*. 2020. Vol. 8(3). P. 61–72. URL: <http://ojs.wsb.edu.pl/index.php/fso/article/view/316/247>
48. Хайек Ф. Пагубная самонадеянность. Ошибки социализма: пер. с англ. Москва: Изд-во «Новости» при участии изд-ва «Gatallaxu», 1992. С. 133–134.
49. Сорос Дж. Алхимия финансов. Москва: Инфра-М, 1998. 416 с.
50. Кветний Р. Н., Козловський С. В. Математичне моделювання економічних процесів на основі теорії рефлексивності. *Вісник ВПІ*. 1999. № 3(24). С. 25–31.
51. Козловський С. В. Дослідження основ теорії рефлексивності та її відмінностей від існуючих економічних поглядів. *Економіка: проблеми теорії та практики*. 2000. Вип. 25. С. 72–85.
52. Козловський С. В. Управління економічними системами на основі моделі достатності ознаки рівної ефективності господарських альтернатив. *Вісник ХНУ*. 2008. № 3. Т. 3(111). С. 30–34.
53. Чеботарев В. Интегрированные системы управления предприятием: взгляд системного аналитика. *PC Week. RE*. 1999. Vol. 188. № 14. P. 40–42.
54. Kozlovskiy S., Khadzhynov I., Vlasenko I., Marynchak L. Managing the sustainability of economic system as the basis of investment development in Ukraine. *Investment Management and Financial Innovations*. 2017. Vol. 14(4). P. 50–59. URL: [https://doi.org/10.21511/imfi.14\(4\).2017.06](https://doi.org/10.21511/imfi.14(4).2017.06)

55. Axelrod R. The Complexity of Cooperation: Agent-Based Models of Conflict and Cooperation. Princeton University Press (expected publication date August 1997).
56. Bullard J. Model of Learning and Emulation with Artificial Adaptive Agents. Working Paper, Department of Economics, University of Pittsburgh, 1994.
57. Fogel D. B. On the Relationship Between the Duration of an Encounter and the Evolution of Cooperation in the Iterated Prisoner's Dilemma. *Evolutionary Computation*. 1995. № 3. P. 349–363.
58. Vany A. De The Emergence and Evolution of Self-Organized Coalitions. *Computational Economic System: Models, Methods and Econometrics*, Kluwer Scientific Publications. N.Y., 1996. P. 25–50.
59. MOIRA: Model of International Relations in Agriculture for the Third II ASA Congress. Hague. 1974.
60. Козловський С. В. Композиція економічних структур як складне структурне об'єднання (інтеграція). *Економіка: проблеми теорії та практики*. 2008. Вип. 236. В 5-ти т. Т. IV. С. 953–957.
61. Козловський С. В. Парадигма державного регулювання сучасних економічних систем. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2010. Вип. 2(102). С. 17–21.
62. Соколовська А. Економічна функція держави та особливості її виконання. *Економіка України*. 2008. № 3(556). С. 20–23.
63. Мазур А. Г., Заболотний Г. М., Козловський С. В. Державне регулювання як складова розвитку економічних систем та забезпечення їх стійкості. *Зб. наук. праць Вінницького національного аграрного університету*. Економічні науки. 2011. Вип. 1(48). С. 227–232.
64. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег / под ред. Л. П. Куранова. Москва: Гелиос, 1999.
65. Поланьї К. Великая трансформация: политические и экономические истоки нашего времени: пер. с англ. А. А. Васильева, С. Е. Федорова, А. П. Шурбелева. Санкт-Петербург: Алетейя, 2002. 230 с.
66. Крейдич І. М. Державна політика управління економічним зростанням. *Економіка та держава*. 2009. № 6. С. 10–14.
67. Koziuk V., Hayda Y., Dluhopolskyi O, Kozlovskyi S. Ecological performance: ethnic fragmentation versus governance quality and sustainable development. *Problemy ekorozwoju – Problems of sustainable development*. 2020. Vol. 15. № 1. P. 53–64. URL: <https://ekorozwoj.pollub.pl/no29/h.pdf>
68. Kozlovskyi S., Nikolenko L., Peresada O., Pokhyliuk O., Yatchuk O., Bolgarova N., Kulhanik O. Estimation level of public welfare on the basis of methods of intellectual analysis. *Global Journal of Environmental Science and Management*. 2020. Vol. 6(3). P. 355–372. URL: <http://dx.doi.org/10.22034/gjesm.2020.03.06>
69. Frisch R. *Economic Planning Studies: A Collection of Essays*. Dordrecht, 1976.
70. Тинберген Я. Математические модели экономического роста. Москва, 1967.
71. Lyumar V. Bioeconomy concept: scientific approaches to understanding. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2016. № 11. С. 154–159.

72. Innovating for Sustainable Growth: A bioeconomy for Europe, 2012, European Commission, Brussels.
73. Research and Innovations. Bioeconomy, 2015, European Commission, Brussels.
74. The Bio-based industries Initiatives (BBI) and the Bio-economy Observatory. URL: <https://ec.europa.eu/assets/jrc/events/20131126-bisoundtable/20131126-biso-roundtable-carrez.pdf>
75. Hall T. European Bioeconomy: strategy and action plan, 2015, European Commission, Brussels.
76. Boosting the EU Bioeconomy, 2015, European Commission, Brussels.
77. Knowledge center for bioeconomy. URL: https://ec.europa.eu/knowledge4policy/bioeconomy_en
78. Talavyrya M. P., Lyvar V. V., Baidala V. V. Bioeconomy development in Europe in conditions of the globalization challenges. *ЕКОНОМІКА АПК*. 2015. № 8. С. 20–27.
79. Bioeconomy Information System and Observatory (BISO) –Environmental Sustainability. URL: <https://ec.europa.eu/jrc/en/event/workshop/biso>
80. Bioeconomy Regional Toolkit. For benchmarking and developing strategies. URL: <https://berst.eu/PublicationDetail.aspx?id=43>
81. Global Economic Prospects: Global Outlook – June, 2021. URL: <https://www.worldbank.org/en/publication/global-economic-prospects>
82. Reinhart C., and V. Reinhart, 2020. The Pandemic Depression: The Global Economy Will Never Be the Same. Foreign Affairs, September / October. URL: <https://www.foreignaffairs.com/articles/united-states/2020-08-06/coronavirus-depression-global-economy>
83. Das S., and P. Wingender, 2021. Slow-Healing Scars: The Pandemic’s Legacy. *IMF Blog*. March 31, 2021. URL: <https://blogs.imf.org/2021/03/31/slow-healing-scars-the-pandemics-legacy>
84. World Bank. 2021a. Global Economic Prospects. January. Washington, DC: World Bank
85. Global CO2 Emissions Set to Surge in 2021 in Post-Covid Economic Rebound. URL: <https://e360.yale.edu/digest/global-co2-emissions-set-to-surge-in-2021-in-post-covid-economic-rebound>
86. Rockström Johan, Steffen Will, Noone Kevin, Persson Åsa, Chapin Stuart, Lambin Eric F., Lenton Timothy M., Scheffer Marten, Folke Carl, Schellnhuber Hans Joachim, Nykvist Björn, de Wit Cynthia A., Hughes Terry, van der Leeuw Sander, Rodhe Henning, Sörlin Sverker, Snyder Peter K., Costanza Robert, Svedin Uno, Falkenmark Malin, Karlberg Louise, Corell Robert W., Fabry Victoria J., Hansen James, Walker Brian, Liverman Diana, Richardson Katherine, Crutzen Paul and Foley Jonathan A. 2009. A safe operating space for humanity. *Natur* 461(24):472–475
87. WWF, 2012. Living Planet Report 2012 – Biodiversity, biocapacity and better choices.
88. Jackson Melissa, Lederwasch Aleta and Giurco Damien, 2014. Transition in theory and practice: managing metals in the circular economy. Institute for sustainable futures, University of technology Sydney, Resources, 3, 516–543.

89. Wijkman Anders & Rockström Johan, 2012. Bankrupting Nature – Denying our planetary boundaries. A report to the club of Rome. Routledge, Oxon.

90. IPCC, 2013. Climate Change 2013 – The Physical Science Basis – Summary for Policymakers. UN Intergovernmental Panel on Climate Change.

91. Griggs David, Stafford-Smith Mark, Gaffney Owen, Rockström Johan, Öhman Marcus C., Shyamsundar Priys, Steffen Will, Glaser Gisbert, Kanie Norichika and Noble Ian. 2013. Policy: Sustainable development goals for people and planet. *Nature* 495(7441):305–307.

92. Miller G. Tyler & Spoolman Scott E., 2012. *Living in the environment*. 17th international edition, Yolanda Cossion, Canada. P. 5.

93. Alfredsson Eva & Wijkman Anders, 2014. Prestudy: The inclusive green economy, Shaping society to serve sustainability – minor adjustments of a paradigm shift? *Mistra*. April.

ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРІВ

1. **Атаманчук Зорина Асланівна** – доцент кафедри міжнародних економічних відносин, кандидат економічних наук, доцент.

Наукові інтереси: розвиток вітчизняної грошово-кредитної та фінансової політики в світлі інтеграції у європейський економічний простір; міжнародний туризм в умовах глобалізації.

Наукова діяльність: є автором (співавтором) близько 85 наукових праць, серед яких 4 монографії, 35 наукових статей у фахових виданнях, у тому числі 3 наукові праці включені до наукометричної бази Web of Science, 46 тез доповідей на науково-практичних конференціях. Є співавтором двох навчальних посібників.

2. **Безгін Костянтин Сергійович** – професор кафедри менеджменту та поведінкової економіки, доктор економічних наук, професор.

Наукові інтереси: проблеми створення інноваційних цінностей, рефлексивне управління, поведінкова економіка, критичне мислення, управлінський вплив та взаємодія.

Наукова діяльність: має понад 100 наукових праць, у тому числі: 10 монографій (8 колективних), статті у журналах «Економіка України», «Рефлексивні процеси та управління», «Маркетинг і менеджмент інновацій». Є гарантом освітньо-наукової програми «Менеджмент» за третім (освітньо-науковим) рівнем. Член спеціалізованої вченої ради у Донецькому національному університеті імені Василя Стуса.

3. **Іонін Євген Євгенович** – завідувач кафедри обліку, аналізу і аудиту Донецького національного університету імені Василя Стуса, доктор економічних наук, професор, Заслужений економіст України, Відмінник освіти України.

Наукові інтереси: пов'язані з дослідженням проблем фінансового аналізу діяльності суб'єктів підприємницької діяльності, оцінки їх майнового стану, формування корпоративної звітності на основі міжнародних стандартів розкриття інформації.

Наукова діяльність: загальна кількість наукових праць – більше 200, у тому числі 5 монографій, статті у журналах «Фінанси України», «Аудитор України», «Бухгалтерський облік і аудит». Член спеціалізованих вчених рад у Львівському національному університеті ім. Івана Франка і Донецькому національному університеті імені Василя Стуса. Керівник ініціативної наукової теми «Обліково-аналітичний потенціал модернізації управління економікою України».

4. **Кістерський Леонід Леонідович** – професор кафедри міжнародних економічних відносин, доктор економічних наук, професор, Заслужений діяч науки і техніки України.

Наукові інтереси: проблеми налагодження міжнародних економічних зв'язків, розвиток системи Європейських цінностей, реформування економіки України на європейських засадах.

Наукова діяльність: Автор більше 150 наукових праць, в тому числі 13 монографій та підручників (4 індивідуальних), з питань міжнародних економічних відносин та міжнародних фінансів, що надруковані провідними видавництвами України, Швейцарії, Росії, США, Великобританії, Польщі, Чеської республіки, Німеччини та інших країн. Член спеціалізованих вчених рад: у ДонНУ імені Василя Стуса Д 11.051.03 за спеціальністю 08.00.02 – світове господарство і міжнародні економічні відносини; у Інституті міжнародних відносин при Київському Національному університеті ім. Тараса Шевченка за спеціальністю 08.00.02 – світове господарство і міжнародні економічні відносини, багаторічний член Наукової Ради ООН, консультант ряду міжнародних фінансових організацій та урядів країн-членів ЄС.

5. Козловський Сергій Володимирович – професор кафедри підприємництва, корпоративної та просторової економіки Донецького національного університету імені Василя Стуса, доктор економічних наук, професор, Заслужений діяч науки і техніки України, Відмінник освіти України. Лауреат Премії Кабінету Міністрів за особливі досягнення молоді у розбудові України «За наукові досягнення» (2006 р.). Лауреат Премії Президента України для молодих вчених (2018 р.).

Наукові інтереси: економіка, менеджмент, фінанси, безпека, державне управління, демографія, моделювання та прогнозування економічних процесів, економічна стійкість.

Наукова діяльність: Автор понад 280 наукових праць яких: 11 монографій, 7 навчальних посібників, 25 наукових праць у виданнях що індексуються наукометричними базами Scopus та Web of Science, 3 авторських свідоцтв. Член спеціалізованої вченої ради Донецького національного університету імені Василя Стуса. Експерт Наукової ради Міністерства освіти і науки України. Головний редактор наукового видання «Економіка і організація управління» (Україна). Член редакційних колегій наукових видань «Problems and Perspectives in Management» (Україна), «International Business Research» (Canada), «Business and Economic Research» (USA), «Journal of Management and Sustainability» (Canada), «Економіка та держава» (Україна), «Агросвіт» (Україна), «Інвестиції: практика та досвід» (Україна), «Молодий вчений» (Україна), «Montenegrin Journal of Economics» (Montenegro), «Blue Eyes Intelligence Engineering and Sciences Publication» (India), «Management Theory and Studies for Rural Business and Infrastructure Development» (Lithuania), «Problemy Ekorozwoju – Problems of Sustainable Development» (Austria, Poland).

6. Лактіонова Олександра Анатоліївна – завідувач кафедри фінансів та банківської справи Донецького національного університету імені Василя Стуса, доктор економічних наук, професор, Відмінник освіти України.

Наукові інтереси: гнучкість фінансової системи в умовах циклічного розвитку економіки, інвестиційний аналіз, фінансові ризики, корпоративні фінанси, управління фінансами у сфері вищої освіти.

Наукова діяльність: Має понад 100 наукових та навчально-методичних робіт. Член спеціалізованої вченої ради Донецького національного університету імені Василя Стуса.

7. Лимар Валерія Валеріївна – доцент кафедри міжнародних економічних відносин, доктор економічних наук, доцент.

Наукові інтереси: сталий розвиток, біоекономіка, міжнародний бізнес, глобальна економіка, міжнародна торгівля.

Наукова діяльність: є автором (співавтором) більш ніж 60 наукових праць, серед яких 1 стаття у міжнародній наукометричній базі даних, 3 монографії, 1 підручника.

8. Наумова Марина Анатоліївна – завідувач кафедри економічної та управлінської аналітики Донецького національного університету імені Василя Стуса, кандидат фізико-математичних наук, доцент.

Наукові інтереси: математичне моделювання економічних систем і процесів, зокрема ринку праці.

Наукова діяльність: Має понад 140 публікацій наукового та навчально-методичного характеру, включаючи публікації у виданнях, включених до закордонних наукометричних баз Scopus та Web of Science, фахових виданнях, участь у міжнародних, всеукраїнських та регіональних науково-практичних конференціях. Є членом Вінницької обласної організації Спілки економістів України.

9. Орехова Тетяна Вікторівна – декан економічного факультету Донецького національного університету імені Василя Стуса, професор кафедри міжнародних економічних відносин, доктор економічних наук, професор, Відмінник освіти України, Почесний доктор Господарської Академії імені Д. А. Ценова (м. Свіштов, Болгарія).

Наукові інтереси: формування конкурентних стратегій національних виробників в сучасній парадигмі глобального економічного середовища.

Наукова діяльність: загальна кількість наукових праць – понад 130 наукових робіт та науково-методичних праць, в тому числі 10 одноосібних та колективних монографій, 2 статті у виданнях, які індексуються в міжнародних наукометричних базах даних Scopus та Web of Science, 2 свідоцтва про авторське право. Керівник наукової школи з міжнародних економічних відносин Донецького національного університету імені Василя Стуса – підготовлено 16 кандидатів економічних наук та 2 доктора філософії з міжнародних економічних відносин. Керівник ініціативної наукової теми «Формування конкурентних стратегій національних виробників в сучасній парадигмі глобального економічного середовища» (номер держреєстрації – 0118U002395) – 2018–2020 рр.

Голова Спеціалізованої вченої ради Д 11.051.03 у Донецькому національному університеті імені Василя Стуса та член Спеціалізованої вченої ради Д 26.006.02 у ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана».

Член редакційних колегій наукових фахових видань: «Міжнародна економічна політика», «Журнал європейської економіки», «Business Management», «Економіка і організація, управління», «STUDIA OECONOMICA POSNANIENSIA (SOEP)».

Учасник 12 міжнародних проєктів за підтримки програм Європейського Союзу та урядів Королівства Нідерландів, Німеччини і Великої Британії.

10. Савченко Марина Василівна – завідувач кафедри міжнародних економічних відносин Донецького національного університету імені Василя Стуса, доктор економічних наук, професор

Наукові інтереси: економічна стійкість та економічна безпека соціально-економічних систем, сталий розвиток та управління конкурентоспроможністю національних соціально-економічних систем, міжнародні фінанси та фінансовий менеджмент міжнародних компаній.

Наукова діяльність: Загальна кількість наукових праць – більше 100, з яких 4 статті у закордонних виданнях та виданнях, які індексуються в міжнародних наукометричних базах даних Scopus та Web of Science, є автором та співавтором 3 монографій та 1 підручника. Член спеціалізованої вченої ради Донецького національного університету імені Василя Стуса.

11. Сидорова Антоніна Василівна – професор кафедри економічної та управлінської аналітики Донецького національного університету імені Василя Стуса, доктор економічних наук, професор, Відмінник освіти України.

Наукові інтереси: статистичне забезпечення управління соціально-економічним розвитком; статистичні методи аналізу зовнішньоекономічної діяльності; управління розвитком підприємств; економічна аналітика.

Наукова діяльність: є автором і співавтором понад 270 наукових і навчально-методичних робіт, в тому числі 12 монографій, підручник і 8 навчальних посібників з грифом МОН України (3 одноосібні). Член спеціалізованих вчених рад із захисту докторських і кандидатських дисертацій у ДонНУ імені Василя Стуса.

12. Таранич Андрій Володимирович – доцент кафедри маркетингу Донецького національного університету імені Василя Стуса, кандидат економічних наук, доцент

Наукові інтереси: актуальні аспекти управління маркетинговою діяльністю підприємств на регіональному та міжнародному рівнях; формування виробничих кластерів у світовій економіці; рух світових товарних і фінансових потоків; територіальний брендинг і маркетинг; стратегічний маркетинг.

Наукова діяльність: є автором 61 публікації, з них 42 наукових та 19 навчально-методичних праць, у т. ч. 2 монографії та 2 навчальних посібника.

13. **Томчук Олеся Валеріївна** – професор кафедри менеджменту та поведінкової економіки Донецького національного університету імені Василя Стуса, доктор економічних наук, доцент.

Наукові інтереси: розвиток людського потенціалу, управління якістю та конкурентоспроможністю.

Наукова діяльність: автор понад 70 наукових та методичних праць, у тому числі у наукових журналах, які індексуються в міжнародних наукометричних базах Scopus.

14. **Трегубов Олександр Сергійович** – завідувач кафедри підприємництва, корпоративної і просторової економіки Донецького національного університету імені Василя Стуса, кандидат економічних наук, доцент.

Наукові інтереси: розвиток підприємницьких структур, управління проектами, місцевий економічний розвиток.

Наукова діяльність: є автором понад 70 наукових публікацій (2 монографії, понад 30 статей у фахових виданнях, понад 40 тез доповідей на науково-практичних конференціях різних рівнів), 4 навчальних посібників.

15. **Юрчишена Людмила Вікторівна** – докторант, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів та банківської справи Донецького національного університету імені Василя Стуса, кандидат економічних наук, доцент.

Наукові інтереси: фінансова стійкість університетів в новій економічній моделі розвитку, корпоративні фінанси, податковий менеджмент.

Наукова діяльність: автор близько 100 публікацій наукового, включаючи публікації у фахових виданнях, автор 6 навчальних посібників з грифом МОН (з них 3 одноосібні), 2 навчально-методичних посібників, 1-ї колективної монографії. 2012–2014 рр. – керівник теми державної реєстрації: «Стабілізація фінансової системи та підвищення ефективності її функціонування» (реєстраційний номер 0112U002122).

16. **Шаульська Лариса Володимирівна** – професор кафедри економіки підприємства Київського національного університету імені Тараса Шевченка, професор кафедри менеджменту та поведінкової економіки Донецького національного університету імені Василя Стуса, доктор економічних наук, професор, Заслужений працівник освіти України.

Наукові інтереси: людина в новій економіці, креативна економіка, поведінкова економіка, управлінська компетентність, університетський менеджмент, ринок праці, людський капітал, менеджмент персоналу, стратегічне управління, економіка міст, модернізація змісту економічної та управлінської освіти, освіта дорослих, якість освіти, культура якості.

Наукова діяльність: понад 100 наукових публікацій; керівник / відповідальний виконавець/виконавець науково-дослідних робіт, зокрема на замовлення органів влади та бізнесу («Інтегрований розвиток територій: кадрова, маркетингова, інноваційна складові»), «Методологія конвергентного менеджменту інноваційного розвитку регіональних економічних систем», «Дослідження структурних змін регіонального ринку праці», «Розробка середньострокової стратегії забезпечення економіки кадрами», «Розробка стратегії розвитку та ефективного використання трудового потенціалу підприємства»); експерт міжнародних проєктів з питань стратегічного менеджменту (GIZ UA, PLEDDG/Проміс, Fulbright UA); досвідчений науковий консультант/керівник – підготовлено 13 кандидатів економічних наук, 3 докторів економічних наук, 2 докторів філософії; організація та проведення серії науково-практичних заходів міжнародного, національного та регіонального рівня (конференції, «круглі столи», конкурси наукових робіт, конкурс бізнес-проєктів); член двох спеціалізованих вчених рад із захисту докторських і кандидатських дисертацій – в Донецькому національному університеті імені Василя Стуса та Харківському національному університеті імені Семена Кузнеця (спеціальність 08.00.07 – демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика); член редколегій наукових видань «Соціально-трудова відносина», «Економіка і організація управління», «Теоретичні та прикладні питання економіки».

17. **Якімова Наталія Сергіївна** – доцент кафедри менеджменту та поведінкової економіки Донецького національного університету імені Василя Стуса, доктор економічних наук, доцент.

Наукові інтереси: поведінкові моделі, ринок праці, інноваційні перспективи трансформації ринку праці, конкурентоспроможність молоді, професійно-освітні траєкторії, нова економіка, поведінкова економіка.

Наукова діяльність: опубліковано 73 наукові праці, у тому числі 4 колективні монографії, 36 статей у фахових виданнях, 4 статті у зарубіжних періодичних виданнях та виданнях, які індексуються в міжнародних наукометричних базах даних Scopus та Web of Science, 23 публікації за матеріалами міжнародних і всеукраїнських науково-практичних конференцій та у інших виданнях, 3 навчально-методичні праці, 3 свідоцтва про реєстрацію авторського права на твір. З 2016 р. по теперішній час виконує обов'язки вченого секретаря спеціалізованої вченої ради Д 11.051.03 у Донецькому національному університеті імені Василя Стуса.

Наукове видання

**ТРАНСФОРМАЦІЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ В
УМОВАХ ВИКЛИКІВ ГЛОБАЛЬНОГО СТАЛОГО РОЗВИТКУ**

Монографія

*За науковою редакцією доктора економічних наук
професора Т. В. Орехової*

<i>Редактори</i>	<i>І. М. Колесникова</i>
	<i>А. О. Цяпало</i>
<i>Комп'ютерна верстка</i>	<i>М. В. Дубель</i>
<i>Технічний редактор</i>	<i>Т. О. Алімова</i>

Підписано до друку 29.09.2021 р.
Формат 60х84/16. Папір офсетний.
Друк – цифровий. Умовн. друк. арк. 26,04
Тираж 300 прим. Зам. № 6210

Донецький національний університет імені Василя Стуса,
21021, м. Вінниця, вул. 600-річчя, 21
Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи
до Державного реєстру
серія ДК № 5945 від 15.01.2018 р.

Віддруковано з оригіналів замовника.
ТОВ «ТВОРИ».

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи
до Державного реєстру видавців, виготовлювачів і розповсюджувачів
видавничої продукції серія ДК № 6188 від 18.05.2018 р.

Видавець ТОВ «Нілан-ЛТД».

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи
до Державного реєстру видавців, виготовлювачів і розповсюджувачів
видавничої продукції серія ДК № 4299 від 11.04.2012 р.
21034, м. Вінниця, вул. Немирівське шосе, 62а.

Тел.: 0 (800) 33-00-90, (096) 97-30-934, (093) 89-13-852, (098) 46-98-043.

e-mail: info@tvoru.com.ua
<http://www.tvoru.com.ua>